


Bankgespräche vorbereiten

Worauf Sie
besonders achten müssen –
eine Checkliste



**Freier Verband
Deutscher
Zahnärzte e.V.**

Ihre Interessenvertretung
politisch - fachlich - wirtschaftlich



Die Liquidität während der Corona-Krise sicherstellen? Eine Praxisrenovierung angehen? Eine Existenz gründen oder eine Immobilie kaufen? Gründe für ein Gespräch mit dem Bankberater gibt es viele. Grundsätzlich gilt für jeden Anlass:

- ✘ Bereiten Sie sich mit unseren Checklisten auf das entsprechende Bankgespräch vor.
- ✘ Planen Sie genügend Zeit ein: Der Bankberater hat meistens mehr Fragen, als man annimmt. Bedenken Sie außerdem, dass er im Anschluss Zeit braucht, um eine Entscheidung zu treffen. Planen Sie darum ausreichend zeitlichen Puffer ein!
- ✘ Erkundigen Sie sich spätestens bei der Terminvergabe, welche Unterlagen man von Ihnen erwartet.
- ✘ Prüfen Sie, ob Sie Ihren Steuerberater oder eine ähnliche Vertrauensperson zum Gespräch mitnehmen können.
- ✘ Gab es Unregelmäßigkeiten bei Ihrer Kontoführung in den vergangenen Monaten? Haben Sie Ihr Konto beispielsweise überzogen oder konnten Überweisungen mangels Deckung nicht ausgeführt werden? Falls ja, sollten Sie die Ausreißer dokumentieren und erklären können.
- ✘ Setzen Sie sich mit den bankspezifischen Fachbegriffen auseinander, damit Sie sich auf Augenhöhe mit dem Bankberater unterhalten können.

Ihnen sollte bewusst sein, dass die Bonität jedes Kreditnehmers geprüft wird. Dabei macht die Bank eine so genannte Risikobewertung: Je schlechter diese für Sie ausfällt, desto mehr Eigenkapital sollten Sie zur Verfügung haben. Die Bonität spielt außerdem für die Zinskonditionen eine Rolle. Bereiten Sie sich darum gut vor. Ein kompetenter Eindruck kann sich auszahlen.

1. Was wollen Bankberater sehen?

Wenn Sie ein Darlehen aufnehmen wollen, müssen Sie Ihre Bonität nachweisen. Dazu legen Sie auf jeden Fall diese Unterlagen vor:

- ✘ Jahresabschlüsse wie die Bilanz mit Gewinn- und Verlustrechnung oder die Einnahme-Überschuss-Rechnung für die Jahre 2017 und 2018
- ✘ Betriebswirtschaftliche Auswertung für 2019 inklusive Prognose für Zukunft: Mit wie vielen Patienten rechnen Sie?
- ✘ Eventuell Gesellschaftervertrag
- ✘ Eine Übersicht Ihrer Privatentnahmen. Wie hoch sind Ihre monatlichen Lebenshaltungskosten für Wohnen, Versicherungen, Mobilität, Kleidung oder Nahrung?

Je nachdem, welcher Art das Darlehen oder die Förderung ist, kommen weitere Unterlagen dazu, die Sie parat haben sollten. Lesen Sie weiter.



2. Corona: Liquiditätssicherung aufgrund von Einnahmerückgängen oder Darlehen zu Investitionszwecken

Einen Unternehmenskredit im Rahmen der KfW-Corona-Hilfe beantragen Sie bei Ihrer Hausbank. Das Bundesfinanzministerium und die KfW bitten darum, das Gespräch mithilfe des KfW-Förderassistenten (<https://corona.kfw.de>) vorzubereiten. In diesem zwei-stufigen Prozess werden alle notwendigen Informationen für das Bankgespräch abgefragt und dokumentiert. Sie sollten als kleines oder mittleres Unternehmen zusätzlich zu den grundsätzlich gewünschten Unterlagen (siehe oben) und zu den Ausdrucken aus dem KfW-Förderassistenten mitbringen:

- ✘ Schriftlich kurz zusammengefasst, wie sich die Corona-Krise auf Ihr Unternehmen auswirkt
- ✘ Ermittlung des Kreditbedarfs anhand der Maßnahmen- und Liquiditätsplanung für die nächsten 12 Monate
- ✘ Vereinfachte Selbsterklärung (<https://corona.kfw.de/pdfs/6000000095-Vereinfachte-Selbsterklärung-KMU.pdf>) beziehungsweise Selbsterklärung (<https://corona.kfw.de/pdfs/6000000196-KMU-Definition.pdf>), die Sie bei der KfW herunterladen können
- ✘ Vorschläge für Sicherheiten
- ✘ Gegebenenfalls Vorschlag für den Eigenbeitrag, den Sie leisten können



3. Bestehenden Kredit verändern: Kreditrate senken oder Tilgung stunden

Die Raten Ihres laufenden Kredits sind derzeit zu hoch? Dann haben Sie zwei Möglichkeiten:

1. Sie können beispielsweise die Tilgungszahlungen stunden.
2. Sie können die Höhe der Kreditrate senken.

Stundungen sind dann sinnvoll, wenn sich die Situation schnell wieder ändern wird. Langfristige Ratenänderungen dagegen dann, wenn Sie nicht mit einer schnellen Besserung der Situation rechnen. Prüfen Sie, ob in Ihrem Kreditvertrag eine Anpassung der Kreditrate vorgesehen ist. Falls nicht, sollten Sie fragen, ob man trotzdem gemeinsam eine Lösung finden kann. Beide Möglichkeiten, also Stundungen und Ratenänderungen, führen bei Ihnen zu einer höheren Liquidität. Für die Bank bedeutet Ihr Wunsch jedoch ein höheres Risiko, weil der Kredit dadurch länger läuft. Sie wird also möglicherweise nicht erfreut über Ihren Wunsch sein.

Welche Lösung für Sie passend ist, hängt wesentlich davon ab, welche finanzielle Perspektive Ihre Praxis hat. Zum Gespräch mit dem Bankberater sollten Sie zusätzlich zu den grundsätzlich verlangten Unterlagen (siehe Punkt 1) mitbringen:

- ✘ Informationen zu weiteren laufenden Krediten: Wie hoch ist die Kreditsumme und die monatliche Kreditrate? Wie lange läuft das Darlehen?
- ✘ Begründung Ihres finanziellen Problems
- ✘ Übersicht der Maßnahmen, die Sie bereits ergriffen haben, um liquide zu bleiben: Steuern herabgesetzt oder gestundet? Kurzarbeit für Mitarbeiter angemeldet? Miete gestundet?
- ✘ Tilgungsplan, aus dem die Höhe der für Sie tragbaren Raten sowie die Kreditlaufzeit hervorgeht, wenn Sie geringere Raten zahlen beziehungsweise wie sich die Rückzahlung des Darlehens gestaltet, wenn Sie die Tilgung aussetzen.

4. Bestehenden Kredit verändern: Umschulden

Es gibt verschiedene Gründe für eine Umschuldung.

Beispiel 1: Sie haben eine Immobilie gekauft. Ihr Kredit läuft seit über zehn Jahren. Dann kann es sich lohnen, über eine Umschuldung nachzudenken. Das hat den Vorteil, dass Sie jetzt möglicherweise von günstigeren Konditionen, also niedrigeren Zinsen profitieren. In diesem Fall ist Umschulden einfacher, als man oft denkt: Verschaffen Sie sich einen Marktüberblick. Prüfen Sie, wie hoch der Effektivzins für Ihre noch ausstehende Restschuld bei gleichbleibender Laufzeit bei anderen Banken ist. Sprechen Sie Ihre Hausbank darauf an. Bietet Sie keinen besseren Kredit an, gehen Sie zum Finanzinstitut Ihrer Wahl und beantragen dort einen Kredit, um den alten abzulösen. Da Ihre Hausbank bereits alle Unterlagen vorliegen hat, sollte es reichen, wenn Sie die folgenden Unterlagen mitbringen:

- ✘ Ihren Kreditvertrag
- ✘ Einen Marktüberblick über aktuelle Kreditkonditionen

Beispiel 2: Sie haben einen Kredit für die Praxisfinanzierung aufgenommen. Seither sind die Zinsen gesunken. Ihre Bank hat kein Interesse daran, Ihnen einen günstigeren Kredit anzubieten, weil sie dadurch Einnahmen verliert. Sie wird außerdem nicht erfreut sein, wenn Sie mit der Umschuldung eine höhere Liquidität erreichen wollen. Das könnte schließlich bedeuten, dass Sie unter Umständen Ihren Kredit bald nicht mehr bedienen können. Von einer höheren Sicherheit geht Ihre Bank dagegen aus, wenn Sie die bei einer Umschuldung gesparten Zinsen in die Tilgung stecken. Schließlich ist der Kredit so früher abgezahlt. Allerdings müssen Sie mit einer Vorfälligkeitsentschädigung rechnen. Sie sollten also mit spitzem Bleistift rechnen, ob sich die Umschuldung für Sie lohnt. Zum Bankgespräch bei Ihrer Hausbank sollten mitbringen:

- ✘ Ihren Kreditvertrag
- ✘ Einen Marktüberblick über aktuelle Kreditkonditionen
- ✘ Einen Tilgungsplan, aus dem hervorgeht, wie beide Seiten von der Umschuldung profitieren

Beispiel 3: Sie haben mehrere laufende Kredite, und Sie wollen diese durch eine Umschuldung zusammenfassen. Das hat für Sie häufig den Vorteil günstigerer Konditionen und höherer Transparenz sowie Planungssicherheit. Sie müssen auch hier mit Vorfälligkeitsentschädigungen rechnen. Darum sollten Sie mit Ihrem Berater genau durchrechnen, ob Sie davon wirklich profitieren. Zum Bankgespräch bei Ihrer Hausbank sollten mitbringen:

- ✘ Ihre Kreditverträge
- ✘ Einen Überblick über die Laufzeiten, die Restschuldsummen und die monatlichen Raten
- ✘ Einen Marktüberblick über aktuelle Kreditkonditionen
- ✘ Einen Tilgungsplan, aus dem hervorgeht, wie beide Seiten von der Umschuldung profitieren



5. Neuen Kredit aufnehmen: Kreditgespräch/Investitionsfinanzierung

Sie haben die Investition in neue Technologien aufgrund des Umsatzrückgangs verschoben? Oder wollen die Praxis renovieren, um beim Verkauf einen höheren Preis zu erzielen? Eine Existenz gründen oder die Praxis ausbauen? Dann sollten Sie ein Darlehensgespräch mit Ihrem Bankberater führen. Bringen Sie dazu zusätzlich den unter Punkt 1 genannten Unterlagen mit:

- ✘ **Businessplan:** Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee. Sie sollten im Vorfeld zusammen mit einem Berater Ihres Vertrauens die Marktlage analysiert haben. Begründen Sie im Businessplan, was für Ihr Vorhaben spricht. Mit welchen Kosten rechnen Sie? In welcher Höhe haben Sie Eigenkapital? Welche Kredithöhe schwebt Ihnen vor? Wie wird das Projekt Ihre Einnahmen beeinflussen? Wie sieht Ihre Rentabilitätsvorschau aus? Wie hoch könnten die monatlichen Kreditraten sein? Über welche Laufzeit soll Ihr Darlehen gehen? Welche fachliche Kompetenz haben Sie, um das Projekt erfolgreich durchzuführen? Wie werden Sie Ihre Neuausrichtung/Ihr erweitertes Angebot bewerben?
- ✘ **Sicherheiten und Selbstauskunft:** Weisen Sie Ihr Vermögen mithilfe von Konto- und Depotauszügen nach. Auch Lebensversicherungs- oder Bausparverträge gehören zum Vermögen. Achten Sie darauf, dass Sie die Laufzeit dieser Verträge beziehungsweise die Anlagezeiträume kennen. Eine weitere Sicherheit kann die Bürgschaft von der Bürgschaftsbank sein oder beispielsweise die Praxiseinrichtung, ein Auto sowie eine mögliche Grundschuld. Auch eine SCHUFA-Selbstauskunft kann hilfreich sein, um zu zeigen, dass Sie keine Zahlungsschwierigkeiten haben.
- ✘ **Risiko-Management:** Wie sind Sie selbst abgesichert – beispielsweise für den Fall eines Unfalls oder einer Arbeitsunfähigkeit? Wie ist Ihre Praxis abgesichert für den Fall eines Feuers oder eines Wasserschadens?
- ✘ **Informationen zu weiteren Krediten.** Wie hoch ist die Kreditsumme und die monatliche Kreditrate? Wie lange läuft das Darlehen?
- ✘ **Argumente:** Was spricht für Ihr Vorhaben, was dagegen? Bereiten Sie sich darauf vor, Gegenargumente entkräften zu müssen.
- ✘ **Mietverträge,** falls diese eine Rolle spielen

6. Fördermittel beantragen: auf Landesebene, bei der Bundesanstalt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder der KfW

Sie wollen Fördermittel beispielsweise von der Landesbank beantragen? Dann sollten Sie die Beantragung ähnlich akribisch vorbereiten wie das Gespräch mit Ihrer Hausbank, um einen Kredit aufzunehmen. Rechnen Sie damit, zusätzlich zu den unter Punkt 1 und 5 genannten Unterlagen vorweisen zu müssen:

- ✘ Ausgefüllte Unterlagen des entsprechenden Programms. Viele Förderprogramme haben eigene Vordrucke. Bringen Sie diese ausgedruckt und soweit möglich ausgefüllt mit zu Ihrer Hausbank.

7. Immobiliendarlehen beantragen

Sie wollen eine Praxis kaufen? Oder gleich das gesamte Haus, in dem die Praxis liegt? Dann müssen Sie zusätzlich zu den Informationen unter Punkt 1 und 5 möglichst viele Informationen rund um die Immobilie zusammentragen.

- ✘ Begründung, warum Sie die Immobilie kaufen wollen. Welche finanziellen Vorteile entstehen dadurch für Ihr Unternehmen? Wann wird sich der Kauf rentieren? Wie wird Ihre Liquidität dadurch beeinflusst?
- ✘ Bringen Sie Fotos der Immobilie mit, einen Grundriss, vielleicht einen Verkaufsprospekt, die Teilungserklärung oder einen Bauplan sowie einen Entwurf des Kaufvertrags.
- ✘ Nachweis der Kosten der Immobilie sowie der Nebenkosten für Makler, Notar, Grunderwerb und den Eintrag ins Grundbuch
- ✘ Gegebenenfalls Nachweis der Kosten für eine Renovierung, Modernisierung oder einen Umbau
- ✘ Gegebenenfalls Nachweis der Mieteinnahmen
- ✘ Gegebenenfalls Nachweis des materiellen und ideellen Praxiswertes
- ✘ Gegebenenfalls Nachweis der Kosten für Investitionen wie Geräte, EDV, Einrichtung

Glossar

Anlagevermögen: Geld, das Sie angelegt haben. Aber auch all das, was Sie langfristig in Ihrer Praxis einsetzen: Möbel, Software oder technische Geräte beispielsweise. Gegenteil: Umlaufvermögen (siehe dort).

Annuitätendarlehen: Sie zahlen über die gesamte Laufzeit des Darlehens die gleichen Raten. Allerdings sinkt der Zinsanteil im Laufe der Zeit, während der Tilgungsanteil steigt. Zu Beginn zahlen Sie also überwiegend Zinsen zurück. Weil die Raten gleich hoch bleiben, kann man mit dem Annuitätendarlehen gut planen. Es wird sehr oft zur Immobilienfinanzierung genutzt.

Betriebsmittel: Alles, was nötig ist, damit Ihre Praxis läuft. Das kann die Immobilie sein, aber auch alle Geräte, die Sie nutzen oder beispielsweise Büromöbel. Betriebsmittel haben üblicherweise einen Wert, der oft abhängig ist von Alter und Abnutzung. Betriebsmittel sind allerdings auch mit Kosten verbunden: Sie müssen Miete oder Raten für die Immobilie zahlen, Verbrauchsmaterialien haben ihren Preis, ebenso Software.

Bonität: Ihre Kreditwürdigkeit.

Bürgschaft: Speziell als Berufseinsteiger können Sie in der Regel nicht auf Angespertes zurückgreifen. Bürgt jemand anders für Sie, bekommen Sie bessere Kreditkonditionen. Der Bürge erklärt sich also bereit, Ihre Schulden im Falle eines Falles zurückzuzahlen. Es gibt auch spezielle Bürgschaftsbanken, die für Unternehmer bürgen.

Eigenkapital: Ihr Vermögen, das Sie eventuell bei einer Kreditaufnahme einbringen können. Beispielsweise Bankguthaben, eine Lebensversicherung oder einen fälligen Bausparvertrag.

Effektivzins: Zins plus weitere Kosten – beispielsweise die Bearbeitungsgebühren. Der Effektivzins ist immer höher als der Nominalzins (siehe dort). Wer Kreditangebote vergleicht, sollte bei identischen Rahmenbedingungen wie beispielsweise der Laufzeit immer auf den Effektivzins achten.

Fremdkapital: Das Geld, das Sie sich leihen.

Gewinn: Das, was Ihrer Praxis bleibt, wenn Sie vom Umsatz (siehe dort), also den Einnahmen, alle Ausgaben, also die Kosten, abgezogen haben.

KfW-Förderung: Die KfW fördert beispielsweise Bauprojekte, mit denen Energie gespart werden soll. Oder Unternehmen, die durch die Coronakrise in eine finanzielle Schieflage geraten sind.

Kreditrate: Was Sie monatlich zurückzahlen.

Liquidität: Sind Sie liquide genug, um Rechnungen und Kreditraten fristgerecht zu begleichen?

Nominalzins: Jährliche Verzinsung des Darlehens. Nicht zu verwechseln mit dem Effektivzins (siehe dort). Der Nominalzins wird auch Sollzins genannt.

Rating: Einstufung Ihrer Bonität. Ist es sehr sicher, dass Sie den Kredit zurückzahlen werden, sicher – oder könnte es Probleme geben? Je nach Rating wird die Bonität ausfallen. Davon hängt unter anderem ab, welche Konditionen Sie bekommen.

Rentabilität: Rechnet sich das Projekt? Ist es wirtschaftlich?

Restschuld: Der Betrag, der am Ende der Zinsbindungsfrist (siehe dort) noch zurückgezahlt werden muss.

Sicherheiten: Gibt die Bank einen Kredit, trägt sie das Risiko, dass Sie diesen nicht zurückzahlen können. Darum verlangt sie vom Kreditnehmer Sicherheiten, die sie übernehmen könnte, falls dieser den Kredit nicht bedienen kann. Das können Wertpapiere sein, eine Lebensversicherung, eine Grundschuld, aber auch ein Auto oder die Praxiseinrichtung.

Tilgung: Bestandteil der Kreditrate. Sie besteht immer aus Zins (siehe dort) und Tilgung. Mit dem Tilgungsanteil zahlen Sie den eigentlichen Kredit zurück, während der Zinsanteil die Kosten für den Kredit bedient.

Umlaufvermögen: Alles, was in Zusammenhang mit Ihrer Praxis „im Umlauf“ ist, also nur kurzfristig bleibt. Das Geld auf dem Girokonto beispielsweise oder Verbrauchsmaterialien. Gegenteil: Anlagevermögen (siehe dort).

Umsatz: Alle Einnahmen eines Jahres.

Zins: Geld leihen kostet Geld. Die Höhe der Kosten wird durch den Zins ausgedrückt. Je höher also der Zins, um so mehr bezahlen Sie für Ihr Darlehen und umso höher wird die Gesamtsumme, die Sie zurückzahlen müssen.

Zinsbindungsfrist: Jedes Darlehen hat eine vorher vereinbarte Laufzeit. Am Ende der Laufzeit endet die Zinsbindung. Dann muss neu verhandelt werden. Es kann also sein, dass Sie am Ende der Zinsbindungsfrist höhere Zinsen bezahlen müssen – oder bessere Konditionen bekommen – und dementsprechend niedrigere Zinsen bezahlen müssen.

Impressum

- Herausgeber FVDZ
Freier Verband Deutscher Zahnärzte e. V.
Auguststraße 28, 10117 Berlin
- Redaktion Bettina Blaß
- Layout Medienwerkstatt Dagmar Jung-Zulauf
- Illustrationen Seite 3, 4 und 7
Irina Strelnikova – stock.adobe.com