



Liebe Leserin,
Lieber Leser,

graut es Ihnen auch so vor Bank- und Kreditgesprächen? Wenn Sie alle möglichen Unterlagen mitbringen und Ihre höchst persönlichen finanziellen Verhältnisse offenlegen sollen?



Dann können Sie sich zumindest damit trösten, dass es den meisten niedergelassenen Ärztinnen und Ärzten und überhaupt vielen Unternehmern genauso geht. Da größere Investitionen aber in aller Regel nur mit Krediten finanzierbar sind, sollten Sie sich professionell auf Bankgespräche vorbereiten. Damit können Sie viel dazu beitragen, dass Sie am Ende bekommen, was Sie wollen. Wie Sie das tun können, dazu gibt Ihnen Michael Kreuzer im Titelbeitrag wertvolle Tipps.

An der Urlaubsplanung für dieses Jahr arbeiten Sie mit Ihrem Praxisteam wahrscheinlich schon. Da es erfahrungsgemäß immer wieder zu Fragen und Problemen kommt, wie man den Urlaub für Teilzeitkräfte richtig berechnet, hat Ihnen Frau Dr. Kaufmann-Jirsa die rechtlichen Regelungen dazu zusammengestellt. Noch ist das Jahr jung, aber die nächsten Urlaube stehen spätestens in der Faschingszeit bevor, da sollten Ihre Planungen stehen.

Nicht nur das Personal hat Anspruch auf Urlaub, auch der Chef braucht Erholung und Freizeit – eine Tatsache, die merkwürdigerweise viele Ärzte nicht ausreichend berücksichtigen. Vielleicht helfen Ihnen die Tipps der Psychologin Dr. Bauer auf Seite 8, sich selbst zu entlasten und nicht nur Ihren Patienten, sondern auch Ihren eigenen Bedürfnissen gerecht zu werden.

Viel Erfolg dabei wünscht Ihnen

Barbara Kettl-Römer

Barbara Kettl-Römer, Dipl.-Kffr.
Chefredakteurin

Downloadbereich im Internet

unter www.arztpraxis.com
Benutzername: chefbrief
Passwort: bank
(gültig bis 28.02.2013)

Bankgespräche erfolgreich führen: Kein Problem mit der richtigen Vorbereitung!

Dipl.-Kfm. Michael Kreuzer, BestPraxis GmbH, München



Im Laufe der Jahre wird es immer wieder erforderlich werden, vorhandene Geräte und Einrichtungen in der Praxis auszutauschen oder auch neue Investitionen vorzunehmen. Dann müssen Sie mit Ihrer Bank über ein Darlehen sprechen.

Mit diesen Tipps führen Sie Ihr nächstes Bankgespräch souverän und erfolgreich:

Banken denken bei der Kreditvergabe in der Regel sehr ökonomisch. Je weniger Arbeit sie haben und umso geringer das Kreditrisiko ist, desto leichter, schneller und günstiger vergeben sie ein Darlehen.

Für Sie bedeutet das: Je besser Sie sich auf das Bankgespräch vorbereiten, desto leichter, schneller und günstiger werden Sie Ihr gewünschtes Darlehen erhalten.

Notwendige Unterlagen:

Folgende Unterlagen sollten Sie zum Bankgespräch mitbringen oder Ihrer Bank vorab zusenden, falls sie dort noch nicht vorliegen:

- ✓ aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA),
- ✓ Einnahmen-Ausgaben-Rechnung (EA) des Vorjahres (soweit diese noch nicht fertiggestellt ist, die BWA des Vorjahres),
- ✓ Einnahmen-Ausgaben-Rechnung (EA) des Vorvorjahres,
- ✓ ausgefülltes Bankformular für Ihre Vermögensübersicht (soweit dieses der Bank nicht bereits vorliegt oder älter als ein Jahr ist),
- ✓ Aufstellung der geplanten Investitionen,
- ✓ Kostenvoranschläge für die geplanten Investitionen (soweit vorhanden).

Sollte der bisherige Praxisgewinn abzüglich aller notwendigen Ab- und Ausgaben (insbesondere Steuern, Ärzteversorgung, Versicherungen, private Zinsen, Tilgungen und Tilgungersatzleistungen, privater Lebensunterhalt) nicht reichen, um die Zins- und Tilgungsleistungen für das neue Darlehen bedienen zu können, sollten Sie eine (kleine) Wirtschaftlichkeitsrechnung beifügen.

Wirtschaftlichkeitsrechnung

Eine solche Wirtschaftlichkeitsrechnung könnte beispielsweise für die Anschaffung eines neuen Gerätes wie folgt aussehen: