

Vorbereitung auf das BANKGESPRÄCH

Überzeugen Sie Ihre Bank von Ihrem Vorhaben

Existenzgründer träumen von ihrer eigenen Praxis oder erfolgreiche Praxisinhaber von der Praxiserweiterung – alle sehen sich jedoch der großen Herausforderung gegenüber, das notwendige Geld zu bekommen.

Die überwiegende Anzahl der Praxisgründer verfügt nicht über ausreichende Finanzmittel, um alle Investitionen und Kosten, die mit der Praxisgründung verbunden sind, zahlen zu können. Auch erfahrene Physiotherapeuten mit eigener Praxis, die sich räumlich oder im Angebot erweitern und verändern wollen, können oft aus eigenen Mitteln den Finanzbedarf nicht decken.

Für Banken gehören Kreditgespräche zum Tagesgeschäft

In der Regel ist es für Sie als Praxisgründer notwendig, Ihre Gründungsidee bei einer Bank vorzustellen, um das notwendige Geld in Form eines Kredits zu bekommen. Für viele Banken gehört die Finanzierung von Existenzgründungen zum Tagesgeschäft. Sie verdienen Ihr Geld in diesem

Bereich damit, dass Existenzgründer erfolgreich durchstarten und den Kredit über einen längeren Zeitraum in Form von Tilgungen und Zinsen zurückzahlen können. Die Zinsen eines Kredits sind dabei der Verdienst der Bank

Bevor Ihnen die Bank Geld leiht, möchte sie gerne von Ihnen davon überzeugt werden, wie sicher der Kredit ist und wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass Sie die Rückzahlungen vollständig leisten können. Dazu verlangt die Bank von Ihnen aussagekräftige, schriftliche Unterlagen in Form eines Businessplanes und die persönliche Präsentation Ihrer Praxisidee in einem oder mehreren Bankgesprächen. Auf dieser Basis wird anschließend die Entscheidung getroffen, ob und unter welchen Bedingungen Sie die benötigten finanziellen Mittel in Form eines Existenzgründungskredites erhalten.

So prüfe, wer sich ewig bindet ...

Auch für Sie ist der Banktermin eine gute Gelegenheit Ihren zukünftigen Geschäftspartner „Bank“ kennenzulernen und zu prüfen: Vertrauen Sie der Bank für eine lange Zeit der Zusammenarbeit? Sie sollten sich weniger als Bittsteller fühlen, sondern als selbstbewusster Geschäftspartner, der ein Geschäft anbietet: Zinsen gegen Geld! Es lohnt sich, genügend Zeit in die Vorbereitung der Bankgespräche zu investieren. Je besser Sie vorbereitet sind, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit

Abb.: © Africa Studio / Shutterstock



lichkeit, dass Sie den gewünschten Kredit bekommen. Führen Sie in jedem Fall mit mehreren Banken Gespräche über die Gründung Ihrer eigenen Praxis und Ihren Finanzbedarf. Nach dem Motto „So prüfe, wer sich ewig bindet, ob sich nicht was Besseres findet!“ sollten Sie darauf achten, wie die Chemie mit der jeweiligen Bank stimmt und wie die Kreditkonditionen sind. Achten Sie darauf, dass von Anfang an fair mit Ihnen umgegangen wird. Ihre Bank ist einer Ihrer wichtigsten Ansprechpartner in der Gründungsphase und sollte hinter Ihrem Vorhaben stehen.

Hier die wichtigsten Punkte, die beim Bankgespräch erfahrungsgemäß die größte Aufmerksamkeit seitens der Bank erhalten:

- *Was haben Sie fachlich drauf?*
Hier helfen Zeugnisse, Lebenslauf und Fortbildungsbescheinigungen weiter.
- *Welche kaufmännischen Fähigkeiten und Erfahrungen haben Sie?*
Gut sind Erfahrungen als Praxisleitung und Fortbildungen im Bereich Existenzgründung und betriebswirtschaftlicher Grundlagen.
- *Was ist Ihr Positionierungsmerkmal am gewählten Standort?*
Sie sollten erklären können, was den Unterschied Ihrer Praxis zu denen der schon am Ort ansässigen Konkurrenz ausmacht. Wieso sollen die Patienten zu Ihnen kommen?
Was können sie besser, was machen Sie anders?

Bereiten Sie Ihr Bankgespräch detailliert vor

Zeigen Sie, dass Sie die Zahlen Ihres Businessplans drauf haben. Die wichtigsten geplanten Größen aus dem Businessplan, wie geplante Umsätze und Kosten sowie die Investitionskosten,

sollten Sie im Kopf haben. Ebenfalls ist es gut, wenn Sie Ihre Eröffnungsmarketingstrategie strukturiert darstellen können. Bei der Vorbereitung auf das Bankgespräch hat es sich für Therapeuten in der Existenzgründung bewährt, einen branchenerfahrenen Gründercoach zu Hilfe zu nehmen. Das kommt auch bei seriösen Banken, die sich im Existenzgründungsgeschäft auskennen, sehr gut an. Zudem fördern fast alle Bundesländer eine solche Beratung, indem sie das Beratungshonorar bezuschussen.

Je selbstbewusster und souveräner Sie im Bankgespräch auftreten, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Bank Vertrauen in Ihr Vorhaben gewinnt und Ihnen den benötigten Kredit gewährt. Deswegen ist es wichtig, dass Sie Ihren Businessplan in- und auswendig kennen und gerade die Finanzplanung genau verstanden haben. Um die Situation zu üben, stellen Sie Ihren Businessplan vor dem Bankgespräch doch einfach den Menschen ausführlich vor, denen Sie vertrauen. Je öfter Sie das gemacht haben, desto sicherer sind Sie dann bei der Bank.

Aber: Welche Bank sollen Sie sich für die Kreditgespräche aussuchen? Berücksichtigen Sie folgende Aspekte, bevor Sie Termine vereinbaren:

- Welche Banken sind auf Ihre Branche spezialisiert oder haben andere Therapeuten in ihrer Kundschaft?
- Welche Bank finden Sie in der Nähe Ihres geplanten Praxisstandortes?
- Welche Bank wurde Ihnen empfohlen? Und warum wurde Ihnen diese Bank empfohlen?

Wenn Sie das Gespräch mit einem Bankberater auf Augenhöhe führen

möchten, sollten Sie sich mit den wichtigsten banküblichen Fachbegriffen ein wenig auskennen (siehe **Thera-Biz** Checkliste nächste Seite).

Damit Sie sich optimal auf das Gespräch vorbereiten können, ist es notwendig, dass Sie wissen, was den Bankberater neben den Informationen aus dem Businessplan im Bankgespräch besonders interessiert. Grundsätzlich sollten Sie in der Lage sein, Ihre Geschäftsidee mit wenigen Sätzen in überzeugender Form darstellen zu können. Kurz, knapp, knackig ist hier die Devise. Das überzeugt den Bankberater davon, dass Sie Ihre Ziele genau kennen und von Ihrer eigenen Praxisidee begeistert sind. Darüber hinaus sind für das Bankhaus weitere Aspekte wichtig.

Geben Sie der Bank Sicherheit

Bevor die Banken eine Entscheidung über Ihren Kreditantrag treffen, ziehen sie vorher immer externe Informationen über Ihre Kreditwürdigkeit ein. Deswegen ist es sinnvoll, dass Sie schon vor dem Bankgespräch die wichtigsten Informationen zusammentragen. Ziehen Sie eine entsprechende Wirtschaftsauskunft eines Schuldnerverzeichnisses über sich ein – zum Beispiel Creditreform oder SCHUFA. Wenn Sie diese Auskunft zum ersten Bankgespräch mitbringen, spart das dem Bankberater Zeit. Gleichzeitig zeigen Sie damit, dass Sie mitdenken und unternehmerisch handeln.

Das Thema Sicherheiten spielt immer eine Rolle bei Bankgesprächen. Die Banken wollen ihr Ausfallrisiko so gering wie möglich halten. Seien Sie darauf vorbereitet und erstellen Sie eine Übersicht. Als Sicherheiten gelten den Banken Guthaben bei Bausparkassen, Lebensversicherungen mit Rückkaufswert, Immobilien, alle Formen von

Wertpapieren und Edelmetalle. Ebenfalls können verwertbare Fahrzeuge und Einrichtungsgegenstände der Praxis als Sicherheiten dienen. Diese werden aber meistens sehr gering bewertet. Gerne nimmt die Bank auch

eine Bürgschaft von Menschen mit einer sehr guten Bonität. Seien Sie aber vorsichtig. Wieso sollten Sie einen anderen mit ins unternehmerische Risiko nehmen? Als Gründer ist es für Sie in diesem Zusammenhang wichtig zu

wissen, dass Existenzgründungskredite oftmals mit Bürgschaften über eine Bürgschaftsbank abgesichert werden können. Zum Beispiel gewährt die KfW beim „ERP-Gründerkredit-StartGeld“ dem durchleitenden Kreditinstitut aktuell eine

THERA-BIZ CHECKLISTE

Fachbegriffe, die Sie kennen sollten

Betriebsmittelkredit	Der Betriebsmittelkredit dient in der Anfangsphase zur kurz- bis mittelfristigen Sicherstellung des laufenden Geschäfts.
Bonität	Unter Bonität (von lateinisch bonitas, „Vortrefflichkeit“) versteht man in der Finanzwelt die Kreditwürdigkeit eines Kreditnehmers. Diese beschreibt die Fähigkeit einer natürlichen Person oder eines Unternehmens, die aufgenommenen Schulden zurückzahlen zu können.
Bürgschaft	Eine Bürgschaft ist eine Verpflichtung eines Dritten, notfalls für die Rückzahlung der Schulden eines Kreditnehmers einzuspringen. Die Bank will sich durch das Hinzuziehen eines Bürgen, bei der Kreditvergabe zusätzlich absichern.
Eigenkapital	Eigenkapital ist das Geld, dass der Praxisgründer aus eigenen Mitteln in sein Existenzgründungsvorhaben einbringt.
Fremdkapital	Fremdkapital ist das Geld, dass der Praxisgründer von anderen für sein Existenzgründungsvorhaben braucht, weil er es selber nicht einbringen kann oder nicht einbringen will.
Gewinn	Der Gewinn einer Praxis ist das, was übrig bleibt, wenn man von den Gesamtumsätzen alle Kosten abgezogen hat. Diesen Gewinn muss der Praxisinhaber versteuern und vom übrig gebliebenen Geld kann er seine privaten Ausgaben bestreiten. Der Gewinn wird meistens auf der Jahres- und Monatebene betrachtet. Für den Praxisinhaber ist es die wichtigste Größe, um den wirtschaftlichen Erfolg seiner Geschäftstätigkeit bewerten zu können.
Investitionskredit	Ein Investitionskredit ist der Kredit, den Sie für die Anschaffung der Ausstattung Ihres Unternehmens benötigen. Zu der Ausstattung können sowohl materielle Dinge, wie zum Beispiel Behandlungsliegen, als auch immaterielle Dinge, wie zum Beispiel Softwarelizenzen, gehören.
Kontokorrentkredit	Der Kontokorrentkredit ist die Höhe der Überziehungsmöglichkeit Ihres Kontos in den Minusbereich, um kurzfristigen Zahlungsverbindlichkeiten nachkommen zu können.
Liquidität	Die Liquidität bezeichnet Ihre Fähigkeit allen Zahlungsverpflichtungen rechtzeitig nachkommen zu können. Im Volksmund sagt man auch „man muss flüssig sein“.
Umsatzrentabilität	Bei der Umsatzrentabilität handelt es sich um eine Größe die beschreibt, wie gewinnträchtig der Umsatz einer Praxis ist. Der Gewinn wird dabei ins Verhältnis zum Umsatz gesetzt. Die Umsatzrentabilität wird in Prozent angegeben. Eine Umsatzrentabilität von 30 % bedeutet, dass von jedem Euro, der in der Praxis umgesetzt wurde, 30 Cent Gewinn waren.
Tilgung	Bei der Tilgung handelt es sich um die Rückzahlung der Kreditsumme an den Kreditgeber. Sie sind kein betrieblicher Aufwand und müssen aus dem zu versteuernden Gewinn abgeführt werden.
Umsatz	Der Umsatz einer Praxis ist die Geldsumme, die aufgrund der Geschäftstätigkeit dem Unternehmen zufließt.
Zins	Der Nominalzins gibt an, welche Zinsen Sie auf die Darlehenssumme, die sogenannte Nominalschuld zu zahlen haben. Da es aber noch andere Finanzierungskosten gibt, wie zum Beispiel Bearbeitungsgebühren, Vermittlungsprovisionen und Beiträge für eine Restschul- oder Risikolebensversicherung zur Absicherung der Finanzierung, die der Nominalzinssatz nicht berücksichtigt, hat sich der Effektivzins als Angabe eingebürgert. Dieser Zins gibt die tatsächlich zu entrichtenden Darlehenszinsen an. Der Effektivzins muss bei jedem Kreditangebot mit angegeben werden. Sowohl Nominal- als auch Effektivzinsen werden immer auf Jahresbasis ausgewiesen.



Diese Checkliste finden Sie im Internet auf thera-biz.com

achtzigprozentige Haftungsfreistellung bei einem Kredit in Höhe von maximal 100.000 Euro.

Ebenfalls sollten Sie sich mit den Finanzierungsmöglichkeiten Ihres Vorhabens grundsätzlich auskennen. Um zu erfahren, welche Förderprogramme es für Existenzgründer gibt, können Sie für eine erste Recherche die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie nutzen: www.foerderdatenbank.de. In Ihr sind alle aktuellen Förderprogramme Deutschlands nach Fördergeber, Fördergebiet, Förderberechtigte, Förderbereich und Förderart hinterlegt. Es gibt Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU, die hier recherchiert werden können.

Überzeugen Sie durch Branchenkenntnis

Ein weiterer Baustein für ein erfolgreiches Bankgespräch ist Ihre Branchenkenntnis. Zeigen Sie, dass Sie sich in Ihrem Markt auskennen. Holen Sie sich alle zur Verfügung stehenden Informationen Ihrer Therapiebranche und beschäftigen Sie sich mit der zahlenmäßigen Struktur. Informationen erhalten Sie bei den Berufsverbänden der therapeutischen Fachrichtungen und im Internet. Zum Beispiel gibt das Heilmittelinformationssystem des GKV-Spitzenverbandes regelmäßig detailliertes Zahlenmaterial über die Umsatzentwicklung im Heilmittelbereich heraus. Wenn Sie mit solchen Zahlen auftrumpfen können, überzeugt das sehr und zeigt Ihre Branchenkenntnis. Ebenfalls macht das regelmäßige Lesen von Fachzeitschriften Sinn. Das hält Sie über aktuelle Entwicklungen und Trends auf dem Laufenden. Diese Kenntnisse strahlen im Bankgespräch Souveränität aus. Ein kleiner Nebeneffekt ist, dass Sie ein noch besseres

Gefühl über die Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens bekommen. Sie überzeugen den Banker davon, Ihre Branche und Ihren Markt zu kennen, wenn Sie folgende Fragen im freien Gespräch beantworten können:

- Wie groß ist der Gesamtmarkt und wie groß ist das Marktvolumen am geplanten Standort? Wer sind Ihre Kunden und Patienten?
- Wer sind Ihre wichtigsten Konkurrenzpraxen und was unterscheidet Ihre Praxis von der Konkurrenz?
- Wie schaffen Sie es, Marktanteile zu bekommen?
- Wie wird in Ihrer Branche üblicherweise Werbung gemacht? Was sind die rechtlichen Rahmenbedingungen dafür?
- Welche Zukunftsaussichten bestehen für Ihre Branche am Standort Ihrer Praxis? Welche Zukunftsaussichten bestehen insgesamt für Ihre Branche? Welche Trends gibt es in Ihrer Branche?

Der Kapitalbedarf für Ihr Vorhaben sollte klar sein

Bevor Sie in das Bankgespräch gehen, sollten Sie genau wissen, wie viel Geld Sie für die Gründung Ihrer eigenen Praxis benötigen. Denken Sie bei Ihrem Investitionsplan auch an Ihre Lebenshaltungskosten und daran, dass Sie in den ersten Monaten der Gründung höhere Ausgaben als Einnahmen haben werden. Im ersten Monat sollten Sie bis auf die Praxis- und Rezeptgebühren keine Geldzuflüsse aus Ihrer Praxistätigkeit einplanen, da die ersten Rezeptabrechnungen mit den gesetzlichen Krankenversicherungen erst nach Abschluss der Therapie rausgeschickt werden können. Bei den privaten Rezepten dauert es aufgrund der höheren Verordnungsmenge und dem Zahlungsverhalten von Privat-

patienten erfahrungsgemäß viel länger, bis die Rechnungen bezahlt werden. Gehen Sie in Ihrer Kalkulation auch davon aus, dass die Anzahl der Patienten nur allmählich steigen wird.

Thera-Biz

Lesen Sie auch den Beitrag zur Erstellung eines Businessplans, Seite 52.

Um in dieser Phase alle Rechnungen bezahlen zu können und Ihren privaten Kapitalbedarf monatlich decken zu können, brauchen Sie Geld. Man nennt diese Kosten auch Anlaufkosten oder Betriebsmittel. Beim „ERP-Gründerkredit-StartGeld“ kann man deswegen bis zu 30.000 Euro der Gesamtinvestitionen in der Betriebsmittelvariante beantragen.

Fazit

Wenn Sie die Informationen dieses Artikels nutzen und durcharbeiten, sind Sie gut auf Ihre Bankgespräche vorbereitet. Zugegeben: Die Sammlung solcher Informationen und deren Aufbereitung macht sehr viel Arbeit.

Gehen Sie davon aus, dass in Ihrer Selbstständigkeit immer wieder solche Herausforderungen auf Sie zukommen werden. Somit nehmen Sie mit einer guten Vorbereitung die ersten unternehmerischen Herausforderungen an. Sie wissen, was auf Sie zu kommt und Sie sind schon ein bisschen trainiert, die kommenden finanztechnischen Aufgaben während des Aufbaus Ihrer eigenen Praxis noch besser zu bewältigen. Da lohnt sich die ganze Arbeit bestimmt!



Ralf Jentzen
Unternehmensberater und
Sportwissenschaftler
Inhaber von Coactiv Consulting, Alsdorf
E-Mail: info@coactiv.de