

Die vier wichtigsten Fakten zum Businessplan

Text: Michael Hage

Das Thema Finanzierung macht vielen Praxisgründern gerade zu Beginn des Projekts Bauchschmerzen. 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 nennt die vier aus seiner Sicht wichtigsten Fakten.

Fakt 1: Die Zahlen sind gar nicht entscheidend.

Die reinen Kalkulationen eines Businessplans sind in den meisten Fällen nicht das Problem. Schwieriger ist für viele junge Gründer dagegen die Erläuterung der gewählten Annahmen und Summen. Hier zeigt sich, wie gut der Gründer oder die Gründerin die Marktsituation kennt und ob das Konzept durchdacht ist. Erst die Begründung der Zahlen zeigt der Bank, ob das Praxiskonzept trägt und die Zahlen realistisch sind.

Fakt 2: Der Bankberater trifft nicht die Kreditentscheidung.

In Kreditfragen sind die Bankberater die ein Gründer im Gespräch kennenlernt, nur bedingt entscheidungsbefugt. Die eigentliche Entscheidung liegt in einem ganz anderen Bereich der Bank: Bei einem Kreditprüfer, der den Kreditnehmer persönlich gar nicht kennt und der Anträge ausschließlich aufgrund der eingereichten Unterlagen bewertet. Mit jeder Rückfrage des Kreditprüfers sinkt die Chance auf Genehmigung. Deshalb sollten sich Gründerinnen und Gründer Zeit nehmen und sich immer einen erfahrenen Berater suchen – denn der erste Schuss muss sitzen!

Fakt 3: Das erwartete Ausfallrisiko entscheidet über die Kreditvergabe.

Die wichtigste Frage, die sich eine Bank bei der Prüfung eines Businessplans stellt, betrifft nicht die Höhe des Kredits, sondern die Wahrscheinlichkeit, dass der Kredit nicht zurückgezahlt werden kann. Im Businessplan muss der Bank also dargestellt werden, warum die geplante Praxis soviel Gewinn abwerfen wird, dass Zins und Tilgung problemlos gezahlt werden können und alle Kosten und Risiken bedacht und einkalkuliert sind – neben privaten Ausgaben für die Lebenshaltung auch Vermögen und Schulden.

Fakt 4: Das zukünftige Einkommen ist wichtiger als die Kreditsumme.

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

KONTAKT

Michael Hage
Leiter Henry Schein
Financial Services
Deutschland
Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Tel.: 0211-5281-305
hsfs@henryschein.de
www.denttalents.de

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen

