

Richtig vorbereitet ins Bankgespräch

- Es stand im Newsletter von igelarzt.de, 09.02.06
Karin H. Schleines

Im Rahmen einer optimalen Vorbereitung auf Bankgespräche sind die Schlagworte wie z. B. Rating, Basel II auch bei Ärzten in aller Munde. Die Frage nach „alternativen“ Finanzierungsstrategien wird lauter, haben sich ja die Bedingungen für eine Kreditvergabe geändert.

Basel II und Rating

Vor dem Hintergrund, dass Banken gemäß Basel II für Darlehen dem Risiko entsprechend Eigenkapital unterlegen müssen, werden nicht nur gewerbliche Unternehmen, sondern auch Arztpraxen einem Rating unterzogen. Die Beurteilung der Kreditwürdigkeit ist einer der vielen Bausteine zur Beurteilung der Risikolage des jeweiligen Einzelkreditengagements. Faktoren wie z.B. die wirtschaftlichen Verhältnisse, die Entwicklungen der Arzt- Praxis aber auch die Qualität des Arztes als Unternehmer fließen in den Rating-Index mit ein.

Die Konsequenzen sind klar...

Für Kreditinstitute erhöhen sich die Finanzierungskosten dann, wenn die Einstufung der Bonität der Arztpraxis schlechter ausfällt. Das bedeutet für die Arztpraxis, dass im Rahmen eines risikogerechten Pricings die Konditionen bei schlechterem Rating entsprechend schlechter ausfallen.

Was tun? Gut vorbereitet ins Gespräch...

Niedergelassene Ärzte müssen sich – wie jeder andere Unternehmer auch – rechtzeitig mit der betriebswirtschaftlichen Seite der Arztpraxis auseinandersetzen, und in Bezug auf Bankgespräche, wenn es denn um eine Finanzierung geht, sich im Detail vorbereiten, sowohl persönlich als auch sachlich:

Die Basis einer jeden Geschäftsbeziehung ist Vertrauen. Dies ist zwischen Kunde – Bank dann gewährleistet, wenn u. a. ein offener Dialog zwischen den Geschäftspartner stattfindet. Während die Bank sicherstellen muss, dass die Arztpraxis aktiv betreut wird, hat auf der anderen Seite die Arztpraxis die Aufgabe, der Bank Transparenz zu bieten: Regelmäßige Informationen zur Entwicklung des „Unternehmen Praxis“, z. B. Vorlage von Business-Plan, Finanz- und Liquiditätspläne oder auch betriebswirtschaftliche Auswertungen sind sehr hilfreich, sowohl für den Banker als auch für den Arzt als Unternehmer.

„Kredit“ ist ein Produkt

Das Produkt „Kredit“ setzt sich aus einer Vielzahl von Einzelleistungen zusammen. Viele Bearbeitungsschritte sieht der Kunde nicht und betrachtet eine zweiwöchige Prüfung teilweise auch als „Verzögerung“.

Wenn eine Arztpraxis gut auswertbare Daten einreicht, kann die Bearbeitungszeit des Kreditantrags verkürzt werden. Darüber hinaus ist „Rating“ sehr bedeutungsvoll, denn je besser das Rating, desto günstiger die entsprechenden Konditionen.

Ich empfehle den Arztpraxen, auch ein gesondertes Rating-Gespräch mit dem Kundenberater zu vereinbaren, da unternehmerische Schwächen teilweise erkannt werden und frühzeitig gegengesteuert werden kann.

Die Interessenlagen der jeweiligen Geschäftspartner sollte man sich bewusst machen, gilt es doch, wie bei jeder Verhandlung auch, sich in die Betrachtungsweise des anderen Verhandlungspartners hineinzudenken.

■ Die persönliche Vorbereitung ...

Neben der fachlichen Vorbereitung und der Erstellung relevanter Bankunterlagen, gehört auch die persönliche Vorbereitung zum Gespräch: Neben der Fixierung eines Termins, vielleicht gemeinsam mit dem Steuerberater, sollte Zeitdruck vermieden werden, was auch zu einer angenehmen Gesprächsatmosphäre gehört.



Checkliste gefällig? (Exel Tabelle, 17 KB)

■ Im nächsten Newsletter:

- Finanzierungsstrategien, Fördermittel – auch für Heilberufler interessant.

■ Weitere Informationen

Kontaktdaten zur Autorin, die bei Fragen gerne zur Verfügung steht:

Karin H. Schleines (Sparkassenbetriebswirtin)
Unternehmensberatung
Risiko- und Forderungsmanagement
Tel.: 0611 / 580 79 881
Fax: 0611 / 580 79 882
info@schleines.de
www.schleines.de