



Kreditverhandlungen

Ein vorbereitender Fragenkatalog

Kreditgespräche sind für Banken eine wichtige Informationsquelle bei der Bonitätsbeurteilung. Viele der dabei zu beurteilenden Sachverhalte kann Ihr Kreditbetreuer bei der Bank nur durch gezielte Fragen im Rahmen von Kredit- und Bilanzbesprechungen und anderen persönlichen Kontakten in Erfahrung bringen. Ihre Antworten und Äußerungen haben daher einen erheblichen Einfluss auf die Bonitätseinstufung Ihrer Existenzgründung. Eine gründliche Vorbereitung auf mögliche Gesprächsthemen ist daher unbedingt angeraten. Die folgenden Fragen sollen Sie dabei unterstützen.

Zur Praxisführung

- Wie ist Ihr bisheriger beruflicher Werdegang?
- Welche Ausbildung und beruflichen Erfahrungen haben Sie?

- Über welche kaufmännische Qualifikationen verfügen Sie?

Zu den betrieblichen Verhältnissen

- Wo liegt die zu übernehmende Praxis?
- Gibt es eine Standortanalyse?
- Wie hoch ist die Zahnarztichte?
- Wie beurteilen Sie Ihre Wettbewerbssituation vor Ort?
- Bieten Sie eine zusätzliche Serviceleistung für Ihre Patienten?
- Wie wollen Sie die Praxis ausrichten?
- Wie erwarten Sie die Umsätze in den einzelnen Behandlungsbereichen?
- Wie hoch schätzen Sie den privaten Anteil?
- Bieten Sie außervertragliche Leistungen an? Und wie wollen Sie „verkaufen“?

- Verfügen Sie über eine Arbeitsvorbereitung und eine Qualitätssicherung?
- Wie viele Mitarbeiter wollen Sie beschäftigen?
- Sind die Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten Ihrer Mitarbeiter geregelt?
- Wie sind die Qualifikationen und die Altersstruktur Ihrer Mitarbeiter?
- Wie werden Ihre Mitarbeiter entlohnt? (leistungsorientiert, angemessen)
- Sind Sie ausreichend gegen wichtige Risiken (Haftpflicht, Feuer, Diebstahl, Betriebsunterbrechung, Forderungsausfall, Umweltschäden) versichert?

Zahlungsverkehr, Controlling

- Verfügen Sie über eine Umsatz-, Kosten-, Ertrags- bzw. Liquiditätsplanung?
- Verfügen Sie über ein Controllingssystem?
- Welche Zahlungsbedingungen räumen Ihnen Depot und Zahntechniker ein?
- Kennen Sie den Deckungsbeitrag bzw. die Kostenstruktur Ihrer Praxis?
- Wie managen Sie Ihr Rechnungswesen?
- Wie schnell, wie oft und wie konsequent mahnen Sie?

- Verlangen Sie Anzahlungen von Ihren Patienten bei großen prothetischen Arbeiten?
- Wie schätzen Sie die Bonität und die Zahlungsweise Ihrer Patienten ein?
- Skontieren Sie Ihre Lieferanten-/Laborrechnungen?
- Werden Sie von einem Steuerberater begleitet?



Kreditverhandlungen

Ein vorbereitender Fragenkatalog

Zur den privaten Verhältnissen

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Verfügen Sie über Eigenkapital? | <input type="checkbox"/> Sind sie sonstige Verpflichtungen (z.B. Bürgschaften, Leasing, Verlustübernahmeverträge, Patronatserklärungen etc.) eingegangen? |
| <input type="checkbox"/> Wie gliedern sich Ihre Privatentnahmen auf? | <input type="checkbox"/> Sind Sie verheiratet, pflegen eine Partnerschaft, haben Kinder? |
| <input type="checkbox"/> Sind in den Entnahmen Beiträge für Vermögensanlagen (z.B. Bankguthaben, Wertpapiere, Bausparer, Lebensversicherungen, Immobilien) enthalten? | <input type="checkbox"/> Verfügen Sie über private Vermögenswerte, Einkünfte oder Belastungen? |
| <input type="checkbox"/> Können Sie Ihre Privatentnahmen reduzieren? | <input type="checkbox"/> Sind private Schulden vorhanden? |
| <input type="checkbox"/> Welche Kredite haben Sie bei den anderen Banken? Zu welchen Konditionen? | <input type="checkbox"/> <input type="text"/> |

Zu (möglichen) Sicherheiten

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Wie hoch sind die Verkehrs- und Einheitswerte Ihrer Grundstücke/Häuser? | <input type="checkbox"/> Bei welchen Banken oder Bausparkassen unterhalten Sie Guthaben? Haben Sie Lebensversicherungen? |
| <input type="checkbox"/> Sind die Grundstücke mit Grundpfandrechten oder sonstigen Lasten und Beschränkungen belastet? | <input type="checkbox"/> Wie hoch sind die Rückkaufwerte? |
| <input type="checkbox"/> Welches Fahrzeug fahren Sie? | <input type="checkbox"/> Haben Sie einen Bausparvertrag? |
| <input type="checkbox"/> Sind Forderungen abgetreten? | <input type="checkbox"/> <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> Sind Sie verpfändet? | |

Zu gegenwärtigen und künftigen Entwicklungen

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Wie ist der derzeitige Umsatz der zu kaufenden Praxis? | <input type="checkbox"/> Welche Umsätze, Kosten und Gewinne erwarten Sie in der Zukunft? |
| <input type="checkbox"/> Sind die Kapazitäten ausgeschöpft? | <input type="checkbox"/> Sind in nächster Zeit Investitionen geplant? |
| <input type="checkbox"/> Gibt es Erweiterungsmöglichkeiten? | <input type="checkbox"/> <input type="text"/> |

Hilfestellungen gibt Ihnen gern das Team von Prof. Dr. Bischoff & Partner

Notizen:
