

## Praxiskredite sichern

# Reden ist Geld

Michael Vetter

**Die Finanzmarktkrise war in den letzten Monaten in allen Medien präsent – was aber hat sie mit dem hausärztlichen Alltag zu tun? Eine ganze Menge, denn Sie brauchen für Ihre Praxisfinanzen langfristig einen verlässlichen Partner! Wie pflegen Sie den Kontakt zur Bank und was sollte ein seriöser Financier Ihnen bieten?**

Es ist davon auszugehen, dass angesichts der jüngsten Verluste zahlreiche Banken einmal mehr ihre Risikoeinschätzung und die damit verbundenen Kreditvergabe-richtlinien und -konditionen überdenken werden. Das geht sicherlich auch an Ärzten als Kreditnehmer nicht spurlos vorüber.

### Kontakt zur Bank sorgfältig pflegen

Die Erfahrungen nach der Änderung der Eigenkapitalvorschriften für Banken (sogenanntes Basel II) durch den Basler Ausschuss für Bankenaufsicht sollten Praxisinhabern gezeigt haben, dass Passivität der falsche Weg ist, sich Kredite zu sichern. Trotzdem sind viele Ärzte nach wie vor erstaunlich zurückhaltend, wenn es darum geht, zu erwartende finanzielle Veränderungen mit ihrer Bank zu bereden. Dabei wäre es enorm wichtig, die Trommel in eigener Sache zu rühren, um das Rating, also die Beurteilung der Praxis-Bonität durch die Bank, möglichst früh und stetig positiv zu beeinflussen. Es ist zu spät, das erst dann anzugehen, wenn diese z. B. die eigentlich als sicher eingestufte Verlängerung eines Kredits zunächst verweigert oder an weitere Bedingungen knüpft.

### Regelmäßig über Finanzierung sprechen

Ein ausführliches Orientierungsgespräch mit der Hausbank ist die Gelegenheit, sich regelmäßig über den Stand in Sachen Finanzierung auszutauschen. Thematisiert



werden sollten – anders als beim Bilanzgespräch, bei dem es meist ausschließlich und im Detail um die wirtschaftliche Situation des Arztes geht – konkrete Einzelheiten zu Kreditverlängerungen, alte und möglicherweise neue Sicherheiten sowie die langfristige Sicherung des nach wie vor eher niedrigen Zinsniveaus für bestehende Kredite oder Darlehen.

### Beste Vorbereitung: Überblick verschaffen

Die Orientierungsgespräche sollten gründlich vorbereitet sein. Dazu ist zunächst eine Bestandsaufnahme erforderlich:

- Welche Kredite bestehen?
- Wie hoch sind jeweils die Kapitaldienste, also die Belastungen aus Zinsen, Nebenkosten und Tilgung?

**Suchen Sie regelmäßig das Gespräch mit Ihrer Bank. Je besser Sie dabei Ihre finanzielle Situation kennen, desto mehr können Sie profitieren.**

- Wo liegen die Fälligkeitstermine?
- Welche Kreditsicherheiten hat die Praxis vorzuweisen und wie sind sie einzelnen Verbindlichkeiten zuzuordnen?

### Risiko Kontokorrent-Kredit entschärfen

Der größte Unsicherheitsfaktor ist meist der Praxiskonto-Kontokorrentkredit, der grundsätzlich jederzeit kündbar ist. Um hier eine gewisse Sicherheit zu erreichen, gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder die Bank bietet eine großzügige Befristung des Kontokorrent-Kredits an – was eher un-

gewöhnlich, aber keineswegs unmöglich ist. Oder man greift auf einen kurzfristigen Geldmarktkredit zurück, eine Variante des Kontokorrent-Kredits, bei der diese Befristung, eine entsprechende Bonität des Arztes vorausgesetzt, die Regel ist.

### An der Kreditwürdigkeit arbeiten

Seine Kreditwürdigkeit, also das Abschneiden im bankinternen Rating, sollte der Arzt im Gespräch ebenfalls thematisieren. Mehr noch: Es sollte für beide Geschäftspartner selbstverständlich sein, die Kreditwürdigkeit konsequent weiterzuentwickeln und damit schrittweise für bessere Konditionen zu sorgen. Davon profitiert sowohl die Bank, die mit einem zuverlässigen Kreditnehmer zusammenarbeitet, als auch der Arzt, der mit günstigeren Zinsen und einer langfristig verlässlichen Begleitung rechnen kann.

### Wo sind die Stellschrauben der Bonität?

Unabdingbare Voraussetzung dafür ist aber, dass die Bank die Einzelheiten ihres Ratings ebenso transparent macht wie der Arzt die wirtschaftlichen Details seiner Praxis. Dazu ist er übrigens vor allem nach den Bestimmungen des Kreditwesengesetzes ohnehin verpflichtet. Zwar verwendet jede Bank bzw. Ratingagentur ein eigenes System, doch werden in der Regel folgende Faktoren nach ihrer Ausprägung bewertet und gewichtet:

- **quantitative Praxismerkmale:** z. B. Umsatz aus privat- oder kassenärztlicher Tätigkeit bzw. aus individuellen Gesundheitsleistungen, Aktualität und Aussagekraft der betriebswirtschaftlichen Daten, Liquidität, Zahlungsverhalten, Termintreue, Steuerlast



## Banken-Test: Finden Sie die Richtige!

### SERVICELEISTUNGEN:

- Bietet Ihnen Ihre Bank von sich aus die für Sie günstigste Variante in Sachen Kontoführungskosten an?
- Werden Sie auf höhere Verzinsungsmöglichkeiten angesprochen, wenn Ihr Geschäftskonto ein ungewöhnlich hohes Guthaben aufweist?
- Gibt es einen festen Ansprechpartner für Sie?
- Steht im Bankgebäude ein Raum für individuelle Beratungen zur Verfügung?
- Haben Sie das Gefühl, dass sich die Beratung im Wesentlichen an Ihren persönlichen bzw. geschäftlichen Bedürfnissen und weniger an bankinternen Verkaufsvorgaben orientiert?
- Sind Sie mit dem Produktangebot insgesamt zufrieden?

### GELDANLAGEN:

- Ermittelt Ihr Bankberater vor einer Anlageberatung Ihre persönliche bzw. geschäftliche Situation? Dazu gehören finanzielle und steuerliche Aspekte ebenso wie die Frage nach Ihrer Spekulationsbereitschaft.
- Erhalten Sie ausreichendes Informationsmaterial über Anlageoptionen?
- Bietet Ihnen Ihre Bank neben Standardprodukten wie Sparbriefen je nach individuellem Anlageverhalten Alternativen wie Investmentfonds oder festverzinsliche Wertpapiere?
- Werden neben eigenen Produkten auch Geldanlagen anderer Institute angeboten?
- Erhalten Sie regelmäßig Informationen über die Wertentwicklung Ihrer Anlagen?
- Werden Ihnen ohne ausdrückliche Nachfrage hin und wieder „Schnäppchen“ wie besonders günstig verzinsten Wertpapiere angeboten?

### KREDITGESCHÄFT:

- Ist Ihre Bank bei kurzfristigen Überziehungen des Geschäftskontos großzügig?
- Sinkt der Zinssatz Ihres Überziehungskredites und anderer Kredite mit variablem Zinssatz, wenn sich das allgemeine Zinsniveau verringert hat (z. B. nach einer Zinssenkung der Europäischen Zentralbank)?
- Ist Ihre Bank bei Zinsen und Bearbeitungsgebühren verhandlungsbereit, wenn günstigere Konkurrenzangebote vorliegen?
- Werden Kreditanträge innerhalb eines vertretbaren Zeitraumes (etwa zwei Wochen) bearbeitet?
- Fühlen Sie sich fair behandelt, wenn es um die Bereitstellung von Kreditsicherheiten geht?
- Erhalten Sie regelmäßige Informationen über zinsgünstige Sonderkreditprogramme?

- **qualitative Faktoren:** z. B. Qualifikation von Arzt und Team, Leistungsspektrum, Spezialisierung, Form der Leistungserbringung wie (Teil-)Gemeinschaftspraxis, Direktverträge, integrierte Versorgung, Marketing/Werbung.

### Je wertvoller die Sicherheit, desto besser der Zins

Ein intensiver Diskussionsbedarf besteht auch bei den Kreditsicherheiten, die zunehmend die Höhe der Kosten beeinflussen. Denn eine aktualisierte und für beide Seiten nachvollziehbare Bewertung beispielsweise der Praxisimmobilie kann

den Zinssatz senken. Daher sollte die eigene Einschätzung zu den einzelnen Sicherheiten mit der Bewertung durch die Bank abgeglichen werden. Auch ein Sicherheitentausch kann sich lohnen: Bietet der Arzt z. B. statt der Verpfändung der Praxiseinrichtung ein Grundpfandrecht an – wird also auf die Praxisimmobilie eine Grundschuld für die Bank eingetragen –, wird die Qualität dieser Sicherheit regelmäßig den Kreditzins drücken.

### Günstige Zinsen möglichst lange festschreiben

Einsparpotenzial bietet sich möglicherweise auch bei mittel- und langfristigen

Praxisdarlehen, die in den kommenden Monaten fällig werden und ggf. verlängert werden müssen. Es ist von der Produktpalette der Bank abhängig, ob vor Fälligkeit verlängert werden kann und zu welchen Bedingungen. Neben der Zusage des Kreditgebers, den aktuell gültigen, verhältnismäßig günstigen Zinssatz festzuschreiben, ist auch ein sogenanntes „Vorausdarlehen“ denkbar. Bei dieser Variante sichert sich der Arzt das derzeitige Zinsniveau bis zum Verlängerungstermin, üblicherweise aber zuzüglich eines Zinsaufschlags. Ob sich das für ihn dann noch rechnet, sollte der Praxisinhaber gemeinsam mit seinem Steuerberater prüfen.

### Vorbereitung und Inhalte des Kreditgesprächs:

- Bestandsaufnahme sämtlicher Kredite vornehmen und die jeweiligen Kreditsicherheiten bewerten;
- Daten zur wirtschaftlichen Lage der Praxis aktualisieren, die Liquidität und Rentabilität für die kommenden zwei bis drei Jahre ermitteln;
- Ratingdetails zur Einschätzung der aktuellen Kreditwürdigkeit offenlegen und daraus Verbesserungen entwickeln;
- Umfang und Zeitpunkte verbindlich festlegen, wie künftig die wirtschaftlichen Verhältnisse diskutiert werden; denn möglicherweise besteht kurzfristig Anpassungsbedarf, wenn der Kreditgeber die Vergaberichtlinien verändert.

Michael Vetter  
44319 Dortmund

BS zu 6 „Ja“: Sie sollten über einen Bankwechsel nachdenken. Geben Sie Ihrer Hausbank nach einem Gespräch aber vorher die Möglichkeit, ihr Verhalten Ihnen gegenüber zu verbessern. 7 bis 12 „Ja“: Ihre Hausbank besitzt nach vor einem Vertrauensvorschuss gegenüber anderen Bankinstituten. Suchen Sie jedoch kurzfristig das Gespräch mit der Bank über die aus Ihrer Sicht verbesserungsfähigen Punkte. 13 bis 18 „Ja“: Offensichtlich haben Sie sich für die richtige Bank entschieden. Betrachten Sie deren Dienstleistungsqualität auch künftig als Grundlage vertrauensvoller Zusammenarbeit, die selbstverständlich immer verbessert werden kann.

### Auswertung Banken-Test: