

Richtig vorbereitet aufs Verhandlungsparkett

Finanzierungsbeantragung und Bankengespräche

Die Bankenlandschaft und auch die Anforderungen an die Banken haben sich in den letzten Jahren stark verändert und damit auch die Anforderungen der Banken an ihre Kreditnehmer. Die Zeiten, in denen sich Banken um die Finanzierung von Apothekeninvestitionen gerissen haben, sind längst vorbei. Die Schieflagen von Apotheken haben zugenommen und die Branche wird vielfach kritisch betrachtet. Heute wird sehr genau geprüft, gerechnet und abgewogen.

Viele Apothekerinnen und Apotheker fühlen sich vor und in Bankengesprächen unsicher. Hier hilft eine gute Vorbereitung und Kenntnis der eigenen Situation. Zunächst spielt der Gesprächsanlass eine wichtige Rolle. Hat die Bank um ein Gespräch gebeten oder wollen Sie ein Gespräch mit der Bank? Was ist Gesprächsanlass? Die Unterlagenanforderung und auch die Vorbereitung der Gesprächsstrategien unterscheiden sich in diesen Punkten.

Was allerdings immer erforderlich ist, ist eine umfassende Kenntnis der betriebswirtschaftlichen Eckdaten der Apotheke und der aktuellen und künftigen Liquiditätssituation. Nicht jeder Bankberater hat ein umfassendes Fachwissen zu den Kennzahlen von Apotheken. Umso wichtiger ist, dass Sie dieses haben und Ihre Zahlen auch erläutern können. Banken arbeiten häufig mit Vergleichszahlen. Allerdings gilt bei Apotheken seit der umfassenden Gesundheitsreform 2004: Eine Apotheke ist individuell zu betrachten. Es kann allenfalls eine Orientierung am Durchschnittserfolg. Häufig werden von Seiten der Bank falsche Rückschlüsse gezogen, die zu einer negativen Einschätzung führen. Und diese wird nicht zwingend an Sie weitergegeben, spiegelt sich aber in einer Kreditablehnung oder in schlechten Zinskonditionen wider.



So ist beispielsweise die Position Wareneinsatz häufig erläutersbedürftig. Die Höhe des Wareneinsatzes hängt unter anderem von der Packungsstruktur und der Umsatzverteilung ab. Auch das ist nicht allen Beratern bekannt. Es bedeutet nicht, dass beispielsweise der Inhaber einer Apotheke mit einem Rohertrag von 22 Prozent zwangsläufig schlechter wirtschaftet als der einer Apotheke mit einem Rohertrag von 27 Prozent. Nicht selten hören wir das aber von Bankberatern.

Auch die Position Personalkosten ist erläutersbedürftig. Die Statistiken belegen durchschnittliche Personalkosten von circa 11,2 Prozent vom Umsatz. Der Umsatz ist aber seit 2004 nicht die richtige Bemessungsgrundlage für die Kosten, sondern der Rohertrag. Je höher der ist, umso mehr Packungen sind in der Regel zu verarbeiten, und damit auch umso mehr Kunden zu bedienen. Bei inhabergeführten Apotheken sollten diese je nach individuellen Besonderheiten zwischen 35 Prozent und 40 Prozent vom Rohertrag liegen.

Einmalige Umstände wie etwa Straßenumbauarbeiten oder Renovierungen sind unbedingt zu erläutern und auch im Ergebnis abzubilden.

Soviel nur beispielhaft, damit Sie sehen, welche Fehleinschätzungen sich ohne Kenntnis der Apothekenspezialitäten und der besonderen Situation ergeben können.

Geprüft wird seitens der Bank die Kreditwürdigkeit. Diese umfasst die persönliche und die materielle Kreditwürdigkeit. Folgende Punkte sind für Banken wichtig:

Persönliche Kreditwürdigkeit

- Persönlicher Eindruck und Kenntnis der eigenen Situation
- Persönliche und betriebswirtschaftliche Kompetenz
- Auftreten
- Lebenslauf (bei erster Darlehensaufnahme)

Materielle Kreditwürdigkeit

- Vorhabenspezifische Unterlagen
- Vermögensübersicht
- Einkommensteuererklärung und -bescheid
- Letzte Bilanz
- Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung mit Summen- und Saldenliste
- Rentabilitätsvorausschau
- Schlüssige Darstellung des Vorhabens

Anhand dieser Unterlagen und Angaben erfolgt dann ein Rating: Das heißt, eine Einschätzung der Bonität des Kreditnehmers und ob dieser jederzeit in der Lage ist, seine eingegangenen Verpflichtungen zu erfüllen.

Lesen Sie bitte weiter in „mittendrin“ auf Seite 4.



INFO

fhd - Finanzberatung für Heilberufe GmbH
Wäldenbronner Str. 2
73732 Esslingen

Telefon 0711 310596-0
Fax: 0711 310596-29
info@fhd-plus.de
www.fhd-plus.de

Richtig vorbereitet aufs Verhandlungsparkett

► Fortsetzung von Seite 31 im Hauptheft

(...) Das führt zu einer Kreditgenehmigung oder auch zur Kreditablehnung. Ergebnis des Ratings sind dann auch die Zinskonditionen, die die Bank anbietet. Umso wichtiger ist es, sich und die Unterlagen gut vorzubereiten. Denn hiervon hängt es letztlich ab, ob man einen Kredit bekommt und zu welchen Konditionen.

Eine gute Vorbereitung umfasst folgende Punkte:

- Analyse der eigenen wirtschaftlichen Situation bis hin zum Verfügungsbetrag
- Kenntnis der Besonderheiten der betrieblichen Eckdaten (betriebswirtschaftliche Auswertungen) und Erläuterung dieser
- Kenntnis der monatlichen Privatentnahmen in Korrelation zum Verfügungsbetrag

- Rentabilitätsvorausschau unter Berücksichtigung des neuen Vorhabens
- Beschreibung des neuen Vorhabens mit einem schlüssigen Konzept
- Kenntnis der Finanzierungsmöglichkeiten
- Kenntnis der Bank aktuell und gegebenenfalls künftig zur Verfügung stehenden Sicherheiten

Eine gute Vorbereitung wird Ihnen Sicherheit verschaffen und Sie werden auch besser voraussehen, wie die Bank Ihre Situation einschätzen wird. Sie können Ihrerseits sagen, wie Sie sich die Finanzierung vorstellen und müssen das nicht der Bank überlassen. Weder was die Zinskonditionen noch die beizubringenden Sicherheiten angeht. Nahezu jede Investition ist zinsgünstig über öffentliche Mittel

zu finanzieren. Oft werden diese aber nicht angeboten.

Wenn Sie die genannten Vorbereitungen selbst nicht leisten können, schalten Sie einen erfahrenen Berater ein und bereiten Sie den Finanzierungsantrag und das Bankengespräch gemeinsam vor. Nutzen Sie diesen entweder als Couch im Hintergrund oder auch als Unterstützung bei den Gesprächen. Das schränkt Sie nicht in Ihrer Kompetenz ein, vielmehr erkennt die Bank, dass Sie sich professionelle Unterstützung holen, wenn Sie diese brauchen. Umso mehr, wenn Sie sich in einer wirtschaftlichen Schieflage befinden. In sehr vielen Fällen verschärft sich die Schieflage, weil nicht rechtzeitig gehandelt wird. Hier gilt: Agieren Sie!

Gerne unterstützen wir Sie bei Ihren Anliegen.

fhh



© Rainer Sturm/pixelio.de