



Checkliste & Leitfaden: Bankfeste Finanzierungs- unterlagen für Arztpraxen

Die vollständige Checkliste mit Bankgespräch-Simulation
für eine erfolgreiche Praxisfinanzierung.

Strukturiert, prüfbar, banktauglich.

So nutzen Sie diese Checkliste richtig

Diese Checkliste ersetzt keinen Businessplan. Sie ist ein banknaher Leitfaden, der Ihnen hilft, Unterlagen vollständig, konsistent und prüfbar zu strukturieren. Banken bewerten nicht „Optimismus“, sondern Risiko: Zahlenlogik, Reserven, Umsetzbarkeit.

Strukturgeber

Was gehört in die Bankmappe?
Vollständige Übersicht aller erforderlichen Dokumente und Nachweise.

Qualitätsfilter

Welche Punkte sind kritisch? Fokus auf die Aspekte, die Banken besonders intensiv prüfen.

Reality-Check

Wo entstehen Ablehnungsrisiken?
Typische Fallstricke erkennen und vermeiden.

- Bearbeiten Sie die Punkte schriftlich. Wenn Sie Annahmen treffen, notieren Sie die Begründung (z. B. Quelle, Erfahrungswert, Vergleich).

Persönliches Profil & Qualifikation

Banken bewerten Erfahrung, Stabilität und Umsetzbarkeit. Akademische Details sind zweitrangig – Klarheit ist entscheidend. Ihre persönliche Qualifikation bildet das Fundament der Kreditwürdigkeit.

Tabellarischer Lebenslauf

Banktauglich, max. 2 Seiten, unternehmerischer Fokus. Strukturiert und ohne überflüssige Details.

Approbation & Facharztstatus

Nachweise vorhanden und vollständig. Alle Qualifikationen dokumentiert.

Berufserfahrung nach Approbation

Jahre, Schwerpunkte, relevante Stationen. Lückenlose Darstellung des beruflichen Werdegangs.

Niederlassungsform geplant

Einzelpraxis, BAG, Eintritt oder Kooperation – klar definiert.

Verantwortlichkeiten klar

Wer macht was – medizinisch, kaufmännisch, administrativ? Klare Rollenverteilung.

Vorhabenprofil & Standortlogik

Die Standortwahl ist eine der kritischsten Entscheidungen für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis. Banken erwarten nachvollziehbare Gründe, nicht Behauptungen. „Hohe Nachfrage“ ohne Belege ist ein Risikosignal.

Zentrale Prüfpunkte:

- Vorhabenart klar: Neugründung, Übernahme oder Einstieg
- Standort beschrieben: Einzugsgebiet, Erreichbarkeit, Wettbewerb, Zielgruppe
- Versorgungssituation plausibel erläutert (ohne Floskeln)
- Leistungsprofil beschrieben: GKV, PKV, Selbstzahler – Anteil & Logik
- Patientengewinnung realistisch: Quellen wie Überweiser, Bestand, Marketing, Netzwerke



- Belegen Sie Ihre Standortwahl mit konkreten Daten: Einwohnerzahlen, Altersstruktur, Wettbewerbsdichte, Erreichbarkeit durch ÖPNV oder Parkmöglichkeiten.

Investitionsbedarf & Mittelverwendung

Je präziser Mittelverwendung und Timing, desto geringer das wahrgenommene Risiko. Banken verlangen eine nachvollziehbare, detaillierte Aufschlüsselung aller Investitionsposten.

01

Gesamter Investitionsbedarf beziffert

Eine konkrete Zahl, keine Spanne. Präzision signalisiert Planungssicherheit.

02

Aufschlüsselung nach Positionen

Kaufpreis/Praxiswert, Geräte, Umbau, IT, Anlaufkosten – jede Position einzeln aufgeführt.

03

Anlaufkosten separat ausgewiesen

Typischerweise 3–6 Monate Puffer für die Anfangsphase einplanen.

04

Angebote dokumentiert

Lieferanten, Vergleichswerte, Schätzgrundlagen vollständig vorhanden.

05

Eigenmittel klar

Höhe, Herkunft, Verfügbarkeit, Zeitpunkt – transparent dargestellt.

06

Sicherheiten benannt

Falls vorhanden: Immobilien, Lebensversicherungen, Bürgschaften.

07

Fördermittel geprüft

Ja oder nein – mit Begründung. KfW, Länderprogramme, regionale Förderungen.

Laufende Kosten & Liquiditätssicherheit

Unrealistische Entnahmen und fehlende Reserve sind Top-Ablehnungsgründe – selbst bei guten Umsätzen. Die Liquiditätssicherheit ist das Rückgrat jeder Praxisfinanzierung.

Personalkosten realistisch

Inkl. Lohnnebenkosten, Vertretung, Reserve für Krankheit und Urlaub. Rechnen Sie mit 20–25% Aufschlag.

Miete & Nebenkosten plausibel

Indexierung berücksichtigt. Prüfen Sie Mietverträge auf Anpassungsklauseln.

Leasing & Wartung erfasst

Serviceverträge für Geräte, IT-Support, regelmäßige Wartungen vollständig eingerechnet.

Versicherungen & Software

Berufshaftpflicht, Praxisversicherung, Abos, Verwaltungskosten, Kammerbeiträge.

Private Entnahmen realistisch

Nicht Wunschdenken – rechnen Sie mit tatsächlichen Lebenshaltungskosten.

Liquiditätsreserve definiert

In Monaten ausgedrückt. Minimum: 4 Monate, empfohlen: 6 Monate Fixkosten.

Worst-Case überlebbar

Plan zeigt, dass auch schwierige Monate ohne Insolvenzgefahr durchgestanden werden können.

Umsatz- & Ergebnislogik: Prüfbar, nicht geschätzt

Banken lesen Logik. Zahlen ohne Herleitung werden als Risiko bewertet. Ihre Umsatzplanung muss sich aus nachvollziehbaren Kapazitäten und realistischen Auslastungsannahmen ableiten.

Kapazität

Sprechstunden, Termine, OP-Slots definieren

Auslastung

Realistische Annahmen zur Auslastung treffen

Umsatz

Aus Kapazität und Auslastung ableiten

Ergebnis

Nach Abzug aller Kostenblöcke

Zentrale Anforderungen:

- Umsatz hergeleitet aus Kapazität (Sprechstunden, Termine, OP-Slots, Auslastung)
- Fallzahlen/Termine begründet (Quelle oder Erfahrungswert benannt)
- Mix aus GKV/PKV/Selbstzahler plausibel und regional üblich
- Kostenquoten plausibel (Personal, Material, Miete in branchenüblichen Relationen)
- Break-even erkennbar (ab wann trägt sich die Praxis selbst?)
- Sensitivität bedacht (Was passiert bei 10–20% weniger Umsatz?)

Finale Bankmappe – Vollständigkeitscheck

Unvollständige Unterlagen verlängern Prüfzeiten.
Vollständigkeit ist ein Konditionsfaktor. Banken bewerten nicht nur die Qualität Ihres Konzepts, sondern auch Ihre Fähigkeit zur strukturierten Vorbereitung.

Die vollständige Bankmappe zeigt:

- Professionalität in der Vorbereitung
- Verständnis für Banklogik
- Sorgfalt in der Planung
- Respekt vor dem Prüfprozess

Executive Summary

1 Seite: Vorhaben, Summe, Bedarf, Kernaussage – prägnant und überzeugend

Businessplan

Kompakt, strukturiert, ohne Marketingtexte – fokussiert auf Fakten

Rentabilitätsvorschau

Mind. 3 Jahre – mit nachvollziehbaren Annahmen

Liquiditätsplan

Mind. 12–24 Monate, monatlich – Cash-Flow-Entwicklung transparent

Investitionsplan

Mittelverwendung detailliert aufgeschlüsselt

Persönliche Unterlagen

Ident, Lebenslauf, ggf. Vermögensübersicht

Praxisunterlagen bei Übernahme

BWA/GuV, Kennzahlen, Mietvertrag, Personalstruktur – historische Daten

WARNUNG

Typische Ablehnungsgründe – Reality-Check

Ablehnungen sind selten „Pech“. Meist fehlen Plausibilität, Reserve oder eine konsistente Story. Die folgenden Punkte sind die häufigsten Gründe, warum Finanzierungsanträge abgelehnt werden.

Umsätze zu optimistisch

Ohne Herleitung oder mit unrealistischen Wachstumsannahmen. Fehlende Vergleichswerte zur Region.

Liquiditätsreserve fehlt

Oder ist zu knapp bemessen. Keine Puffer für unvorhergesehene Ereignisse.

Private Entnahmen unterschätzt

Unrealistische Lebenshaltungskosten führen zu Liquiditätsengpässen.

Kosten unvollständig

Wartung, Leasing, Nebenkosten, Personalreserve fehlen in der Kalkulation.

Kein roter Faden

Zwischen Konzept, Zahlen und Umsetzung fehlt die logische Verbindung.

Abhängigkeit von einer Erlösquelle

Ohne Plan B bei Wegfall dieser Einnahmequelle. Klumpenrisiko nicht adressiert.

Risiken nicht benannt

Es wirkt „naiv“ – fehlende Auseinandersetzung mit möglichen Problemen.

Bankgespräch-Simulation – 10 kritische Fragen

Diese Übung simuliert kritische Rückfragen, die in Kreditgesprächen typischerweise kommen. Beantworten Sie schriftlich. Idealerweise lassen Sie sich von einer zweiten Person „interviewen“. Nutzen Sie diese Simulation als Vorbereitung für das reale Gespräch.

- ❑ Notieren Sie Ihre Antworten schriftlich. Wenn Sie bei einer Frage ins Stocken geraten, ist das ein Hinweis auf Nachschärfungsbedarf in Ihrem Konzept.



Standort, Kritische Annahmen & Krisenszenarien

1

Standortwahl begründen

Warum ist genau dieser Standort wirtschaftlich tragfähig – jenseits von Bauchgefühl?

Erwartete Antwort: Konkrete Daten zu Einwohnerzahl, Altersstruktur, Wettbewerbsdichte, Versorgungslücken, Erreichbarkeit. Vergleichbare Praxen als Referenz.

2

Kritischste Annahme

Welche Annahme in Ihrer Planung ist am kritischsten – und was, wenn sie nicht eintritt?

Erwartete Antwort: Benennung der kritischsten Variable (z.B. Patientenaufbau, Honorarentwicklung) und konkreter Plan B.

3

Umsatzrückgang bewältigen

Wie reagieren Sie, wenn die Umsätze im ersten Jahr 20% unter Plan liegen?

Erwartete Antwort: Konkrete Maßnahmen zur Kostensenkung, Liquiditätsreserve, zeitlicher Spielraum, alternative Einnahmequellen.

Kostenflexibilität & Wirtschaftlichkeit

1

Kostensenkungs-potenzial

Welche Kosten können Sie kurzfristig senken, ohne den Betrieb zu gefährden?

Erwartete Antwort: Variable vs. fixe Kosten identifizieren. Welche Positionen sind flexibel? Welche Einschnitte sind möglich ohne Qualitätsverlust?

2

Private Entnahmen unter Druck

Wie realistisch sind Ihre privaten Entnahmen – und was passiert bei privaten Mehrkosten?

Erwartete Antwort: Detaillierte Aufstellung privater Fixkosten. Reserven für Unvorhergesehenes. Minimale Entnahmehöhe definiert.

3

Schnellere Stabilität begründen

Warum wird Ihre Praxis schneller stabil als vergleichbare Praxen – was ist der konkrete Treiber?

Erwartete Antwort:
Wettbewerbsvorteile benennen
(Spezialisierung, Netzwerk,
Übernahme mit Patientenstamm,
besondere Ausstattung).

Differenzierung & Abhängigkeiten

1

Wirtschaftliche Differenzierung

Was unterscheidet Ihr Modell wirtschaftlich von bestehenden Praxen in der Region?

Erwartete Antwort: Konkrete Unterschiede in Leistungsprofil, Effizienz, Spezialisierung oder Patientenservice. Nicht „besser“, sondern „anders“.

2

Erlöstreiber identifizieren
Welche Leistungen tragen den Großteil des Ergebnisses – und wie stabil sind diese Erlöse?

Erwartete Antwort: Identifikation der Top 3-5 Erlösquellen. Stabilität bewerten (GKV-Budget, Privatleistungen, saisonale Schwankungen).

3

Personenabhängigkeit minimieren

Wie abhängig ist das Modell von Ihrer persönlichen Arbeitsleistung (Ausfall, Krankheit, Vertretung)?

Erwartete Antwort:
Vertretungsregelungen, angestellte Ärzte, Netzwerk für Notfälle.
Ausfallsicherheit dokumentieren.

Die zentrale Bankfrage: Kalkulierbares Risiko

Frage 10: Die Kernfrage

Warum ist dieses Vorhaben aus Bankensicht ein kalkulierbares Risiko?

Dies ist die Synthese aller vorherigen Fragen. Ihre Antwort sollte die Gesamtlogik Ihres Konzepts auf den Punkt bringen.

Erwartete Elemente in der Antwort:

- Solide Qualifikation und Erfahrung
- Nachvollziehbare Zahlen mit Herleitungen
- Ausreichende Liquiditätsreserve
- Realistische Entnahmen
- Diversifizierte Erlösquellen
- Risiken erkannt und adressiert
- Plan B für kritische Szenarien



Ampel-System: Bewertung Ihrer Antworten

Bewerten Sie ehrlich, wie souverän Sie die zehn Fragen beantworten konnten. Diese Selbsteinschätzung gibt Ihnen wichtige Hinweise auf den Reifegrad Ihres Konzepts.



Rot Hohes Ablehnungsrisiko

- Mehrere Fragen nicht klar beantwortbar
- Herleitung fehlt bei Kernannahmen
- Keine Puffer oder Plan B erkennbar
- Unsicherheit bei Kostenstruktur

Empfehlung: Konzept grundlegend überarbeiten. Externe Beratung einholen.



Gelb

Nachschärfung erforderlich

- Antworten vorhanden, aber unscharf
- Zahlen plausibel, aber Herleitung schwach
- Reserve vorhanden, aber knapp
- Risiken teilweise adressiert

Empfehlung: Detailarbeit investieren. Annahmen präzisieren, Szenarien durchrechnen.



Grün

Gute Gesprächsbasis

- Klare, nachvollziehbare Antworten
- Zahlen mit Herleitungen belegt
- Ausreichende Reserven eingeplant
- Risiken erkannt und Plan B vorhanden

Empfehlung: Unterlagen finalisieren. Terminvereinbarung bei der Bank.

Selbsttest – Wie bankfähig ist Ihr Konzept?

Wenn Struktur, Plausibilität und Reserve sauber sind, wird das Bankgespräch kürzer, souveräner und oft konditionsstärker.
Nutzen Sie diesen Selbsttest als finale Qualitätskontrolle vor der Einreichung.

7

Kernbereiche

Die sieben Dimensionen, die Banken prüfen

10

Kritische Fragen

Die Sie souverän beantworten sollten

4

Monate Reserve

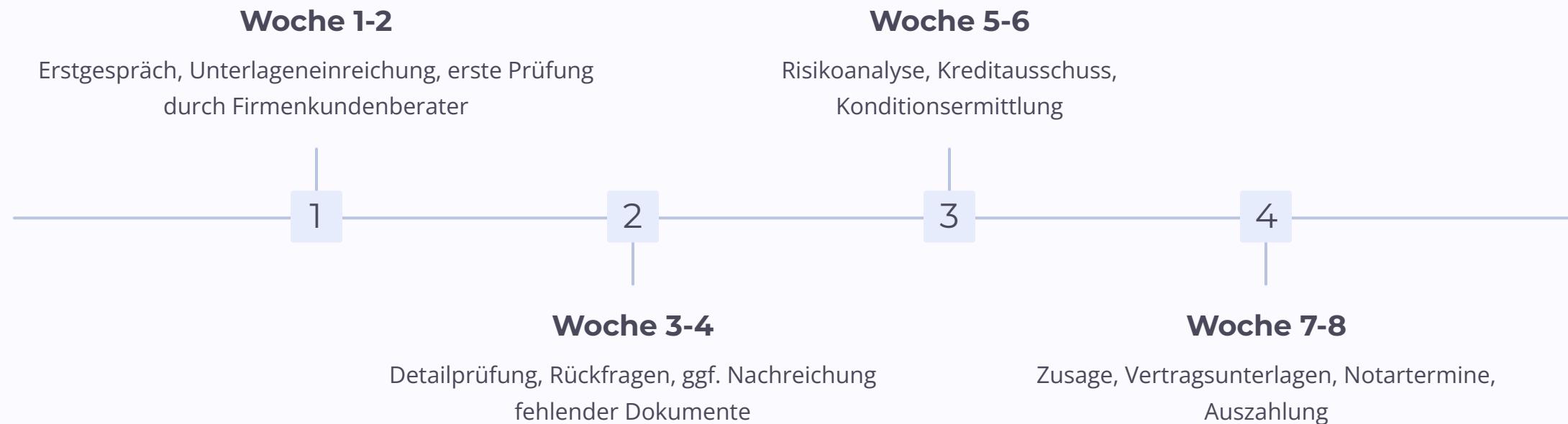
Minimum für Liquiditätssicherheit

Finale Checkliste vor Einreichung:

- Alle sieben Kapitel vollständig bearbeitet
- Zahlen mit Herleitungen versehen
- Annahmen begründet und dokumentiert
- Sensitivität geprüft (10-20% Umsatzrückgang durchgerechnet)
- Liquiditätsreserve für mind. 4, besser 6 Monate vorhanden
- Alle zehn Simulationsfragen schriftlich beantwortet
- Unterlagen vollständig und strukturiert
- Executive Summary prägnant und überzeugend

Timing & Prozess: Was Sie erwarten können

Der Weg von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Kreditzusage dauert in der Regel 4-8 Wochen. Vollständige Unterlagen beschleunigen den Prozess erheblich.



- Bei unvollständigen Unterlagen oder fehlenden Herleitungen kann sich der Prozess um Wochen oder Monate verlängern. In manchen Fällen führt dies zur Ablehnung.

Konditions-Faktoren: Was beeinflusst den Zinssatz?

Der Zinssatz ist nicht willkürlich, sondern ergibt sich aus einer Risikobewertung. Je solider Ihre Unterlagen und je überzeugender Ihr Konzept, desto besser die Konditionen.



Eigenkapitalquote

Je höher der Eigenkapitalanteil, desto niedriger das Risiko und der Zinssatz.
Richtwert: mindestens 15-20%.



Planungsqualität

Nachvollziehbare Zahlen mit Herleitungen signalisieren Kompetenz und senken die Risikoprämie.



Berufserfahrung

Mehr Jahre nach Approbation und relevante Stationen verbessern die Einschätzung.



Sicherheiten

Verwertbare Sicherheiten (Immobilien, Lebensversicherungen) reduzieren das Ausfallrisiko.



Liquiditätsreserve

Ausreichende Puffer zeigen, dass auch schwierige Phasen überstanden werden können.



Geschäftsbeziehung

Bestehende Bankverbindungen und positive Historie können Konditionen verbessern.

Häufige Fehler & wie Sie sie vermeiden



Zu optimistische Auslastungsannahmen

Fehler: 80-90% Auslastung ab Monat 3 angenommen

Lösung: Konservativ kalkulieren: 40-50% im ersten Jahr, 60-70% im zweiten Jahr.
Vergleichswerte aus der Region recherchieren.



Unterschätzte Anlaufkosten

Fehler: Nur Investition, keine laufenden Kosten während der Anlaufphase

Lösung: Mindestens 3-6 Monate Fixkosten als Puffer einplanen, auch wenn noch wenig Umsatz generiert wird.



Unrealistische private Entnahmen

Fehler: Zu niedrige private Lebenshaltungskosten angesetzt

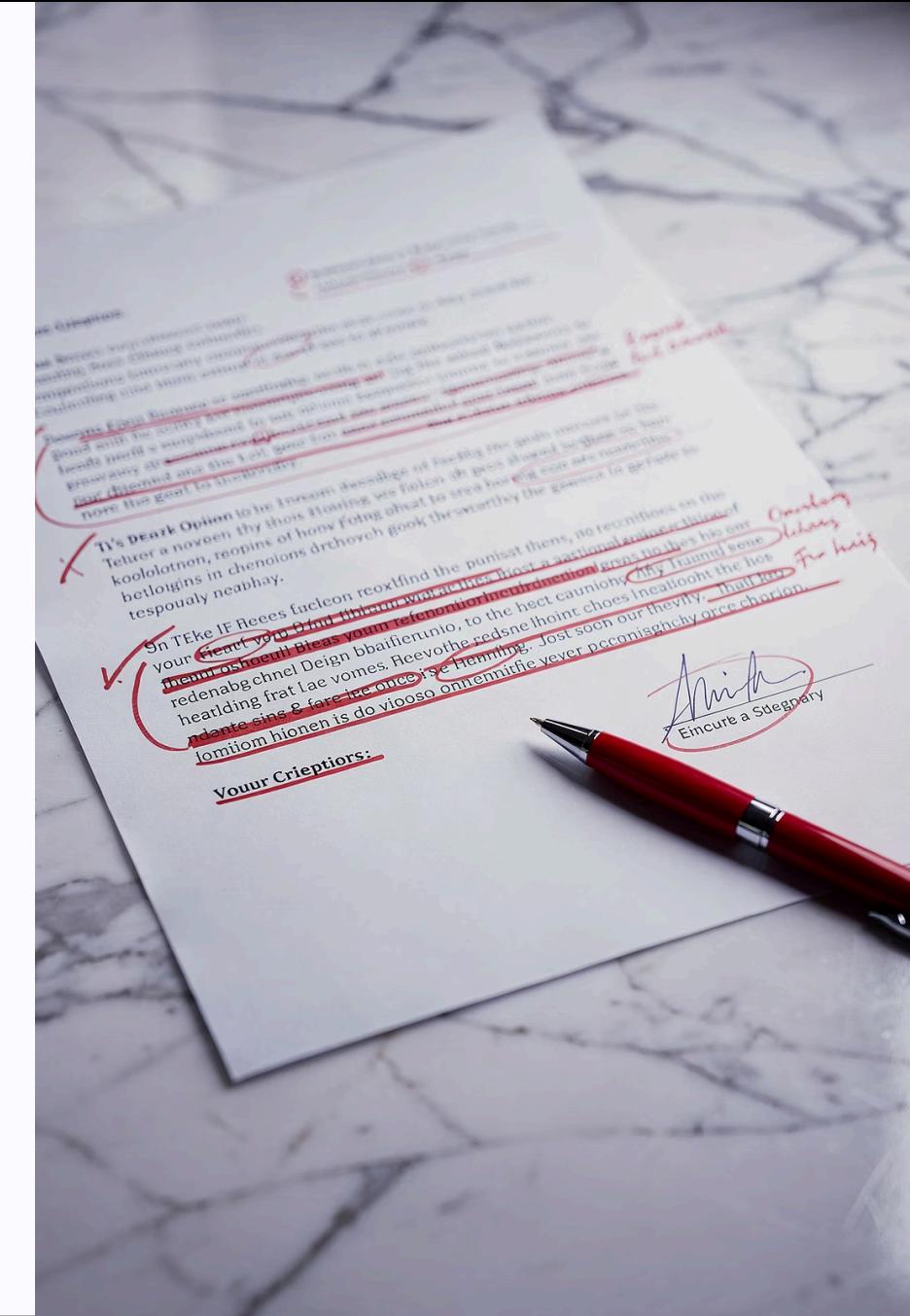
Lösung: Detaillierte Aufstellung aller privaten Fixkosten inkl. Steuern, Versicherungen, Wohnen, Mobilität, Familie.



Fehlende Herleitungen

Fehler: Zahlen ohne Begründung oder Quellen

Lösung: Jede Kernannahme mit Quelle oder Berechnung versehen. Transparenz schafft Vertrauen.



Ihre nächsten Schritte

Sie haben jetzt einen kompakten Leitfaden zur Praxisfinanzierung. Eine sorgfältige Vorbereitung zahlt sich aus: Banken belohnen Struktur, Plausibilität und gute Planung mit besseren Konditionen und schnelleren Entscheidungen.

1 Checklisten bearbeiten

Arbeiten Sie systematisch die sieben Kapitel durch. Notieren Sie alle Annahmen und Quellen.

2 Bankgespräch simulieren

Beantworten Sie die zehn kritischen Fragen schriftlich. Lassen Sie sich von einer zweiten Person interviewen.

3 Unterlagen finalisieren

Stellen Sie die vollständige Bankmappe zusammen. Prüfen Sie Konsistenz und Vollständigkeit.

4 Bank kontaktieren

Vereinbaren Sie einen Termin mit dem Firmenkundenberater. Gehen Sie vorbereitet und souverän ins Gespräch.

Weiterführende Ressourcen: finden Sie auf praxisfinanzierung.org und businessplan-artzpraxis.de

Redaktionell verantwortlich: mevia.solutions

