„BANKEN wollen sowieso nur viel Geld verdienen und KEIN RISIKO übernehmen!“

Dipl.-Kfm. Michael Kreuzer

© Dooder / Shutterstock.com

Das Image der Banken ist seit einigen Jahren Stück für Stück gesunken. Viele Zahnärzte schimpfen über die Banken, aber ganz ohne sie kommt man doch nicht aus. Auch für die Gründung oder Übernahme einer Zahnarztpraxis ist fast immer eine Finanzierung und damit die Unterstützung einer Bank notwendig. Wenn Sie aber wissen, wie Sie mit Ihrer Bank umgehen müssen, werden Sie die Bank als Partner an Ihrer Seite haben und erfolgreich sein.

>>> „Erfolg und Misserfolg ist nicht davon abhängig, wie die Umstände sind, sondern wie man damit umgeht!“ Wenn Sie eine eigene Praxis finanzieren wollen – und das zu einem günstigen Zinssatz – ist es erforderlich, die „Umstände“ der Banken zu kennen. Erst wenn Sie verstehen, wie eine Bank denkt, können Sie sich selber darauf einstellen.

So denkt Ihre Bank!

Wenn ich Existenzgründer frage, was eine Bank tut, bekomme ich zumeist zwei Antworten: „Sie will viel Geld verdienen!“ und „Sie will kein Risiko übernehmen!“. Und beides ist nicht von der Hand zu weisen. Eine Bank ist ein Wirtschaftsunternehmen. In der Regel sind Banken Aktiengesellschaften oder Genossenschaften und müssen für ihre Aktionäre bzw. Mitglieder – die der Bank Eigenkapital zur Verfügung stellen – eine Dividende erwirtschaften. Eine Bank handelt damit genau wie jedes andere Wirtschaftsunternehmen. Weiterhin ist eine Bank normalerweise der Mittelpunkt folgenden Kreislaufes:

- Sparer (bzw. Kunden mit Guthaben) leihen der Bank ihr Geld.
- Hierfür erhalten sie (Haben-)Zinsen, zumeist einen festen Zinssatz für eine fest vereinbarte Laufzeit.
- Zur Vereinfachung lassen wir jetzt bewusst außer Acht, dass die Bank sich zusätzlich Geld am Kapitalmarkt leiht, da sie einen höheren Kapitalbedarf hat als die Sparer abdecken können.
- Das Geld der Sparer leiht die Bank dann an Darlehensnehmer (z. B. Existenzgründer) weiter.
- Dafür zahlen die Darlehensnehmer einen zumeist festen (Soll-)Zins für eine zumeist fest vereinbarte Laufzeit.
- Mit der Differenz aus Soll- und Habenzinsen bezahlt die Bank ihre Kosten (Gebäude, Mitarbeiter, Technik, Software etc.).
- Erst wenn darüber hinaus Geld übrig bleibt, erwirtschaftet die Bank einen Gewinn bzw. eine Dividende für ihre Aktionäre bzw. Mitglieder.
- Die Zinsspanne bei Existenzgründungsfinanzierungen, die die Bank an einem Kredit verdient, bewegt sich sehr häufig zwischen 0,5 und 1,5 Prozent. Das ist weniger als häufig vermutet.
- Nach einem vorher vereinbarten Plan zahlt der Darlehensnehmer das Darlehen zurück und die Bank leitet dieses Geld an den Sparer weiter.

Sie sollten sich also erstmal bewusst machen, dass die Bank Geld anderer Kunden (Sparer) verleiht und hierfür die Verantwortung übernimmt.

Basel II

Damit dieser Kreislauf möglichst reibungslos funktioniert, sind Banken verschiedenen gesetzlichen Regelungen unterworfen.
Eine der wichtigen Regelungen ist das Kreditwesengesetz, das die Umsetzung der Europäischen Eigenkapitalvorschriften (Basel II) beinhaltet. Basel II – und

damit das Kreditwesengesetz – regelt beispielsweise, wie viel Eigenkapital eine Bank vorhalten muss, wenn sie Kredite verleiht.
Früher mussten Banken pauschal für jeden Kredit 8 Prozent Eigenkapital vorhalten. Seit Basel II (2007) ist es für jede Bank möglich (nach festen Rahmenbedingungen), ein eigenes Ratingsystem zu entwickeln und zu nutzen, dass das Risiko für einen ausgegebenen Kredit errechnet. Je geringer das Kreditausfallrisiko bei einem Kreditnehmer ist, desto weniger Eigenkapital muss die Bank vorhalten. Und da Eigenkapital teuer zu beschaffen ist, bedeutet geringeres Risiko gleichzeitig geringere Kosten für die Bank.

Was bedeutet das alles für Sie?

Je besser Sie Ihr Existenzgründungsprojekt vorbereiten und der Bank präsentieren, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Bank Ihnen den Existenzgründungskredit (= das Geld, das sich Ihre Bank geliehen hat) zur Verfügung stellt. Nur wenn die Bank das Gefühl hat, dass Sie sich gut auf die Existenzgründung vorbereitet haben und hier „nichts schiefgehen kann", werden Sie den Kredit erhalten.
Da bei einem guten Projekt auch das Kreditausfallrisiko für die Bank geringer ist, sind die Eigenkapitalkosten für die Bank geringer. Somit haben Sie die Möglichkeit, einen günstigeren Zinssatz zu erhalten.
Und wie stellen Sie Ihr Projekt gut dar?

Eine gute Planung ist Gold wert!

Eine gute Businessplanung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Existenzgründung. Und das nicht nur, um eine günstige Finanzierung zu erhalten, sondern auch, um selber mehr Ertrag – bei geringerem Risiko – zu erwirtschaften. Wie Sie Ihr Projekt in einem Businessplan gut darstellen, lesen Sie in der [dentalSUCCESS] Ausgabe 2013.

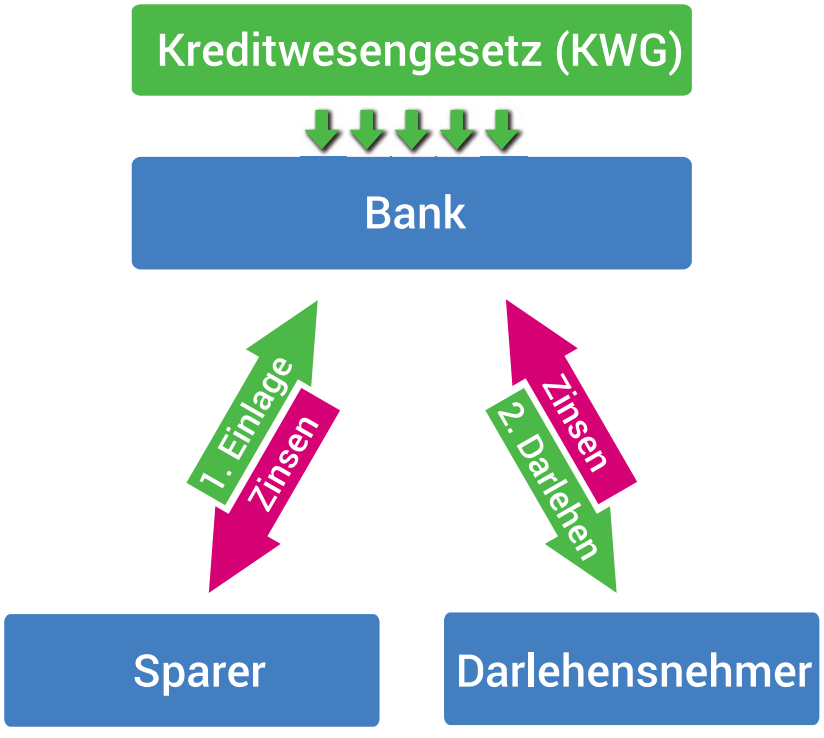
Externe Unterstützung

Sollten Sie sich selber schwertun, eine Businessplanung zu erstellen und sich auf das Bankgespräch vorzubereiten, nehmen Sie sich externe Hilfe zur Seite. Das kann Ihr Steuer- oder ein Unternehmensberater sein. Unabhängig davon, wen Sie zurate ziehen, achten Sie darauf, dass der oder die Person langjährige Erfahrungen in der Beratung von Zahnärzten hat. Fragen Sie in Ihrem Umfeld, wer mit welchem Berater gute Erfahrungen gesammelt hat. Erfreulich ist, dass viele Coachingthemen für Existenzgründer durch viele Bundesländer sogar finanziell gefördert werden. Über solche Förderungen kommen Sie außergewöhnlich günstig an professionelle Beratung. Teilweise zahlen Sie unter 40 Euro pro Stunde für Beratungen, die teilweise weit über 150 Euro pro Stunde kosten würden. Früher mussten Berater, die diese geförderten Coachings durchführen dürfen, erst zumeist einmal in der KfW-Beraterbörse gelistet sein. Über das Internet können Sie sich hier auch heute einen ersten Eindruck über „Ihren" Berater verschaffen (https://beraterboerse.kfw.de).

Vorbereitung auf das Bankgespräch

Gehen wir davon aus, dass Sie nun – idealerweise mit externer Unterstützung – eine gute Businessplanung erstellt haben: Was dann?
Für viele Banken ist es üblich, dass Existenzgründer ohne konkrete Vorbereitung zur Bank gehen, um ihr Projekt vorzubesprechen. Sowohl die Aussagen der Existenzgründer als auch die der Bank bleiben dabei auf einem eher unkonkreten Level.
In meiner Beratungspraxis hat sich folgendes Vorgehen als äußerst wirkungsvoll erwiesen:

- Soweit Sie in der Bank Ihres Vertrauens noch keinen Ansprechpartner haben, erkundigen Sie sich in Ihrem Umfeld oder bei Ihrem Berater, wer ein guter Existenzgründungsberater für Zahnärzte bei der Bank ist.
- Seien Sie in der telefonischen Terminvereinbarung konkret.
- „Konkurrenz belebt das Geschäft": Vereinbaren Sie bei zwei oder drei Banken einen solchen Termin.
- Senden Sie mindestens eine bis maximal aber zwei Wochen vor dem Termin einen Ordner mit folgenden Unterlagen an die Bank:
  – Businessplan
  – Anlagen zu Ihrem Businessplan: Betriebswirtschaftliche Auswertungen, Gewinnermittlungen, ggf. KZV-Abrechnungen, ggf. Standortanalyse etc.



© LifetimeStock/Shutterstock.com

- Kopien von Verträgen bzw. Vertragsentwürfen zur Praxis: Übernahmevertrag, Gemeinschaftsvertrag, Mietvertrag etc.
- Tabellarischer Lebenslauf
- Kopien persönlicher Dokumente: Personalausweis, Approbationsurkunde, ggf. Nachweise für wichtige Zusatzausbildungen
- Persönliche Einkommenszahlen der letzten drei Jahre: Einkommenssteuerbescheide, Gehaltsabrechnung Dezember des letzten Jahres, die letzten drei Gehaltsabrechnungen
- Vermögensübersicht: Hierzu fordern Sie von der Bank das hauseigene Formular an.

- Übrigens: Senden Sie einen Ordner, keine E-Mails. Viele Banken arbeiten intern noch mit Papier. Deshalb ersparen Sie dem Berater viel Arbeit, wenn Sie die Unterlagen ausgedruckt und sortiert übersenden.
- Nach dem Gespräch können Sie die Unterlagen gerne – nach Rücksprache mit der Bank – per Mail zur Verfügung stellen.

Das Bankgespräch

Mit Ihrem Ordner haben Sie einen ersten guten Eindruck hinterlassen. Außerdem sind Sie durch die Businessplanung inhaltlich auf das Bankgespräch gut vorbereitet.

Wenn Sie einen Berater haben, nehmen Sie diesen mit! Die Banken wissen, dass Sie keine betriebswirtschaftliche Ausbildung haben, und erwarten das von Ihnen auch nicht. Sie erwarten aber, dass Sie sich fehlendes Wissen aneignen oder einkaufen. Ein guter Berater kann Sie außerdem in den Verhandlungen unterstützen.

Wenn die Fragen der Bank beantwortet sind, haben Sie die Möglichkeit, Ihre Hauptfragen zu klären:

- Will die Bank Ihr Projekt begleiten?
- Welche Finanzierung schlägt Ihnen die Bank – zu welchen Konditionen – vor?

Und zusätzlich können Sie die Frage stellen, was die Bank bietet bzw. besser kann als andere Banken. Wieso sollen Sie also genau bei dieser Bank Kunde werden?

Umso besser Ihr Gründungsvorhaben ist bzw. von den Banken eingeschätzt wird, desto mehr Auswahl an Banken haben Sie. Grundsätzlich sollten Sie aber verstehen, dass die Banken im Bereich der Existenzgründungsfinanzierung im Wettbewerb stehen und Sie deshalb mit den Banken auf Augenhöhe sprechen können und sollten.

Die Bankfinanzierung

In der Regel arbeiten Banken mit sogenannten öffentlichen Darlehen. In diesem Fall leiht die Bank sich das Geld für Ihr Existenzgründungsdarlehen nicht von einem Sparer, sondern vom Staat oder dem jeweiligen Bundesland.

Als staatlicher Kreditgeber ist die KfW Bankengruppe (Kreditanstalt für Wiederaufbau) bekannt. Kreditgeber der Länder sind beispielsweise die LfA Förderbank Bayern (Landesbank für Aufbaufinanzierung) oder L-Bank, Staatsbank für Baden-Württemberg.

Diese Institute haben feste Kreditprogramme. Erfüllt der Kreditnehmer diese Bedingungen, kann er einen Kredit – nach festen Rahmenbedingungen – beantragen. Die Auswahl des geeigneten Kreditprogrammes sowie die Beantragung übernimmt in der Regel die Hausbank.

Die Zinssätze der Kreditprogramme sind bei dem öffentlichen Institut bzw. im Internet einsehbar. Da es aber auch hier ein risikogerechtes Zinssystem gibt, entscheidet das bankeigene Ratingsystem jeder Bank (siehe oben Basel II), welches Risiko und damit welchen Zinssatz der Kunde erhält. Durch dieses Ratingsystem erfolgt eine Einordnung in eine bestimmte Preisklasse.

Die Banken wissen, dass Sie keine betriebswirtschaftliche Ausbildung haben, und erwarten das von Ihnen auch nicht. Sie erwarten aber, dass Sie sich fehlendes Wissen aneignen oder einkaufen.

Ein Beispiel soll das verdeutlichen: Der Gründerkredit der KfW (ERP-Gründerkredit – Universell – was bedeutet: 10 Jahre Darlehenslaufzeit – bis zu 2 Jahre tilgungsfrei – 10 Jahre Zinsfestschreibung) verfügt über neun verschiedene Preisklassen (A bis I).

A ist die beste Preisklasse und I die schlechteste. Der Zinsunterschied von der besten zur schlechtesten Preisklasse beläuft sich aktuell auf 6,4 Prozent!

Existenzgründungen von Zahnärzten bewegen sich in der Regel zwischen den Preisklassen A bis C. Somit können Sie nach dem Bankgespräch im Internet einsehen, wie Ihr Projekt von der Bank geratet worden ist. Zumeist kann man in den Preisklassen noch leicht verhandeln – gerade wenn das Konkurrenzangebot einer anderen Bank vorliegt. Durch das technische Rating sowie die vorgegebenen Preisklassen ist jedoch der Verhandlungsspielraum häufig eingeschränkt.

Deshalb komme ich wieder auf unseren Ausgangspunkt zurück: Je besser Sie Ihr Projekt vorbereitet und der Bank vorgestellt haben, desto besser ist die Kondition! <<<

↗ KONTAKT

Dipl.-Kfm. Michael Kreuzer
ABZ BestPraxis GmbH
Kaflerstraße 6
81241 München
Tel.: 089 892633-66
Fax: 089 892633-65
buero@bestpraxis.de
www.bestpraxis.de

Schreibbegeisterte Zahnis gesucht!

Deine Uni-Stadt verdient es,
vorgestellt zu werden?
Deine Hochschule sowieso?
Du gehst für ein Semester ins Ausland?
Oder hast gerade deine Famulatur beendet?

Dann werde Autor und berichte darüber!

Ein Magazin ist nur so gut wie seine Inhalte, deshalb setzen wir auf Informationen von Studenten für Studenten. Bringe dein Schreibtalent zu Papier und lasse andere an deinen Erfahrungen teilhaben.
Wir freuen uns über deine Kontaktaufnahme unter:

dentalfresh@oemus-media.de!

BdZM
Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

oemus