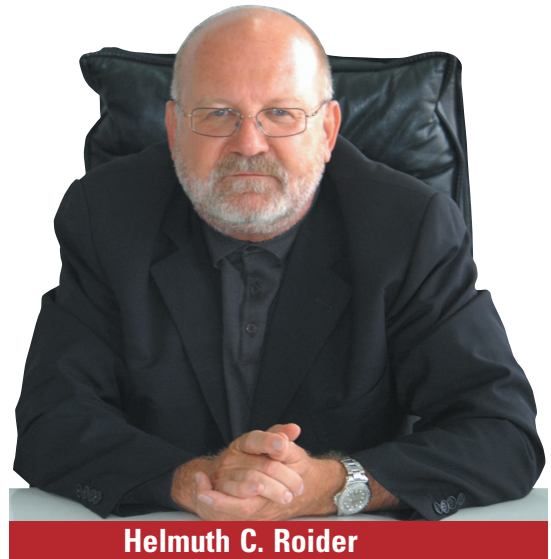


Kreditgespräch

# Erhöhen Sie Ihre Kreditwürdigkeit

Keineswegs alle bekommen den nötigen Kredit und häufig läutet die Bank die Insolvenz einer Praxis ein. Mit Bankern lässt es sich allerdings auch reden. Es kommt nur darauf an, wie man es angeht.



Helmut C. Roider

➔ Ich hörte kürzlich von einem Arzt, dessen Banker sich bei einem Gespräch über die Höhe des Überziehungskredits folgendermaßen geäußert hatte: „So, wie es aussieht, haben Sie mit Ihrer Praxis nur zwei Möglichkeiten: Entweder Sie leben oder Sie zahlen Ihre Praxiskredite. Beides zusammen geht nicht!“ Ernüchternd, oder? Mir ist an der Erzählung allerdings noch etwas aufgefallen: Mit welcher Vorbereitung ist der Arzt eigentlich in das Gespräch gegangen? Musste er sich vom Banker erst darüber aufklären lassen, wie es um ihn steht? Es geht auch anders!

**Wie bereiten Sie Bankgespräche vor?**

Bankgespräche können teuer werden, sie können Ihnen aber auch dabei helfen, richtig viel Geld zu sparen. Unternehmerisch gesehen ist es deshalb extrem wichtig, dieses Gespräch gut vorzubereiten. Das fängt bei der Terminplanung an: Sie brauchen ausreichend Zeit, um alle Unterlagen vorzubereiten. Auch die mentale Planung lohnt sich. Wollen Sie allein gehen? Oder nehmen Sie einen beruflichen oder (gut vorbereiteten!) familiären Partner mit? Auch ein Berater kann eine gute Hilfe sein. Wussten Sie, dass unsere VitaMed-Berater auch Bankgespräche unterstützend begleiten? Ganz wichtig: Sie sollten mindestens zwei Banken kontaktieren, auch und gerade wenn Sie bereits mit einer Hausbank zusammenarbeiten. Nur so können Sie vernünftige Vergleiche anstellen und Ihr Schicksal selbst in die Hand nehmen. Wenn ich zur Bank gehe, um einen Firmenkredit anzusprechen, dann weiß ich, dass die Bank meine Kreditwürdigkeit unter die Lupe nimmt. Sie wird prüfen, ob meine Pläne so gut sind, dass ich in der Lage sein werde, Zinsen und Tilgungen zu zahlen. Dazu gehört heute meist ein standardisiertes Rating, eine systematische Prüfung der Solidität Ihrer Praxispläne. Gründer belegen ihre Pläne mit einem Businessplan. Auch derjenige, der sich einen Kredit für eine Neuorientierung verschaffen will, macht mit einem fundierten Businessplan einen guten Eindruck. Hier scheiden sich schnell die Luftschlösser von den umsetzbaren Ideen, mit denen Geld zu verdienen ist. Sicherheiten sind ein Thema, das bei jedem Kreditgespräch auf den Tisch kommt. Lassen

Sie hier, wenn es denn irgendwie geht, Ihre Familie oder Ihre Partner aus dem Spiel! Erfahrungsgemäß versuchen Banken, alle Arten von Sicherheiten zu erhalten, vor allem persönliche Bürgschaften von Lebenspartnern und anderen Verwandten. Man sollte alles daransetzen, dies abzubiegen. Sonst kommt zum finanziellen Drahtseilakt leicht noch der familiäre hinzu.

**Mit strategischer Planung überzeugen**

Bei dem Gespräch werde ich also erklären müssen, was ich mit meinem Kredit erreichen will. Um Perspektiven, Zahlen, Daten und Fakten wird es gehen. Die muss ich auf den Tisch legen können. Bei Ärzten ist es nicht anders, Praxisgründer müssen mit fundierten Plänen und strategischen Planungen überzeugen. Wenn Sie als Arzt den „Plan“ vorstellen, von GKV-Einnahmen leben zu wollen, dürfen Sie sich allerdings nicht wundern, wenn das als Witz missverstanden wird. Erwartet werden stattdessen tragfähige Konzepte, die alle Einnahmequellen ausschöpfen: GKV, PKV und Selbstzahlerleistungen. Da die Nachfrage nicht von selbst kommen muss, wird der Banker Sie auch nach Ihren Ideen zur Absatzförderung fragen. Es entspannt in solchen Situationen ungemein, wenn Sie jetzt einen sauber ausgearbeiteten Marketingplan dabei haben.

**Sie sind auch Unternehmer!**

Neben der Einnahmenseite wird die Bank auch die Ausgaben begutachten: Machen Sie realistische Privatentnahmen? Wie sieht die Liquidität aus? Um sich zusätzliche Liquidität zu verschaffen, können Sie beispielsweise die Rechnungen für privat erbrachte Leistungen an ein Factor-Unternehmen verkaufen oder Ihre Geräte mithilfe von Leasing- oder Mietkonzepten finanzieren. Beides zeigt der Bank ganz nebenbei, dass Sie nicht nur Arzt sind, sondern auch wie ein Unternehmer denken. Dieser Nachweis gehört zum Bankengespräch unbedingt dazu. Wer zum Termin nur die Hälfte der benötigten Unterlagen mitbringt und ständig in einer Aktentasche nach den richtigen Papieren sucht, macht keinen guten Eindruck. Auch wer die Antworten seinem Steu-

Bildnachweis: Roider (1), photos.com (1)

erberater überlässt, wirkt nicht wie ein moderner Unternehmer. Branchenkenntnisse werden inzwischen in jedem Beruf erwartet. Auch als Arzt müssen Sie mit der Frage rechnen, wo sich im Einzugsgebiet Ihrer Praxis das nächste MVZ befindet, welche Ihrer Kollegen ähnliche oder gar identische Leistungen anbieten, wie die Altersstruktur in Ihrem Einzugsbereich ist und mit welchen Zuweisern Sie rechnen.

### Wirksamer Rollentausch

Versetzen Sie sich am besten einmal in die Rolle des Bankangestellten: Hätte er nach dem Gespräch mit Ihnen gute Argumente, um ein besonders günstiges Darlehen für Sie zu rechtfertigen?

Auch wenn Ihre Wünsche von der Bank abgelehnt werden, lohnt eine Nachfrage: Warum hat Ihr Konzept nicht überzeugt? Wo sieht der Banker Mängel und Finanzierungslücken?

## Bereiten Sie sich gut vor!

### Rechnen Sie mit diesen Fragen:

- Wie funktioniert Ihr Controlling, wie Ihre Buchhaltung, Ihre Privatabrechnung, Ihr Mahnwesen?
- Wie hoch sind Ihre Einnahmen über Privat- und Selbstzahlerpatienten?
- Was tun Sie, falls Ihre Annahme von x Prozent Privatumsatz sich nicht realisieren lässt?
- Welche Marketingmaßnahmen planen Sie?
- Welche Wettbewerbsvorteile haben Sie gegenüber vergleichbaren Praxen?
- Wie können Sie einen sinkenden Punktwert ausgleichen?
- Wo haben Sie Ihre unternehmerischen Kenntnisse erworben?
- Welches sind Ihre Kernkompetenzen?
- Wie sorgen Sie für eine einwandfreie Abrechnung?
- Welche Kompetenzen besitzen Sie als Arbeitgeber?
- Wie haben Sie die Zahl Ihrer Mitarbeiter ermittelt?
- Haben Sie ein Leitbild, eine Vision?

### Prüfen Sie doch mal Ihre Bank!

Nicht nur als Kreditnachfrager haben Sie einen Grund für ein Gespräch mit Ihrem Geldinstitut. Ein viel positiverer Anlass ist es, die Bankkonditionen einmal gründlich unter die Lupe zu nehmen!

Banken haben keine festen Preise für ihre Dienstleistungen. Auch mit Banken lassen sich bessere oder schlechtere Konditionen aushandeln. Es kann sich durchaus lohnen, die Kosten für Bankgeschäfte zu überprüfen und neu zu verhandeln. Das sind nicht nur die Zinshöhen und die Kosten. Unter dem Begriff „Cash-Management“ fassen große Firmen weitere Maßnahmen zusammen, die auch in der Arztpraxis die Kosten reduzieren und die Erträge optimieren können:

- Wie hoch sind Ihre Zinsen für Kredit und Überziehungskredit?
- Wie hoch sind Ihre Guthaben-Zinsen?



**Überzeugen Sie Ihren Bankberater mit fundierten Plänen und strategischen Planungen. Erwartet werden tragfähige Konzepte und ein detaillierter Marketingplan.**

- Wie viele Arbeitstage braucht die Bank, um einen Geldeingang gutzuschreiben? Je länger, desto mehr Geld bleibt bei der Bank hängen!
- Wann müssen Sie regelmäßige Zahlungen spätestens überweisen, damit sie beispielsweise am letzten Monats-tag gutgeschrieben werden? Entsprechend sollten die Daueraufträge für Miete und Gehälter eingestellt werden.
- Welche Kosten entstehen für welche Bankgeschäfte (Überweisungen, Geldabheben, Kontoauszüge)?

Erstellen Sie eine einfache Tabelle als Gesprächsgrundlage mit der Bank. Auch wenn in Arztpraxen keine sechsstelligen Beträge einzusparen sind, lohnt sich ein Preisvergleich. Schicken Sie die Tabelle einfach mal an eine andere Bank. Vielleicht ist Ihre Hausbank plötzlich verhandlungsbereit, wenn Sie ein Vergleichsangebot vorlegen? Gerade wenn es um Prolongationen geht, also um neue Zinsvereinbarungen bei bestehenden Krediten, verändert so eine Vorbereitung das Gespräch möglicherweise deutlich.

Denken Sie daran: Auch heute gibt es Ärzte, die mit guten Konzepten ihren Patienten nutzen und gutes Geld verdienen. Ich wünsche Ihnen, dass es bei Ihnen auch so ist!

Ihr  
Helmuth C. Roeder

@ ONLINE-SERVICE

Weitere Informationen  
[www.vitamed.de](http://www.vitamed.de)