PROF. BISCHOFF & PARTNER

Vorlesungsreihe Betriebswirtschaft trifft Zahnmedizin 2.0
Zusammenfassung Teil 5 vom 7. Oktober 2025

Die Praxisfinanzierung: sicher und nachhaltig

Immer genügend Geld auf dem Konto, um jederzeit pünktlich Gehälter, Rechnungen und auch den Privatbedarf eines Praxisinhabenden decken zu können, ist eine absolute Notwendigkeit und Ziel einer nachhaltigen Finanzierung. Denn was nützt eine schöne profitable Praxis, wenn das Geld ausgeht? Oder betriebswirtschaftlich ausgedrückt: Liquidität geht vor Rentabilität.

Noch 2021 und 2022 finanzierten viele Kreditinstitute Zahnarztpraxen ohne hohe Anforderungen zu A-Konditionen! Denn als Zahnarzt bzw. Zahnärztin war wirtschaftlicher Erfolg fast garantiert und die monatlichen Belastungen durch einen Bankkredit waren wegen extrem niedriger Zinsen gering. Inzwischen hat sich das Zinsniveau erhöht. Damit sind die Belastungen durch einen Kredit deutlich angezogen. Deshalb müssen Niederlassungswillige die Kreditinstitute von ihrem Gründungsvorhaben und ihrer Tilgungsfähigkeit wesentlich fundierter überzeugen. Das Gleiche gilt auch für gestandene Zahnärzte und Zahnärztinnen, die eine Finanzierung z. B. für größere Investitionen in ihrer Praxis benötigen. Schnell ans Ziel gelangen diejenigen, die viele Optimierungsmöglichkeiten bei der Finanzierung klug kombinieren.

Für eine nachhaltige Praxisfinanzierung geht man zweckmäßigerweise in folgenden 3 Schritten vor:

1. Wie viel Geld wird wofür wie lange benötigt? (Ermittlung des Finanz- und Kreditbedarfs)
2. Was bieten die Banken? (Kreditprogramme)
3. Was benötigen die Kreditinstitute für die Kreditvergabe? (Kreditunterlagen)

1. Finanzierungsbedarf richtig ermitteln

Wofür soll das Geld verwendet werden, wie viel wird benötigt und für wie lange muss es zur Verfügung stehen? Können oder sollen Eigenmittel zur Finanzierung eingesetzt werden oder nicht?

Bei länger bestehenden Praxen entsteht regelmäßig neuer Finanz- und meist auch Kreditbedarf im Zusammenhang mit einzelnen Investitionen (z. B. einer neuen Behandlungseinheit). Manchmal besteht auch ein Umfinanzierungsbedarf – z. B. wenn das Girokonto über längere Zeit im Minus ist.

Beispiel:

Dr. Dent benötigt eine neue Behandlungseinheit für 70 T€. Dies ist sein zusätzlich zu finanzierender Finanzbedarf. Seine EÜR und Kontenentwicklung dokumentieren, dass er in der Lage ist, die zusätzliche finanzielle Belastung aus Zins und Tilgung für diesen Kredit über 70 T€ zu

tragen. Auch heute noch ein unkomplizierter Fall, wenn Praxisgewinn und Entnahmeverhalten genügend Raum für den Kapitaldienst lassen.

Wesentlich komplexer ist die Ermittlung des Finanzbedarfs bei Praxisgründungen, Praxisübernahmen, Einstieg in eine Berufsausübungsgemeinschaft oder bei einer grundlegenden Umstrukturierung/Praxisverlegung. Hier erwartet die Bank einen Businessplan, der die Wirtschaftlichkeit und den Finanzierungsbedarf der Zahnarztpraxis realistisch darstellt. Es reicht nicht, lediglich die Ausgaben für die Praxiseinrichtung und einige Anlaufkosten zu addieren. Notwendig ist eine pagatorische Liquiditätsplanung oder zumindest eine indirekte Ermittlung des Finanzbedarfs aus der Ertragsplanung (sog. „indirekte Methode“). Unzureichende Berechnungen des Finanzbedarfs können zu fatalen Finanzierungslücken mit negativen Auswirkungen auf die Praxisliquidität führen. Auch das Verhältnis zur Bank wird überstrapaziert, wenn bereits kurz nach der Finanzierung über eine Nachfinanzierung verhandelt werden muss.

Beispiel:

Dr. Neu möchte eine bestehende Praxis für einen Kaufpreis von 300 T€ übernehmen. Für den Umbau der Räume und neue Geräte rechnet er zusätzlich mit 250 T€. Außerdem benötigt er 40 T€ für die Erstausstattung mit Praxis- und Labormaterial sowie Marketing zur Praxiseröffnung. Er rechnet in den ersten Monaten damit, dass die Einnahmen noch nicht die laufenden Kosten decken. Dr. Neu möchte sich eine solide Existenz aufbauen. Die Bank möchte sich sicher sein, dass die hohe Anfangsfinanzierung planmäßig zurückgeführt wird. Dafür lässt er eine Planung erstellen. Sie stellt realistisch und glaubwürdig dar, dass diese Praxis auf Dauer einen überdurchschnittlichen Gewinn verspricht und wie viel Geld für das Vorhaben wie lange benötigt wird. Aus dieser Planung ergibt sich, dass Dr. Neu für die Praxis inkl. seines Privatbedarfs in der Spitze 720 T€ benötigt.

Geld, wenn es gebraucht wird

Der berechnete Finanzbedarf sollte fristgerecht (fristenkongruent) finanziert sein. D. h., Geld, was langfristig benötigt wird, sollte auch langfristig finanziert werden und nicht kurzfristig z. B. über die Nutzung der Kontokorrentlinie oder Zahlungsziele von Laboren.

Auch hierzu ein typisches Beispiel einer nicht fristgerechten (falsche) Finanzierung:

Dr. Neu finanziert lediglich 550 T€ für den Praxiskaufpreis, Umbau und neue Geräte langfristig. Er hat aber – wie die meisten – Anlaufkosten und Entnahmen, die noch nicht durch Praxiseinnahmen voll abgedeckt werden können und benötigt eine Erstausstattung mit Material. Also schöpft er in den ersten Jahren seinen Kontokorrent dauerhaft aus und zahlt sein Labor unter Ausnutzung oder Überziehung von Zahlungszielen. Seine Praxisliquidität stellt er damit auf dünnes Eis. Denn sowohl Bank als auch Labor können jederzeit ihre Konditionen straffen. Dann fehlen ihm kurzfristig liquide Mittel. Bei einer fristgerechten, langfristigen Finanzierung tritt dieses Problem nicht auf, da nicht nur das Anlagevermögen, sondern der gesamte langfristige Liquiditätsbedarf auch langfristig finanziert wird.

Abb. 1 zeigt, dass Dr. Neu nicht nur 550 T€, sondern mindestens 620 T€ langfristig benötigt. Zusätzlich müsste ihm noch 100 T€ kurzfristig zur Verfügung stehen.

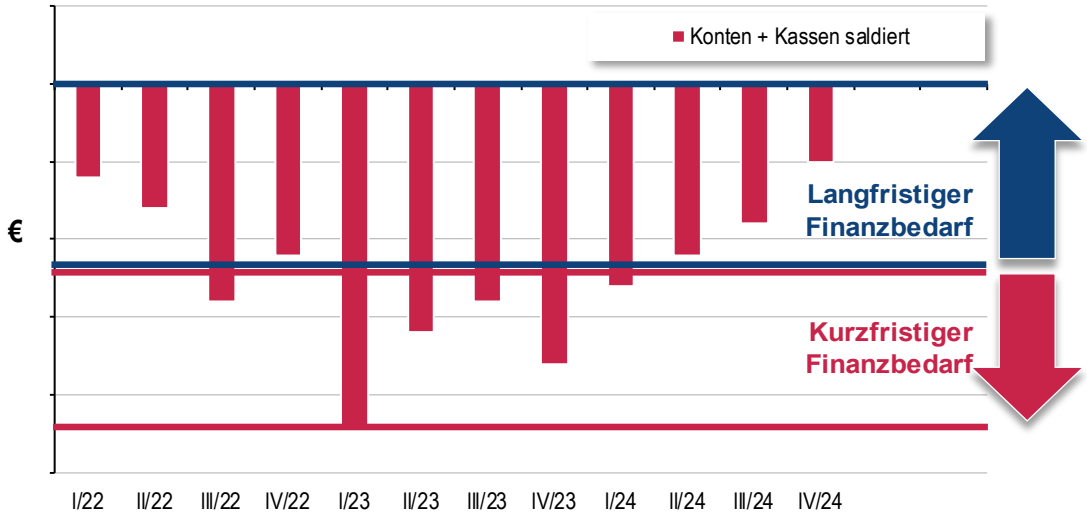

Abbildung 1: Beispiel langfristiger Finanzierungsbedarf

Fristengerecht ist er finanziert, wenn zumindest der langfristige Finanzbedarf von 620 T€ langfristig finanziert wird. Nur kurzfristiger Finanzbedarf (100 T€) darf kurzfristig finanziert werden (z. B. über eine Kontokorrentlinie). Es ist aber empfehlenswert, möglichst eine hohe Summe langfristig zu finanzieren und eine möglichst hohe zusätzliche Kontokorrentlinie zu vereinbaren, wenn die Bank mitspielt.

Dr. Neu konnte bei der Bank erreichen, dass 670 T€ langfristig finanziert werden. Darüber hinaus steht ihm noch eine Kontokorrentlinie über 100 T€ zur Verfügung. Dies gibt Luft, wenn Anfangsverluste der Praxis höher ausfallen als geplant.

Tipp: Langfristigen Finanzbedarf mit Kontokorrent zu finanzieren ist nicht nur risikoreich, sondern auch viel zu teuer. Zurzeit sind Zinsen für langfristige Finanzierungen niedriger als Kontokorrentzinsen.

Vorsicht vor zu kurzer Kreditlaufzeit

Neben der fristenkongruenten Finanzierung ist die Laufzeit mittelfristiger und langfristiger Kredite von besonderer Bedeutung. Dies ist darauf abzustellen, welche monatlichen Kreditraten von Dr. Neu tatsächlich und unter Berücksichtigung realistischer Privatausgaben getragen werden können. Für die langfristige Finanzierung vereinbart Dr. Neu eine feste Laufzeit von 15 Jahren.

Eigenmittel einsetzen?

Finanzierungen werden erleichtert, wenn Eigenmittel eingesetzt werden können. Fehlt es an Eigenkapital, bietet sich auch die Aufnahme eines Privatdarlehens (beispielsweise bei einem Familienangehörigen) an.

Aber Eigenmittel der Praxisinhabenden oder des familiären Umfeldes werden oft nicht gerne zur Praxisfinanzierung einbezogen. Man möchte bei nicht planmäßigem Verlauf noch Liquiditätsreserven haben – auch zur Absicherung des Lebensunterhaltes und privater Verpflichtungen. Bei dem niedrigen Zinsniveau der vergangenen Jahre war dies durchaus eine naheliegende Überlegung, wenn die Bank und ggf. öffentliche Financiers auch mitspielen. Bei dem heutigen höheren Zinssatz ist dagegen zu überlegen, ob die dadurch höhere Zinsbelastung tatsächlich gerechtfertigt ist und ob dadurch nicht die Finanzierungszusage als Ganzes gefährdet wird. Und bei bestehenden gut laufenden Praxen sollte im Einzelfall überlegt werden, ob die Zurückhaltung von Eigenmitteln den mit jeder Bankfinanzierung verbundene Verwaltungsaufwand rechtfertigen.

2. Finanzierungsangebote der Banken

In der Regel bieten die Banken drei verschiedene langfristige Finanzierungsalternativen an:

- die sog. „öffentliche“ Finanzierung,
- das Hausbankdarlehen,
- das Tilgungsaussetzungsdarlehen mit Kapitallebensversicherung oder anderen Geldanlagen als Tilgungsersatz.

Öffentliche Finanzierungen meist die erste Wahl

Die sogenannte „öffentliche“ Finanzierung heißt öffentlich, weil der Staat die Mittel entweder ganz oder teilweise über Förderprogramme zu sehr günstigen Konditionen zur Verfügung stellt. Die Kreditprüfung und Abwicklung für diese in der Regel langfristigen Darlehen übernehmen vor allem die Hausbanken z. B. zusammen mit der Deutschen Ausgleichsbank oder der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

Diese öffentlichen Kredite werden über die Hausbank mit dem Zahnarzt oder der Zahnärztin abgewickelt. Die KfW stellt der Hausbank – meist unter Marktkonditionen – das Geld zur Verfügung und übernimmt teilweise auch Ausfallrisiken. Für den Zahnarzt bzw. die Zahnärztin stehen KfW-Kredite damit für niedrige Tilgungsraten durch lange Laufzeiten, verbilligte Zinsen und bisweilen tilgungsfreie Anlaufjahre.

Öffentliche Finanzierungen wegen der niedrigeren Zinsen oft die erste Wahl! Besonders häufig werden zurzeit folgende Programme genutzt:

- ERP-Förderkredit Digitalisierung (KfW):
  Laufzeit 2 Jahre bis 10 Jahre, aktuelle Zinsen ab 2,67 % p.a.

- ERP-Förderkredit Innovation (KfW):
  Laufzeit 2 Jahre bis 10 Jahre, aktuelle Zinsen ab 2,21 % p. a.
- Landeskreditprogramme wie z. B. NRW.BANK.Universalkredit:
  Laufzeit 2 Jahre bis 20 Jahre, aktuelle Zinsen ab 3,19 % p.a.
- Landeskreditprogramme wie z. B. NRW.BANK. Invest Zukunft, Tilgungszuschuss bis 20 %,
  Laufzeit 5 Jahre, aktuelle Zinsen 2 % unter Marktniveau

Darüber hinaus wird durch sog. „Betriebsmittelkredite“ die Möglichkeit geschaffen, auch laufende Kosten wie Miete, Gehälter oder Labormaterial, denen noch keine entsprechenden Einnahmen gegenüberstehen, mittel oder sogar langfristig zu finanzieren. Häufig werden neue Praxen komplett kreditfinanziert. Verfügt aber ein Niederlassungswilliger über Eigenmittel in Höhe von mindestens 15 % der Investitionen, so kann die Eigenkapitalhilfe (EKH) bei Praxisgründung ein vorteilhaftes Instrument darstellen. Es handelt sich hierbei um einen Kredit zu stark subventionierten Konditionen. Er ersetzt fehlendes Eigenkapital des Zahnarztes oder der Zahnärztin, weil er mit einem Rangrücktritt gegenüber Banken und sonstigen Gläubigern verbunden ist. Damit sinkt aus Bankensicht das Ausfallrisiko und damit der Zinssatz der restlichen Finanzierung. Der Antrag muss vor Gründung der Praxis gestellt werden.

Vorsicht:
Öffentliche Finanzierungen werden staatlich subventioniert und sind an Vergabebedingungen geknüpft. Außerdem sind detaillierte Verwendungsnachweise einzureichen. Werden bei der Beantragung oder bei den Nachweisen wissentlich oder auch nur versehentlich falsche Angaben gemacht, so stellt dies einen Subventionsbetrug § 264 StGB dar, der auch bei kleineren Verfehlungen verfolgt und bestraft wird.

Hausbankdarlehen

Grundsätzlich lassen sich langfristige Kredite von Kreditinstituten danach unterscheiden, wie diese getilgt werden sollen.

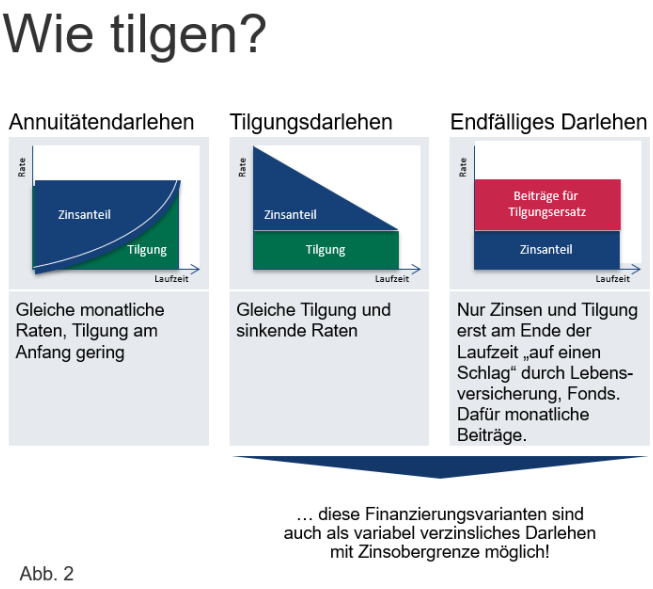

Abbildung 2: Hausbankdarlehen und Tilgung

Beim Hausbankdarlehen für Praxen handelt es sich meist um ein Annuitätendarlehen: Es wird über die gesamte Laufzeit regelmäßig getilgt, wobei am Anfang der Zinsanteil und am Ende der Tilgungsanteil überwiegt.

Vor allem öffentliche Finanzierungen sind oft Tilgungsdarlehen. Hier wird in gleichen Tilgungsraten getilgt und zusätzlich monatlich oder quartalsweise Zinsen auf den verbleibenden (sinkenden) Kreditbetrag gezahlt. Folge: Am Anfang ist die Belastung am größten.

Sog. „Tilgungsaussetzungsdarlehen“

Die dritte Finanzierungsalternative stellt das sog. Tilgungsaussetzungsdarlehen dar. Sie ist bei Kauf einer Praxis oder bei einer Niederlassung immer noch eine verbreitete Finanzierungsform. Das Darlehen wird während seiner in der Regel zwölf- bis zwanzigjährigen Laufzeit nicht getilgt. Erst am Ende der Laufzeit erfolgt die einmalige (endfällige) Tilgung. Hierfür schließt er bei Kreditaufnahme eine Kapitallebensversicherung oder eine andere Geldanlage ab, mit der der Kredit vollständig bei Laufzeitende getilgt werden soll. So entrichtet der Zahnarzt statt einer monatlichen Tilgungsrate eine Lebensversicherungsprämie oder zahlt in einen Sparplan ein.

Diese Finanzierungsform bringt hohe Risiken mit sich: Wenn sich die Renditeerwartungen des Tilgungsersatzes nicht erfüllen, bleiben Praxen am Laufzeitende auf Restschulden sitzen. Darüber hinaus bauen sich Schulden während der Laufzeit nicht kontinuierlich ab. Vorzeitige Ablösungen sind in aller Regel wesentlich aufwendiger und komplexer als bei Annuitäten- oder Tilgungsdarlehen.

Zinsen

Zinsen werden üblicherweise bei Praxisfinanzierungen über die gesamte Kreditlaufzeit festgeschrieben. Bisweilen werden auch kürzere Zeiten der Zinsbindung vereinbart. Kommt man bei Auslaufen der Zinsbindung in eine Hochzinsphase, so kann das teuer werden.

Es gibt auch Kreditformen, bei denen der Kreditzins variabel gestaltet ist – zum Teil mit Begrenzungen der Zinssätze nach oben (sog. „Zins-Cap-Darlehen“). Für die Zinsbegrenzung ist eine gesonderte Gebühr bei Kreditaufnahme zu entrichten. Ob ein Zins-Cap einer festen Zinsbindung vorzuziehen ist, ist von den Zinskonditionen und den Erwartungen an die künftige Zinsentwicklung abhängig.

Oft täuschen niedrige Nominalzinsen über die tatsächlichen Kreditkosten hinweg. Deshalb sollte stets der Effektivzins (laut Preisangabenverordnung) verglichen werden. Beachtet werden sollte außerdem die Laufzeit der Zinsbindung. Wurde beispielsweise eine Zinsbindung über zehn oder zwölf Jahre vereinbart, so ist der Zins in aller Regel höher als bei einer Zinsfestsetzung z. B. auf 5 Jahre. Aber nach 5 Jahren könnte ein Anstieg des Zinsniveaus hier zu deutlichen Erhöhungen der Zinsbelastung führen. Wer vorsichtig finanziert, wird daher eine langfristige Zinsbindung präferieren. Der Konditionenvergleich lohnt sich immer.

Nicht nur, ob überhaupt ein Kredit gewährt wird, sondern auch die Höhe der Zinsen, ist von Ihrer Bonität abhängig. Je besser das Rating einer Praxis ist, umso weniger Eigenkapital muss die Bank für Kredite an die Praxis hinterlegen. D. h., je besser das Rating, umso niedriger die Kreditkosten der Bank! Auch öffentliche Finanzierungen haben unterschiedliche Zinssätze je nach Bonität der Praxis.

Schnellere Tilgung möglich?

Bisweilen wünschen Praxen im Nachgang eine schnellere Entschuldung. Eine vorzeitige Kredittilgung kann aber durch sog. Vorfälligkeitsentschädigungen sehr teuer werden. Manche Kreditprogramme sehen Möglichkeiten einer vorzeitigen Kredittilgung im gewissen Umfang (z. B. max. 5 % pro Jahr) vor.

Nicht selten scheitern risikoreiche Kreditengagements an fehlenden Sicherheiten. Auch auf diese Thematik kann sich der Zahnarzt bzw. Die Zahnärztin vorbereiten. So unterliegen beispielsweise viele Gründer dem Irrtum, die Praxiseinrichtung stelle eine Sicherheit mit hohem Wert für die Bank dar. Dem ist nicht so. Auch Kapitallebensversicherungen werden erst nach einer gewissen Laufzeit zu werthaltigen Sicherheiten für die Bank. Selbst ein Paket an Standardaktien wird nur in Höhe von 40 bis 60 % als werthaltige Kreditsicherheit akzeptiert. Ähnliches gilt bei Grundschulden. Auch hier gelten in der Regel nur 60 % des Marktwertes der Immobile als werthaltige Absicherung.

Mit den Sicherheiten will die Bank ihr Risiko reduzieren für den Fall, dass der Kreditnehmer seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. Entscheidender für den Kredit ist aber die Ertragskraft der Praxis und des Praxisinhabenden. Schließlich sollen sie ja aus eigener Kraft die aufgenommen Kreditverbindlichkeiten aus ihren Praxen zurückführen können. Das muss der Businessplan plausibel darlegen. Sieht die Bank im Businessplan des Zahnarztes bzw. der Zahnärztin ihre

Anforderungen an Tilgungsfähigkeit erfüllt, ist natürlich eher mit einer Finanzierungszusage zu rechnen.

Tipp:
Nach dem am 09.03.2000 veröffentlichten BGH-Urteil ist eine Bürgschaftsverpflichtung von Angehörigen (z. B. Ehefrau) sittenwidrig, wenn ein Bürge „finanziell überfordert“ wurde, also z. B. nicht einmal die Zinsen für den Kredit bei einer Inanspruchnahme aufbringen könnte (Aktenzeichen: IX ZR 198/98).

3. Erfolgreiche Bankgespräche: Vorbereitung ist alles

In Zeiten niedriger Zinsen bekamen fast alle Gründenden mit einem plausiblen Konzept A-Konditionen und damit sehr niedrige Kreditzinsen. Denn in dieser Zeit war das Ausfallrisiko von Praxiskrediten aufgrund der niedrigen Kreditbelastungen extrem gering.

Inzwischen schauen aber Banken genauer hin. Das gilt sowohl für Praxisgründungen und -übernahmen als auch für Investitionskredite für bestehende Praxen. Zwar gibt es noch immer sehr viele Kredite mit A-Konditionen – auch bei Blankokrediten. Aber es findet eine intensivere Prüfung der Kreditwürdigkeit statt.

Praxisinhabende, die voraussichtlich in den nächsten Jahren ihr Berufsleben beenden, bekommen nur noch schwer Kredite und wenn, meistens nur mit einer Laufzeit bis Eintritt in den Ruhestand.

Für die kreditgewährende Bank ist von entscheidender Bedeutung, dass die Kreditwürdigkeit und eine gute Bonität auch gegenüber Kontrollorganen der Bank dokumentiert werden können. Dafür benötigt Ihr Bankbearbeiter von Ihnen fundierte Unterlagen.

Stellen Sie sicher, dass eine Woche vor dem Banktermin beim Sachbearbeiter bzw. bei der Sachbearbeiterin ein Schreiben bzw. ein Konzept vorliegt, aus dem sich Folgendes ergibt:

a) Wofür benötigen Sie die Finanzierung?
b) Wie hoch ist Ihr Kreditwunsch?
c) Was sind Ihre Finanzierungsvorstellungen? (z.B. öffentliche Finanzierung)
d) In welchem Zeitraum wollen Sie den Kredit tilgen?
e) Berechnung der Wirtschaftlichkeit (Umsatz- und Ertragsvorschau) Ihres Vorhabens und Ihrer Tilgungsfähigkeit (Liquiditätsplanung)
f) Bei Praxisübernahme oder Erweiterungsinvestition: Aktuelle BWA, Einnahme-Überschuss-Rechnungen der letzten drei Jahre, Einkommensnachweise, Einkommensteuererklärungen etc.
g) Vermögensaufstellung bzw. Selbstauskunft

Checkliste: Zum Banktermin

- ✓ Informieren Sie sich vorab über übliche Finanzierungskonditionen und öffentliche Finanzierungsprogramme.
- ✓ Überlegen Sie vorher, welche Sicherheiten Sie geben wollen und ob Ihr Ehepartner bürgen soll.
- ✓ Überlegen Sie vorab, welche Zinsbindung Sie vereinbaren möchten.
- ✓ Sie sollten Ihr Konzept schlüssig und überzeugend präsentieren können – üben Sie es vor dem Spiegel. Nutzen Sie die Erfahrung Ihres Beraters.
- ✓ Manchmal sinnvoll: Ein „Übungstermin“ bei einer Bank, von der Sie eigentlich nicht so gerne finanziert werden wollen.
- ✓ Für das Bankgespräch sollten Sie nicht nur die Eckdaten Ihres Konzeptes im Kopf haben, sondern auch auf die „üblichen“ Fragen der Banker gute Antworten vorbereiten.
- ✓ Halten Sie zur Sicherheit neben Ihrem eigenen Exemplar des Businessplanes weitere Kopien für die Banksachbearbeiter bereit, auch wenn Sie diese schon übermittelt haben.
- ✓ Notieren Sie sich offene Fragen sowie Dinge, die Sie nicht verstanden haben. Erbitten Sie sich immer Bedenkzeit, wenn Sie sich einer Antwort nicht sicher sind.
- ✓ Argumentieren Sie gegenüber der Bank immer als Unternehmer, dem es vor allem auf die Wirtschaftlichkeit seiner Praxis ankommt.

Was haben Sie von einer guten Vorbereitung? Informieren und überzeugen Sie Ihre Bank von Ihrem Vorhaben, so beschleunigt dies nicht nur die Kreditvergabe, sondern durch ein besseres Rating sinken auch die Kreditzinsen. Je besser Ihr Bankberater bzw. Ihre Bankberaterin Sie und Ihr Vorhaben kennt, desto überzeugender kann er für Ihren Finanzierungswunsch einstehen. Denn die Bankberatenden sind aus Sicht der Bank diejenigen, welche bankintern das Vorhaben denjenigen, die über die Kreditvergabe entscheiden, präsentieren.

Vorlesung verpasst? *Melden Sie sich jetzt noch für die weiteren Vorlesungen von Prof. Dr. Bischoff an! https://bwl.bischoffundpartner.de*

Über Prof. Dr. Bischoff & Partner:
Als Steuerberater, Fachanwälte und Betriebswirte mit Spezialisierung auf Zahnarztpraxen, Arztpraxen und mittelständische Unternehmen sind wir seit unserer Gründung im Jahr 1985 davon überzeugt, dass Erfolg Freiräume schafft. Unseren Mandanten bieten wir nicht nur verständlich aufbereitete Zahlen und Auswertungen, sondern auch umfassende und vielseitige Beratungsleistungen. So

schaffen wir die nötige Transparenz, die Sicherheit für wirtschaftlichen Entscheidungen gibt.
www.bischoffundpartner.de

Kontakt:
Anita Pützer, Communication Managerin
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Riehler Str. 36, 50668 Köln
Tel. 0221 9128404 233, anita.puetzer@bischoffundpartner.de