

A large, abstract graphic of various numbers (0-9) in different sizes and orientations, appearing to fall or float from the top right towards the bottom left, creating a sense of motion and chaos. The numbers are in shades of black and grey.

Michael Hage

„Die Zahlen sind meist gar nicht das Problem“

PRAXISGRÜNDUNG Das Thema Finanzierung macht vielen Praxisgründern gerade zu Beginn des Projektes Bauchschmerzen. Immerhin geht es darum, sich über beide Ohren zu verschulden und eine Bank um Kredite zu bitten, die man dann über Jahre zurückzahlen muss. Ein Großteil des Unbehagens rührt aber auch daher, dass junge Zahnärzte kaum eine Vorstellung davon haben, wie in Banken über Kreditanträge entschieden wird. Michael Hage, Finanzierungsexperte bei Henry Schein, erklärt die Grundlagen der Kreditprüfung und zeigt in Beispielen, worauf es bei der Erstellung des Businessplans ankommt.

„Wie läuft das eigentlich ab in einer Bank, wenn mein Businessplan geprüft und über die Finanzierung meiner Praxis entschieden wird?“ – Diese Frage ist ein guter Ausgangspunkt für alle Praxisgründer, die aus ihren Ideen, Konzepten und Kalkulationen einen Businessplan erstellen müssen, um von einer Bank einen Kredit zu erhalten.

nen Businessplan vorstellt. Wichtig ist aber zu wissen, dass diese Berater im Grunde Teil des Vertriebsteams der Banken sind. In Kreditfragen sind sie dagegen nur bedingt entscheidungsbefugt; sie erstellen nur ein unverbindliches Votum und haben auch kaum Einfluss auf die Kreditvergabe. Die eigentliche Ent-

Die wichtigste Zahl im Businessplan ist das erwartete Einkommen und nicht die Höhe der Investitionen.

**Bankberater und Kreditprüfer:
Zwei unabhängige Bereiche**

Bei den Bankterminen lernt jeder Praxisgründer einen oder mehrere Berater kennen, denen man dann in einem persönlichen Gespräch sei-

scheidung liegt in einem ganz anderen Bereich der Bank: Bei einem Kreditprüfer, der Sie persönlich gar nicht kennt. Er ist derjenige, der die Risiken für Ihren Kredit bewertet und ausschließlich aufgrund der eingereichten Unterlagen entscheidet.

© Valentin Drull/Shutterstock.com



Hält, was es verspricht.
Heute und morgen!



Implantmed für ein hohes Maß an Flexibilität.

Bedürfnisse können sich ändern. Das W&H Implantmed auch: Denn kabellose Fußsteuerung, LED+ Motor oder das W&H Osstell ISQ Modul stehen optional bereit. In Kombination mit Piezomed und dem Gerätecart bietet W&H eine komplette Lösung für die zahnärztliche Chirurgie.



W&H CHIRURGIE CART-SYSTEM

Die wichtigste Frage, die sich eine Bank bei der Prüfung Ihres Businessplans stellt, betrifft aber nicht die Höhe des Kredits, sondern die Wahrscheinlichkeit, dass Sie den Kredit nicht zurückzahlen können.

Daraus folgt für den Businessplan: Alles, was Sie einreichen, muss selbst-erklärend und gut begründet sein, da Sie in der Regel keinen persönlichen Kontakt zum Kreditprüfer haben werden. Mit jeder Rückfrage des Kreditprüfers sinkt die Chance auf Genehmigung. Also: Nehmen Sie sich Zeit und suchen Sie sich einen erfahrenen Berater – der erste Schuss muss sitzen!

Kreditvergabe: Zentrales Entscheidungskriterium ist das erwartete Ausfallrisiko

Die reinen Kalkulationen und Zahlen eines Businessplans sind in den meisten Fällen gar nicht das Problem. Schwieriger ist für viele junge Gründer dagegen die Begründung der gewählten Annahmen und Summen. Die wichtigste Frage, die sich eine Bank bei der Prüfung Ihres Businessplans stellt, betrifft aber nicht die Höhe des Kredits, sondern die Wahrscheinlichkeit, dass Sie den Kredit nicht zurückzahlen können. Um dies einschätzen zu können, benötigt die Bank eine detaillierte und für Außenstehende nachvollziehbare Darstellung des Praxiskonzeptes, die zeigt, dass das gesamte Vorhaben gut geplant ist.

Daraus folgt für den Businessplan: Sie müssen in der Vorhabensbeschreibung darstellen, warum die geplante Praxis so viel Gewinn abwerfen wird, dass Sie Zins und Tilgung problemlos zahlen können. Zeigen Sie, dass Sie unternehmerisch denken und berücksichtigen Sie in der Planung neben ihren privaten Ausgaben für die Lebenshaltung auch Vermögen und Schulden.

Extra-Tipp:

„Wenn Sie die Wörter „Endfälliges Darlehen“ hören, sollten bei Ihnen die Alarmglocken läuten. Mit dieser Finanzierungsform haben viele Zahnärzte bereits viel Geld verloren, da die Annahmen, etwa über die Entwicklung des

Kapitalmarktes, häufig zu optimistisch waren und viele zusätzliche Kosten angefallen sind, die nicht berücksichtigt wurden. Dennoch wird es von vielen Vermittlern empfohlen: sie profitieren von deutlich höheren Provisionen.“

Praxis-Beispiel I

Erst die schriftliche Begründung im Businessplan zeigt, ob das Praxis-konzept trägt und die Zahlen realistisch sind.

Ein gutes Beispiel dafür, dass es immer auf den konkreten Einzelfall ankommt, wenn eine Bank einen Businessplan bewertet, ist ein junger Gründer, der die Räume eines Zahnarztes in einem nord-deutschen Stadtzentrum übernehmen wollte. Der vermeintliche Haken: Der bisherige Zahnarzt wechselte nur auf die andere Straßenseite in größere und top-modern ausgestattete Räumlichkeiten und nahm seinen Patientenstamm mit. Auf den ersten Blick hätte wohl jeder Schwierigkeiten mit der Patientengewinnung erwartet. Doch der türkischstämmige Zahnarzt hatte eine ganz spezielle Zielgruppe im Blick: Die im gleichen Viertel lebende türkische Community. Einen türkischsprachigen Zahnarzt gab es im Einzugsbereich bisher nicht. In seinem Businessplan legte der Gründer sehr nachvollziehbar dar, dass er eben nicht in Konkurrenz zu dem bisherigen Zahnarzt steht, und warum genau dieser Standort für die gewählte Zielgruppe optimal ist.

Das Ergebnis: Die kreditgebende Bank hatte trotz der vermeintlich extremen Konkurrenzsituation keine Bedenken, die Praxis zu finanzieren.

Praxis-Beispiel II

Die wichtigste Zahl im Businessplan ist das erwartete Einkommen und nicht die Höhe der Investitionen.

Viele Praxisgründer setzen sich schon bei der Entscheidung für die Selbstständigkeit ein Limit für den Gründungskredit. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist es jedoch deutlich sinn-

voller, sich mit mehreren Szenarien auf Basis unterschiedlicher Investitionssummen zu beschäftigen. Denn wichtiger als die Höhe einer Investition ist der zu erwartende Gewinn; er ist der wichtigste Faktor für die Höhe der Tilgung und die Laufzeit des Kredits. Hier ein typisches Beispiel aus unserer Beratungstätigkeit: Eine Gründerin in einer Kleinstadt hatte alles bestens vorbereitet und kam mit einem bereits durchgerechneten und komplett ausgearbeiteten Praxiskonzept in die Beratung. Schnell wurde aber klar, dass sie mit ihrem Plan die Möglichkeiten ihres Standorts und ihrer fachlichen Kompetenz bei Weitem nicht ausnutzt und nur einen relativ geringen Gewinn erwirtschaften würde. Sie hatte sich ein Maximalbudget gesetzt. Mit viel Überzeugungsarbeit und konkreten Zahlenbeispielen aus erfolgreichen Praxen konnten wir deutlich machen, dass Sie nicht in eine Praxis investiert, sondern in ein zukünftiges Einkommen.

Das Ergebnis: Der Kredit wurde für ein höheres Investitionsvolumen problemlos genehmigt – und durch höhere Einkünfte mit einer kürzeren Kreditlaufzeit als in ihrer ursprünglichen Planung.

INFORMATION

Michael Hage

Leiter Henry Schein Financial Services
Deutschland
Tel.: 0211 5281-305
michael.hage@henryschein.de

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen





IRGENDWIE. IRGENDWO. IRGENDWANN.

ONLINE TERMINMANAGEMENT

Ihre 24h-Rezeption.

Jetzt kostenlos testen: www.dampsoft.de/otm

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSTOFT
Die Zahnarzt-Software