

— Betriebswirtschaft trifft Zahnmedizin

# Überlegungen für eine sichere und nachhaltige Praxisfinanzierung

von Prof. Dr. Johannes G. Bischoff, Köln, [www.bischoffundpartner.de](http://www.bischoffundpartner.de)

**Der Text bietet einen umfassenden Überblick über die aktuellen Rahmenbedingungen für die Finanzierung von Zahnarztpraxen im Jahr 2025. Er beleuchtet die veränderten Kreditbedingungen, die durch gestiegene Zinsen und verschärfte Anforderungen seitens der Banken gekennzeichnet sind, sowie die wichtigsten Schritte zur realistischen Praxisfinanzierung. Der Beitrag unterstützt die Berater dabei, ihren Mandanten zu einer nachhaltigen Praxisfinanzierung zu verhelfen.**

## 1. Geänderte Rahmenbedingungen für Finanzierungen

Noch 2021 und 2022 finanzierten viele Kreditinstitute Zahnarztpraxen ohne hohe Anforderungen zu A-Konditionen! Denn als Zahnarzt bzw. Zahnärztin war wirtschaftlicher Erfolg fast garantiert und die monatlichen Belastungen durch einen Bankkredit waren wegen der extrem niedrigen Zinsen gering. Inzwischen hat sich das Zinsniveau erhöht. Damit sind die Belastungen durch einen Kredit deutlich gestiegen. Deshalb müssen Niederlassungswillige die Kreditinstitute von ihrem Gründungsvorhaben und ihrer Tilgungsfähigkeit wesentlich fundierter überzeugen. Das Gleiche gilt auch für gestandene Zahnärzte und Zahnärztinnen, die eine Finanzierung z. B. für Investitionen in ihrer Praxis benötigen. Schnell ans Ziel gelangen diejenigen, die viele Optimierungsmöglichkeiten bei der Finanzierung klug kombinieren.

*Die Anforderungen der Kreditinstitute steigen seit 2022*

## 2. In drei Schritten zur adäquaten Praxisfinanzierung

Für eine nachhaltige Praxisfinanzierung geht man zweckmäßigerweise in folgenden drei Schritten vor:

*Grundlegende Fragen*

1. Den Finanzierungsbedarf richtig ermitteln
2. Die Kreditangebote verschiedener Institute vergleichen
3. Das Bankgespräch vorbereiten

### 2.1 Den Finanzierungsbedarf richtig ermitteln

Am Anfang einer Finanzierung stehen grundlegende Fragen wie diese:

- Wofür soll das Geld verwendet werden?
- Wie viel Geld wird benötigt?
- Über welchen Zeitraum müssen die Mittel zur Verfügung stehen?
- Können (sollen) Eigenmittel zur Finanzierung eingesetzt werden?

Auch bei länger bestehenden Praxen entsteht regelmäßig neuer Finanz- und meist auch Kreditbedarf im Zusammenhang mit einzelnen Investitionen (z. B.

*Kreditbedarf auch bei schon bestehenden Praxen*

einer neuen Behandlungseinheit). Manchmal besteht auch ein Umfinanzierungsbedarf – z. B. wenn das Girokonto über längere Zeit im Minus ist.

### 2.1.1 Art des Vorhabens

Allerdings ist aus Sicht der Bank Finanzierung nicht gleich Finanzierung, wie die folgenden Beispiele verdeutlichen sollen.

Eine simple Ersatzinvestition ist auch heute noch in aller Regel ein unkomplizierter Fall, wenn Praxisgewinn und Entnahmeverhalten genügend Raum für den Kapitaldienst lassen.

*Ersatzinvestition*

#### Beispiel: Erwerb einer neuen Behandlungseinheit

---

Dr. Dent benötigt eine neue Behandlungseinheit für 70 TEUR. Dies ist sein zusätzlich zu finanzierender Finanzbedarf. Seine EÜR und Kontenentwicklung dokumentieren, dass er in der Lage ist, die zusätzliche finanzielle Belastung aus Zins und Tilgung für diesen Kredit über 70 TEUR zu tragen.

---

Wesentlich komplexer ist die Ermittlung des Finanzbedarfs bei Praxisgründungen, Praxisübernahmen, Einstieg in eine Berufsausübungsgemeinschaft oder bei einer grundlegenden Umstrukturierung/Praxisverlegung. Hier erwartet die Bank einen Businessplan, der die Wirtschaftlichkeit und den Finanzierungsbedarf der Zahnarztpraxis realistisch darstellt. Es reicht nicht, lediglich die Ausgaben für die Praxiseinrichtung und einige Anlaufkosten zu addieren. Notwendig ist eine pagatorische Liquiditätsplanung oder zumindest eine indirekte Ermittlung des Finanzbedarfs aus der Ertragsplanung („indirekte Methode“).

*Praxisgründung, -übernahme, Einstieg in BAG etc.*

**Beachten Sie –** Unzureichende Berechnungen des Finanzbedarfs können zu fatalen Finanzierungslücken mit negativen Auswirkungen auf die Praxisliquidität führen. Auch das Verhältnis zur Bank wird überstrapaziert, wenn bereits kurz nach der Finanzierung über eine Nachfinanzierung verhandelt werden muss.

#### Beispiel: Erwerb einer bestehenden Praxis

---

Dr. Neu möchte eine bestehende Praxis für einen Kaufpreis von 300 TEUR übernehmen. Für den Umbau der Räume und neue Geräte rechnet er zusätzlich mit 250 TEUR. Außerdem benötigt er 40 TEUR für die Erstausrüstung mit Praxis- und Labormaterial sowie Marketing zur Praxiseröffnung. Dr. Neu rechnet in den ersten Monaten damit, dass die Einnahmen noch nicht die laufenden Kosten decken. Dr. Neu möchte sich eine solide Existenz aufbauen.

Die Bank möchte sich sicher sein, dass die hohe Anfangsfinanzierung planmäßig zurückgeführt wird. Dafür lässt Dr. Neu eine Planung erstellen. Sie stellt realistisch und glaubwürdig dar, welchen Gewinn die Praxis auf Dauer verspricht und wie viel Geld über welchen Zeitraum benötigt wird. Aus dieser Planung ergibt sich, dass Dr. Neu für die Praxis – inkl. seines Privatbedarfs (u. a. Lebenshaltung, Altersvorsorge) – in der Spitze 720 TEUR benötigt.

---

### 2.1.2 Fristenkongruente Finanzierung

Ist das zu finanzierende Volumen bestimmt, soll es unbedingt fristenkongruent finanziert sein. D. h., Geld, das langfristig benötigt wird, sollte auch langfristig finanziert werden und nicht kurzfristig, z. B. über die Nutzung der Kontokorrentlinie oder Zahlungsziele von Laboren. Denn Kontokorrentzinsen und Zahlungsziele können sich jederzeit zuungunsten des Kreditnehmers ändern. Auch hierzu ein typisches Beispiel:

*Geld dann, wenn es  
gebraucht wird*

#### Fortführung: Erwerb einer bestehenden Praxis

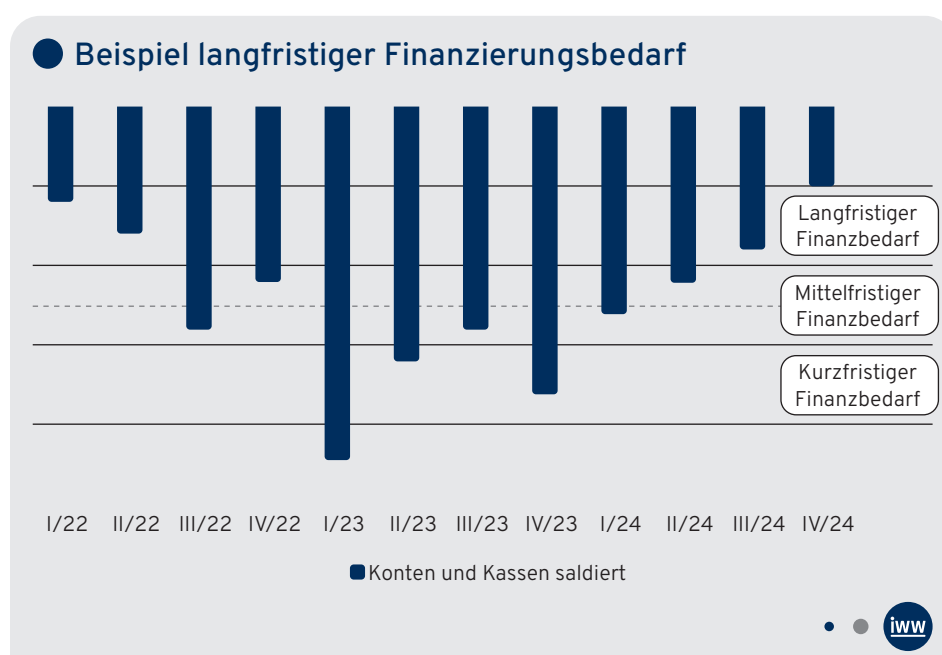
Dr. Neu finanziert lediglich 550 TEUR für den Praxiskaufpreis, Umbau und neue Geräte langfristig. Er hat aber – wie die meisten – Anlaufkosten und Entnahmen, die noch nicht durch Praxiseinnahmen voll abgedeckt werden können, und benötigt eine Erstausrüstung mit Material. Also schöpft er in den ersten Jahren den Kontokorrent dauerhaft aus und zahlt sein Labor unter Ausnutzung oder Überziehung von Zahlungszielen.

Ein solches Vorgehen stellt die Praxisliquidität auf dünnes Eis. Denn sowohl Bank als auch Labor können jederzeit ihre Konditionen straffen. Dann fehlen kurzfristig liquide Mittel. Bei einer fristgerechten, langfristigen Finanzierung tritt dieses Problem hingegen nicht auf, da nicht nur das Anlagevermögen, sondern der gesamte langfristige Liquiditätsbedarf auch langfristig finanziert wird.

*Finanzierung steht auf  
dünnem Eis*

#### Fortführung: Erwerb einer bestehenden Praxis

Die Abbildung zeigt den langfristigen Finanzierungsbedarf von Dr. Neu. Es ist zu erkennen, dass Dr. Neu nicht nur 550 TEUR, sondern mindestens 620 TEUR langfristig benötigt. Zusätzlich müsste ihm noch 100 TEUR kurzfristig zur Verfügung stehen.



Fristengerecht ist er finanziert, wenn zumindest der langfristige Finanzbedarf von 620 TEUR langfristig finanziert wird. Nur kurzfristiger Finanzbedarf (100 TEUR) darf kurzfristig finanziert werden (z. B. über eine Kontokorrentlinie). Es ist aber empfehlenswert, möglichst eine hohe Summe langfristig zu finanzieren und eine möglichst hohe zusätzliche Kontokorrentlinie zu vereinbaren, wenn die Bank mitspielt. Im Beispiel könnte das Ziel sein, dass die Bank 670 TEUR langfristig finanziert und darüber hinaus noch eine Kontokorrentlinie über 100 TEUR zur Verfügung stellt. Dies gibt Luft, wenn Anfangsverluste der Praxis doch höher ausfallen sollten als geplant.

*Einen Puffer mitfinanzieren lassen*

**PRAXISTIPP** – Langfristigen Finanzbedarf mit Kontokorrent zu finanzieren, ist nicht nur risikoreich, sondern auch viel zu teuer. Zurzeit sind Zinsen für langfristige Finanzierungen niedriger als Kontokorrentzinsen.

### 2.1.3 Vorsicht vor zu kurzer Kreditlaufzeit

Die Laufzeit der Kredite hat Einfluss auf die Höhe des Kapitaldienstes. Grundsätzlich gilt, je kürzer die Laufzeit, desto höher die Belastung. Daher ist darauf abzustellen, welche monatlichen Kreditraten von Dr. Neu tatsächlich und unter Berücksichtigung realistischer Privatausgaben getragen werden können.

*Laufzeit bestimmt die Höhe des Kapitaldienstes*

### Fortführung: Erwerb einer bestehenden Praxis

In unserem Beispiel könnte Dr. Neu für die langfristige Finanzierung der 670 TEUR eine feste Laufzeit von 15 Jahren vereinbaren. Eine überschlägige Kalkulation der Belastung mit einem Zinssatz von 5,0 % p. a. und annuitätischem Verlauf ergibt eine jährliche Annuität von ca. 5.300 EUR; das sind 442 EUR im Monat.

### 2.1.4 Eigenmittel einsetzen?

Finanzierungen werden erleichtert, wenn Eigenmittel eingesetzt werden können. Fehlt es an Eigenkapital, bietet sich auch die Aufnahme eines Privatarlehens (beispielsweise bei einem Familienangehörigen) an. Aber Eigenmittel der Praxisinhabenden oder des familiären Umfeldes werden oft nur ungern zur Praxisfinanzierung einbezogen. Man möchte bei nicht planmäßigem Verlauf noch Liquiditätsreserven haben – auch zur Absicherung des Lebensunterhaltes und privater Verpflichtungen.

*In der Niedrigzinsphase*

Bei dem niedrigen Zinsniveau der vergangenen Jahre war dies durchaus eine naheliegende Überlegung, wenn die Bank und ggf. öffentliche Financiers auch mitspielen. Bei dem heutigen höheren Zinssatz ist dagegen zu überlegen, ob die dadurch höhere Zinsbelastung tatsächlich gerechtfertigt ist und ob dadurch nicht die Finanzierungszusage als Ganzes gefährdet wird.

*In einer Phase höherer Zinsen*

Bei bestehenden, gut laufenden Praxen sollte im Einzelfall überlegt werden, ob die Zurückhaltung von Eigenmitteln den mit jeder Bankfinanzierung verbundenen Verwaltungsaufwand rechtfertigt. In manchen Fällen eröffnet der Einsatz von Eigenkapital auch weiterreichende Finanzierungsmöglichkeiten.

## Eigenkapitalhilfe bei Praxisgründung

Verfügt ein Niederlassungswilliger ausnahmsweise über Eigenmittel i. H. v. mindestens 15 % der Investitionen, so kann die Eigenkapitalhilfe bei Praxisgründung ein vorteilhaftes Instrument darstellen. Es handelt sich hierbei um einen Kredit zu stark subventionierten Konditionen. Er ersetzt fehlendes Eigenkapital des Zahnarztes oder der Zahnärztin, weil er mit einem Rangrücktritt gegenüber Banken und sonstigen Gläubigern verbunden ist. Damit sinkt aus Bankensicht das Ausfallrisiko und der Zinssatz der restlichen Finanzierung. Der Antrag muss vor Gründung der Praxis gestellt werden.

## 2.2 Die Kreditangebote vergleichen

In der Regel bieten die Banken drei verschiedene langfristige Finanzierungsalternativen an:

- Die „öffentliche“ Finanzierung
- Das Hausbankdarlehen
- Das Tilgungsaussetzungsdarlehen mit Kapitallebensversicherung oder anderen Geldanlagen als Tilgungsersatz

### 2.2.1 Öffentliche Finanzierungen meist die erste Wahl

Die „öffentliche“ Finanzierung heißt öffentlich, weil der Staat die Mittel entweder ganz oder teilweise über Förderprogramme zu sehr günstigen Konditionen zur Verfügung stellt. Die Kreditprüfung und Abwicklung für diese i. d. R. langfristigen Darlehen übernehmen vor allem die Hausbanken, z. B. zusammen mit der Deutschen Ausgleichsbank oder der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

*Kreditmittel aus staatlichen Förderprogrammen*

Diese öffentlichen Kredite werden über die Hausbank mit dem Zahnarzt oder der Zahnärztin abgewickelt. Die KfW stellt der Hausbank – meist unter Marktkonditionen – das Geld zur Verfügung und übernimmt teilweise auch Ausfallrisiken. Für den Zahnarzt bzw. die Zahnärztin stehen KfW-Kredite damit für niedrige Tilgungsraten durch lange Laufzeiten, verbilligte Zinsen und bisweilen tilgungsfreie Anlaufjahre.

*Hausbank übernimmt die Abwicklung*

Öffentliche Finanzierungen sind wegen der niedrigeren Zinsen oft die erste Wahl! Besonders häufig werden zurzeit (Stand 10/25) folgende Programme genutzt:

### ÜBERSICHT

| Programm                                                       | Anbieter | Laufzeit     | Zinssatz              |
|----------------------------------------------------------------|----------|--------------|-----------------------|
| ERP-Förderkredit Digitalisierung                               | KfW      | 2 – 10 Jahre | ab 2,67 % p.a.        |
| ERP-Förderkredit Innovation                                    | KfW      | 2 – 10 Jahre | ab 2,21 % p.a.        |
| Landeskreditprogramm Universalkredit                           | NRW.BANK | 2 – 20 Jahre | ab 3,19 % p.a.        |
| Landeskreditprogramm InvestZukunft (Tilgungszuschuss bis 20 %) | NRW.BANK | 5 Jahre      | 2 % unter Marktniveau |

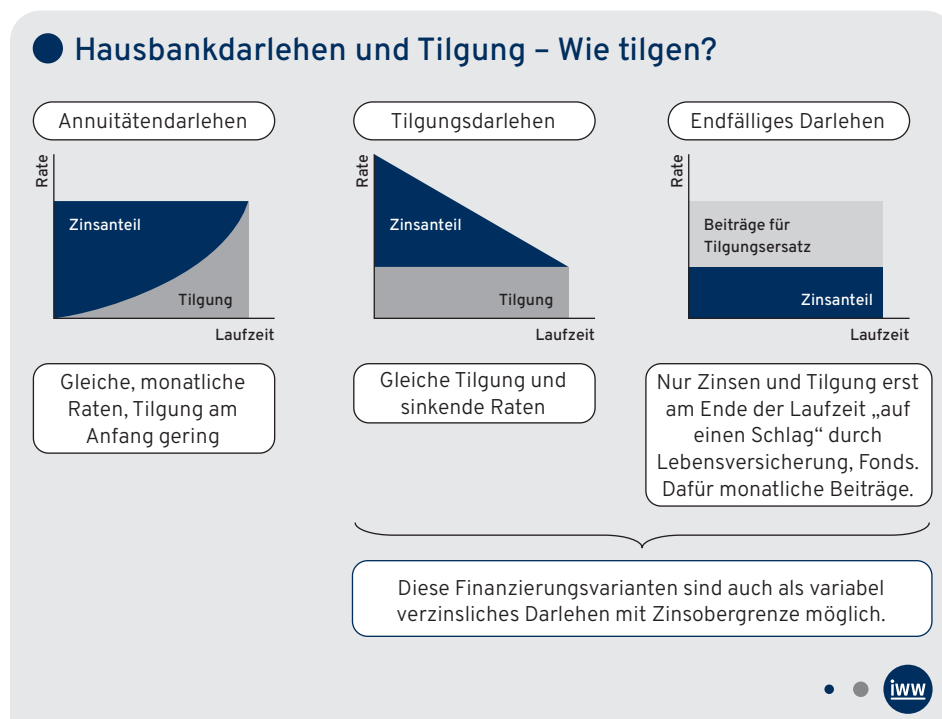
Darüber hinaus wird durch „Betriebsmittelkredite“ die Möglichkeit geschaffen, auch laufende Kosten wie Miete, Gehälter oder Labormaterial, denen noch keine entsprechenden Einnahmen gegenüberstehen, mittel- oder sogar langfristig zu finanzieren. Häufig werden neue Praxen komplett kreditfinanziert.

*Zusätzlich Betriebsmittelkredite möglich*

**Beachten Sie** – Erst den Antrag auf öffentliche Finanzierung stellen und dann erst investieren bzw. die Praxis erwerben. Ansonsten verlieren Sie den Anspruch auf öffentliche Finanzierung. Öffentliche Finanzierungen sind staatlich subventioniert und sind an Vergabebedingungen geknüpft. Außerdem sind detaillierte Verwendungsnachweise einzureichen. Werden bei der Beantragung oder bei den Nachweisen wissentlich oder auch nur versehentlich falsche Angaben gemacht, so stellt dies einen Subventionsbetrug dar, der auch bei kleineren Verfehlungen verfolgt und bestraft wird.

### 2.2.2 Hausbankdarlehen

Grundsätzlich lassen sich langfristige Kredite von Kreditinstituten danach unterscheiden, wie diese getilgt werden sollen.



Beim Hausbankdarlehen für Praxen handelt es sich meist um ein Annuitätendarlehen: Es wird über die gesamte Laufzeit regelmäßig getilgt, wobei am Anfang der Zinsanteil und am Ende der Tilgungsanteil überwiegt.

*Hausbankdarlehen ist meist ein Annuitätendarlehen*

Vor allem öffentliche Finanzierungen sind oft Tilgungsdarlehen. Hier wird in gleichen Tilgungsraten getilgt und zusätzlich monatlich oder quartalsweise Zinsen auf den verbleibenden (sinkenden) Kreditbetrag gezahlt. Folge: Am Anfang ist die Belastung am größten.

*Öffentliche Finanzierungen sind meist Tilgungsdarlehen*

### 2.2.3 Tilgungsaussetzungsdarlehen

Die dritte Finanzierungsalternative stellt das Tilgungsaussetzungsdarlehen dar. Sie ist beim Kauf einer Praxis oder bei einer Niederlassung immer noch eine verbreitete Finanzierungsform. Das Darlehen wird während seiner i. d. R. zwölf- bis zwanzigjährigen Laufzeit nicht getilgt. Erst am Ende der Laufzeit erfolgt die einmalige (endfällige) Tilgung. Hierfür schließt der Kreditnehmer bei Kreditaufnahme eine Kapitallebensversicherung oder eine andere Geld-

anlage ab, mit der der Kredit vollständig bei Laufzeitende getilgt werden soll. So entrichtet der Zahnarzt statt einer monatlichen Tilgungsrate eine Lebensversicherungsprämie oder zahlt in einen Sparplan ein.

Diese Finanzierungsform bringt hohe Risiken mit sich: Wenn sich die Renditeerwartungen des Tilgungersatzes nicht erfüllen, bleiben Praxen am Laufzeitende auf Restschulden sitzen. Darüber hinaus bauen sich Schulden während der Laufzeit nicht kontinuierlich ab. Vorzeitige Ablösungen sind in aller Regel wesentlich aufwendiger und komplexer als bei Annuitäten- oder Tilgungsdarlehen.

*Riskante  
Finanzierungsform*

## 2.2.4 Zinsfestschreibung und Tilgungsdauer

Zinsen werden üblicherweise bei Praxisfinanzierungen über die gesamte Kreditlaufzeit festgeschrieben. Bisweilen werden auch kürzere Zeiten der Zinsbindung vereinbart. Kommt man bei Auslaufen der Zinsbindung in eine Hochzinsphase, so kann das teuer werden. Es gibt auch Kreditformen, bei denen der Kreditzins variabel gestaltet ist – zum Teil mit Begrenzungen der Zinssätze nach oben („Zins-Cap-Darlehen“). Für die Zinsbegrenzung ist eine gesonderte Gebühr bei Kreditaufnahme zu entrichten. Ob ein Zins-Cap einer festen Zinsbindung vorzuziehen ist, ist von den Zinskonditionen und den Erwartungen an die künftige Zinsentwicklung abhängig.

Oft täuschen niedrige Nominalzinsen über die tatsächlichen Kreditkosten hinweg. Deshalb sollte stets der Effektivzins (laut Preisangabenverordnung) verglichen werden. Beachtet werden sollte außerdem die Laufzeit der Zinsbindung. Wurde beispielsweise eine Zinsbindung über zehn oder zwölf Jahre vereinbart, so ist der Zins in aller Regel höher als bei einer Zinsfestsetzung z. B. auf fünf Jahre. Aber nach fünf Jahren könnte ein Anstieg des Zinsniveaus hier zu deutlichen Erhöhungen der Zinsbelastung führen. Wer vorsichtig finanziert, wird daher eine langfristige Zinsbindung präferieren. Der Konditionenvergleich lohnt sich immer.

*Auf den Effektivzins achten!*

Nicht nur, ob überhaupt ein Kredit gewährt wird, sondern auch die Höhe der Zinsen, ist von der Bonität abhängig. Je besser das Rating einer Praxis ist, umso weniger Eigenkapital muss die Bank für Kredite an die Praxis hinterlegen. Das heißt, je besser das Rating, umso niedriger die Kreditkosten der Bank! Auch öffentliche Finanzierungen haben unterschiedliche Zinssätze je nach Bonität der Praxis.

*Einfluss der Bonität*

Bisweilen wünschen Praxen im Nachgang eine schnellere Entschuldung. Eine vorzeitige Kredittilgung kann aber durch sog. Vorfälligkeitsentschädigungen sehr teuer werden. Manche Kreditprogramme sehen Möglichkeiten einer vorzeitigen Kredittilgung im gewissen Umfang (z. B. max. 5 % pro Jahr) vor.

*Vorzeitige Tilgung  
ist oft teuer*

## 2.2.5 Sicherheiten

Nicht selten scheitern risikoreiche Kreditengagements an der Sicherheitenfrage. Auch auf diese Thematik kann sich der Zahnarzt bzw. die Zahnärztin vorbereiten. So unterliegen beispielsweise viele Gründer dem Irrtum, die Praxiseinrichtung stelle eine Sicherheit mit hohem Wert für die Bank dar. Dem ist nicht so. Auch Kapitallebensversicherungen werden erst nach einer gewissen Laufzeit zu werthaltigen Sicherheiten für die Bank. Selbst ein Paket an Stan-

*Die Bank bewertet  
Sicherheiten deutlich  
niedriger*

dardaktien wird nur i. H. v. 40 bis 60 % als werthaltige Kreditsicherheit akzeptiert. Ähnliches gilt bei Grundschulden. Auch hier gelten i. d. R. nur 60 % des Marktwertes der Immobilie als werthaltige Absicherung.

Mit den Sicherheiten will die Bank ihr Risiko reduzieren für den Fall, dass der Kreditnehmer seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. Entscheidender für den Kredit ist aber die Ertragskraft der Praxisinhabenden. Schließlich sollen sie ja aus eigener Kraft die aufgenommenen Kreditverbindlichkeiten aus ihren Praxen zurückführen können. Das muss der Businessplan plausibel darlegen. Sieht die Bank im Businessplan des Zahnarztes bzw. der Zahnärztin ihre Anforderungen an Tilgungsfähigkeit erfüllt, ist natürlich eher mit einer Finanzierungszusage zu rechnen.

Bisweilen verlangt die Bank auch eine Bürgschaft z. B. des Lebens- bzw. Ehepartners. Eine Bürgschaft ist ein Vertrag, bei dem sich eine Person (Bürge) verpflichtet, die finanziellen Verpflichtungen eines Dritten zu übernehmen. Der Bürge haftet gegenüber Gläubigern für die Verbindlichkeiten des Hauptschuldners. Dies bietet dem Gläubiger zusätzliche Sicherheit.

**PRAXISTIPP** – Der BGH (27.1.00, IX ZR 198/98) hat entschieden, dass eine Bürgschaftsverpflichtung von Angehörigen (z. B. Ehefrau) sittenwidrig und damit nichtig ist, wenn ein Bürge „finanziell überfordert“ wurde, also z. B. nicht einmal die Zinsen für den Kredit bei einer Inanspruchnahme aufbringen könnte. Ob der Bürge durch eine Bürgschaft finanziell krass überfordert wird, ist allein aufgrund seiner eigenen Vermögensverhältnisse, nicht auch derjenigen des Hauptschuldners, zu beurteilen.

### 3. Das Bankgespräch vorbereiten

In Zeiten niedriger Zinsen bekamen fast alle Gründenden mit einem plausiblen Konzept A-Konditionen und damit sehr niedrige Kreditzinsen. Denn in dieser Zeit war das Ausfallrisiko von Praxiskrediten aufgrund der niedrigen Kreditbelastungen extrem gering. Inzwischen schauen aber Banken genauer hin. Das gilt sowohl für Praxisgründungen und -übernahmen als auch für Investitionskredite für bestehende Praxen. Zwar gibt es noch immer sehr viele Kredite mit A-Konditionen – auch bei Blankokrediten. Aber es findet eine intensivere Prüfung der Kreditwürdigkeit statt. Praxisinhabende, die voraussichtlich in den nächsten Jahren ihr Berufsleben beenden, bekommen nur noch schwer Kredite und wenn, dann meistens nur mit einer Laufzeit bis Eintritt in den Ruhestand.

Für die kreditgewährende Bank ist von entscheidender Bedeutung, dass die Kreditwürdigkeit und eine gute Bonität auch gegenüber Kontrollorganen der Bank dokumentiert werden können. Dafür benötigt der Bankbearbeiter fundierte Unterlagen. Stellen Sie als Berater Ihrer Mandanten also sicher, dass eine Woche vor dem Banktermin beim Sachbearbeiter bzw. bei der Sachbearbeiterin ein Schreiben bzw. ein Konzept vorliegt, aus dem sich Folgendes ergibt:

*Heute muss gegenüber der Bank mehr argumentiert werden*

*Im Banktermin schlägt die Stunde des Beraters*



- Wofür wird die Finanzierung benötigt?
- Wie hoch ist der Kreditwunsch?
- Was sind die Finanzierungsvorstellungen? (z. B. öffentliche Finanzierung)
- In welchem Zeitraum soll der Kredit getilgt werden?
- Wie steht es um die Wirtschaftlichkeit (Umsatz- und Ertragsvorschau) des Vorhabens und die Tilgungsfähigkeit (Liquiditätsplanung)?
- Bei Praxisübernahme oder Erweiterungsinvestition: Aktuelle BWA, Einnahmenüberschuss-Rechnungen der letzten drei Jahre, Einkommensnachweise, Einkommensteuererklärungen etc.
- Vermögensaufstellung bzw. Selbstauskunft

### CHECKLISTE – Vorbereitung des Banktermins

*Den Mandanten optimal vorbereiten*

- Informieren Sie sich vorab über übliche Finanzierungsbedingungen und öffentliche Finanzierungsprogramme.
- Besprechen Sie vorab mit dem Mandanten die Rahmenbedingungen (Finanzierungsvolumen, Eigenkapital, Sicherheiten, Bürgschaften, Laufzeit, Zinsbindung etc.).
- Bereiten Sie den Mandanten auf das Gespräch vor:
  - Ihr Mandant sollte gegenüber der Bank immer als Unternehmer argumentieren, dem es vor allem auf die Wirtschaftlichkeit seiner Praxis ankommt.
  - Er sollte das Konzept schlüssig und überzeugend präsentieren können.
  - Darüber hinaus sollte er nicht nur die Eckdaten des Konzeptes im Kopf haben, sondern auch auf die „üblichen“ Fragen der Banker gute Antworten haben.
- Üben Sie mit dem Mandanten das Bankgespräch oder machen Sie einen „Übungstermin“ bei einer Bank, die für eine Finanzierung eigentlich nicht infrage kommt.
- Bringen Sie ruhig mehrere Exemplare des Businessplans für die Banksachbearbeiter mit, auch wenn Sie diesen schon vorher übermittelt haben.
- Notieren Sie sich offene Fragen sowie Dinge, die Sie nicht verstanden haben.
- Erbitten Sie sich Zeit für eine Prüfung, wenn Sie sich einer Antwort nicht sicher sind.

Was bringt eine gute Vorbereitung? Eine überzeugende Kommunikation gegenüber der Bank beschleunigt nicht nur die Kreditvergabe, sondern durch ein besseres Rating sinken auch die Kreditzinsen. Je besser der Bankberater bzw. die Bankberaterin das Vorhaben kennt, desto überzeugter stehen sie selbst hinter dem Finanzierungswunsch Ihres Mandanten. Denn die Bankberatenden sind aus Sicht der Bank diejenigen, welche bankintern das Vorhaben denjenigen, die über die Kreditvergabe entscheiden, präsentieren.

*Den Bankberater vom Vorhaben überzeugen*