

Bankgespräche richtig vorbereiten und erfolgreich führen

- Welchen Kreditbedarf habe ich?
- Was muss ich bei der Kommunikation beachten?
- Wie kann mich mein Steuerberater unterstützen?



Mandanten-Info

**Bankgespräche
richtig vorbereiten und
erfolgreich führen**

Inhalt

1. Wege zum Kredit.....	1
2. Qualität der Geschäftsführung	5
3. Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse	9
3.1 Betriebsergebnis und Ertragskennzahlen.....	9
3.2 Unternehmensentwicklung	11
4. Sicherheiten.....	12
4.1 Bewertungen von Sicherheiten	13
4.2 Übliche Beleihungsgrenzen:	13
5. Tipps für das Bankgespräch.....	15
6. Fazit	18

Vorwort

Das Thema „Finanzierung“ hat in allen Bereichen der durch Sie zu treffenden Unternehmensentscheidungen einen herausragenden Stellenwert. Darum und aufgrund eines tiefgreifenden Wandels der Finanzierungskultur bei KMU-Betrieben ist es wichtig, auf das notwendig werdende Bankgespräch richtig vorbereitet zu sein.

Diese Mandanteninformation beschränkt sich in ihren Inhalten auf die bestmögliche Durchführung von Kreditverhandlungen bei traditionellen Kreditfinanzierungen. Neue Kapital- und Finanzierungsformen zur Erschließung neuer Finanzierungsquellen sind an dieser Stelle lediglich erwähnt.

Die Hürden, die Unternehmen vor einer Kreditzusage zu überwinden haben, werden ständig höher gelegt. Die Kreditvergabepolitik wird differenzierter und in der Tendenz durch eine ratinggestützte Prüfung restriktiver. Um für eine geplante Investition die nötige Finanzierung zu erhalten sind sämtliche Kontakte, von ersten kreditorientierten Gesprächen bis hin zum finalen Zusagetermin, mit der Bank wichtig und deshalb äußerst zielorientiert anzugehen.

Wie man den möglichen Erfolg des geplanten Vorhabens durch eine gründliche Vorbereitung auf die Kreditgespräche erhöht, zeigen die nachstehenden Ausführungen.

1. Wege zum Kredit

Zielgerichtetes Handeln erfordert zunächst einen Einblick in die internen Entscheidungsprozesse der Bank, mit der die Kreditverhandlungen geführt werden sollen. Es ist wichtig zu wissen, wie der Entscheidungsprozess in der Bank verläuft, welche Kriterien und welche Spielräume dabei bestehen und wer über Kredite letztinstanzlich entscheidet.

Grundsätzlich ist erster Ansprechpartner eine Bank, mit der Sie bereits in Geschäftsbeziehung stehen.

Trotzdem sollten Sie bei der „Partnerwahl“ darauf achten, dass folgende Prämissen vorliegen:

- eine objektive, gute und zuvorkommende Beratung,
- kurze und schnelle Entscheidungswege,
- ein ausreichendes Leistungsangebot und ein guter Service,
- das Entgegenkommen bei Sonderwünschen,
- eine angemessene Risikopolitik (Sicherheiten),
- Kulanz in Problemsituationen und ein faires Verhalten in Krisenzeiten.

Nicht zu unterschätzen ist dabei neben den geschäftspolitischen Leitlinien des Kreditinstituts vor allem auch die Qualifikation, das Engagement sowie der persönliche „Draht“ zum zuständigen Bankberater und Entscheidungsträger. Ein häufiger Wechsel Ihrer Ansprechpartner ist einer engen und vertrauensvollen Geschäftsbeziehung eher hinderlich.

Hinweis

Trotz EDV und vielfach automatisierten Verfahren spielt die subjektive Einschätzung Ihres Bankberaters nach wie vor eine wichtige Rolle bei der Kreditentscheidung. Schließlich ist er es, der den Computer füttert und Ihre unternehmerischen Eigenschaften beurteilt.

Fragen Sie ihn, ob er als Ihr Ansprechpartner auch gleichzeitig Entscheidungsträger über Ihre Kreditangelegenheit ist. Ist dies nicht der Fall, sollte die Strategie dahingehend geändert werden, dass der zuständige Kompetenzträger frühzeitig in die Verhandlungen einbezogen wird. Ein persönliches Kennenlernen ist dabei stets vorteilhaft.

Bei den Kriterien für eine erfolgreiche Kreditanfrage sind, ähnlich wie bei den Entscheidungsprozessen, keine großen Unterschiede unter den verschiedenen Kreditinstituten festzustellen. Eine ausreichende Bonität und entsprechende Sicherheiten sind der Schlüssel zum Kredit.

Ob es zu einer positiven Kreditzusage kommt und zu welchen Konditionen Ihnen Kredit gewährt wird, hängt entscheidend davon ab, ob Sie nach Einschätzung des Entscheidungsträgers Ihrer Bank den künftigen Kapitaldienst (die vereinbarten Zinsen und Tilgungen) sowie Ihre sonstigen finanziellen Verpflichtungen ordnungsgemäß erbringen werden können und das Kreditausfallrisiko für die Bank vertretbar ist. Die künftige Kapitaldienstfähigkeit beurteilt die Bank anhand der bisherigen und gegenwärtigen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und der Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens (Bonität).

Hinweis

Bonität und Sicherheiten sind die entscheidenden Faktoren für die Kreditvergabe.

Diese zwei Komponenten ergeben zusammen das Risiko des Kredits für die finanzierende Bank, das sowohl für die Kreditentscheidung an sich wie auch für die Konditionen ausschlaggebend ist.

Die gegenseitige Abhängigkeit von Bonität und Sicherheiten ist wichtig, da geringere Sicherheiten, zumindest in gewissem Umfang, durch eine gute Bonität kompensiert werden. Umgekehrt bedeutet dies aber auch, dass durch eine Verbesserung Ihrer Bonität tendenziell weniger Sicherheiten benötigt werden.

Hinweis

Haben Sie seit der letzten Kreditzusage (Altkredit) Ihre Bonität verbessert, ist ein Bankgespräch angesagt, in dem die Frage einer besseren Risikoklasse und, bei gleichbleibender Absicherung, bessere Konditionen zu thematisieren sind. Auch für derartige Bankgespräche gelten die Inhalte dieser Mandanteninformation.

Die letztendliche Kreditentscheidung, gleich, ob örtliche Sparkassen und Genossenschaftsbanken ihre Kreditentscheidungen selbst vor Ort oder Geschäfts- und Privatbanken diese durch eine übergeordnete Stelle treffen, ist abhängig von den aktuellen geschäftspolitischen Zielvorgaben der Geschäftsführung der Bank. So ist es durchaus möglich, dass Ihr Kreditantrag bei einer Bank, die zurzeit sehr risikoorientiert handelt, abgelehnt wird, eine andere Bank, die sich gerade auf Expansionskurs befindet, dagegen den Kredit gewährt. Neben diesen Zielvorgaben nimmt das Renditestreben bei allen Kreditinstituten eine dominierende Rolle ein. Dies zeigt sich bei bestimmten Bankengruppen unter anderem daran, dass sich diese immer weniger für kleinere Kreditengagements mit niedrigeren Deckungsbeiträgen interessieren. Hat man mit einer Bank zu tun, die diese Strategie praktiziert führt das mitunter dazu, dass z. B. die Beantragung öffentlicher Finanzierungsprogramme bei kleineren Kreditsummen bis etwa 50 TEuro abgelehnt wird oder kleinere, bearbeitungsintensive Engagements (z. B. wegen häufiger nicht abgesprochener Überziehungen, unzureichender Kreditunterlagen oder mangelnder Informationsbereitschaft) massiv eingeschränkt werden.

Zusammenfassend ist hier ein modellhafter Prozess einer Kreditentscheidung dargestellt:¹



Wie bereits ausgeführt, ist die Bonität eine Schlüsselgröße für die Kreditvergabe und somit ein wesentliches Kriterium bei der Vorbereitung des Kreditgesprächs.

¹ Quelle: IFD Rating-Broschüre (2010)

Hinweis

Eine unzureichende Einstufung ist bei vielen Banken sogar ein Ausschlusskriterium, selbst bei voller Absicherung!

Die mit Rating-Verfahren durchgeführten Bonitätsbeurteilungen sind von Bank zu Bank – vor allem hinsichtlich der Gliederung und der Gewichtung einzelner Faktoren – unterschiedlich.

Die Beurteilungskriterien sind jedoch ähnlich und erstrecken sich auf die Bereiche Geschäftsführung, wirtschaftliche Verhältnisse, statistische Risikoanalyse, Unternehmensentwicklung, Bewertung der Sicherheiten.

2. Qualität der Geschäftsführung

Der Erfolg eines Unternehmens hängt entscheidend von der Qualität der Geschäftsführung ab. Fehlentscheidungen können die Existenz bedrohen. Eine qualifizierte Geschäftsführung ist daher für die Bank die beste Sicherheit für eine ordnungsgemäße Kreditrückzahlung und steht bei der Bonitätsbeurteilung an erster Stelle. Für das Kreditgespräch ist deshalb darauf zu achten, dass unverzichtbare Führungseigenschaften wie Ihr kaufmännisches und technisches Fachwissen und Können, Zielstrebigkeit, Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen, Flexibilität, Realitätssinn und die Identifikation mit dem Unternehmen bei Ihnen als persönliche Eigenschaften reichlich vorhanden sind.

Von einem Kreditnehmer erwarten die Banken darüber hinaus Verlässlichkeit, Glaubwürdigkeit, Ehrlichkeit und Verantwortungsbewusstsein.

Hinweis

Schwierigkeiten in der Familie, ein Alter von über 60 Jahren, besonders in Verbindung mit einer ungelösten Nachfolgefrage oder eine Beeinträchtigung der Leistungsfähigkeit gelten als Risikofaktoren.

Da die Beurteilung subjektiv durch Ihren Bankberater erfolgt ist dieser, soweit nicht durch die bisherige Geschäftsverbindung erfolgt, umfassend durch schriftliche Unterlagen (z. B. persönlicher und beruflicher Werdegang, absolvierte Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen etc.) zu informieren.

Die vorhandenen Führungsqualitäten dokumentieren Sie am besten durch Unterlagen über die bisherige Unternehmensentwicklung und mit qualitativ hochwertigen, d. h. aussagekräftigen Kreditunterlagen (z. B. Erfolgs- und Liquiditätsplan etc.). Bekräftigen Sie die Solidität Ihrer Geschäftstätigkeit, indem Sie den Bankberater an bisherige Erkenntnisse und positive Eindrücke aus Gesprächen und Betriebsbesichtigungen, sowie Erfahrungen (z. B. Einhaltung von Zusagen, bisherige Unternehmensführung, Krisenbewältigung) erinnern.

Hinweis

Da Banken neben den direkt von Ihnen eingereichten Unterlagen externe Informationsquellen (z. B. Schufa) nutzen, ist es wichtig, diese Quellen regelmäßig und frühzeitig auf ihre Inhalte zu prüfen und ggf. zu korrigieren. Da dies oftmals eine gewisse Zeit beansprucht, ist die frühzeitige Prüfung vor geplanten Kreditgesprächen angesagt.

Neben der Qualität der Geschäftsführung hängt die Leistungsfähigkeit eines Betriebes auch von der Qualität der innerbetrieblichen Funktionalbereiche ab. Es ist zu beobachten, dass Banken, allerdings in unterschiedlichem/r Umfang und Intensität, die Unternehmensplanung und -steuerung, die Organisation, das Personalwesen, den Einkaufs-, Lager- und Transportbereich, die Produktion, den Marketing- und Vertriebsbereich sowie das Rechnungs- und Finanzwesen im Zusammenhang mit Kreditentscheidungen beurteilen.

Besonderen Wert legen sie dabei auf angemessene betriebswirtschaftliche Planungs-, Kontroll- und Steuerungsinstrumente. Dazu gehört ein qualifiziertes Rechnungswesen, das aussagekräftige

Zahlen über den aktuellen Unternehmensstand liefert, eine Nachkalkulation der Aufträge wie auch eine angemessene Unternehmensplanung mit Umsatz- und Ertragsvorschau.

Einen Investitions-, Finanzierungs- und Liquiditätsplan benötigt die Bank ohnehin, um sich einen Überblick über die aktuelle und künftige Unternehmensentwicklung zu verschaffen.

Hinweis

Bei der Beurteilung spielt die Aktualität der eingereichten Zahlen sowie die bisherige Prognoseverlässlichkeit eine wichtige Rolle.

Zu erfolgreichen Kreditverhandlungen für Investitionsfinanzierungen sind eine Vorhabensbeschreibung und ein Investitionsplan mit sorgfältiger Kapitalbedarfsermittlung zwingend erforderlich. Hierzu reicht eine detaillierte Investitionsaufstellung aus. Fügen Sie möglichst auch eine Wirtschaftlichkeitsberechnung bei, die Ihre Bank von der Vorteilhaftigkeit Ihres Vorhabens überzeugt.

Hinweis

Prüfen Sie in diesem Zusammenhang, ob Ihr Betriebsmittelrahmen noch ausreicht. Bei Korrekturbedarf sollte dies in die Kreditverhandlungen aufgenommen werden.

Kalkulieren Sie Ihren Kapitalbedarf keinesfalls zu knapp. Notwendige Nachfinanzierungen werfen ein schlechtes Licht auf Ihre unternehmerische Kompetenz und werden bei schlechterer Bonität von der Bank oft verweigert.

Da bei der Prüfung dieser Unterlagen latente Risiken wie Risiken aus Abhängigkeiten von einzelnen Kunden und Lieferanten sowie aus Auslandsgeschäften, Umwelt-, Haftungsrisiken sowie deren Absicherung, Ausfallrisiko von Kundenforderungen, Anzeichen für Unternehmensgefährdung (z. B. gerichtliche Mahnverfahren, Verschlechterung der Zahlungsweise, etc.) besonders kritisch unter die

Lupe genommen werden, ist bei der Erstellung besondere Sorgfalt angesagt. Alle diese Unterlagen sollten stets schriftlich eingereicht werden (z. B. Planungsrechnungen, Jahresabschlüsse, etc.).

Da die Banken bei einer Kreditanfrage die Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation des anfragenden Unternehmens beurteilen, sollte man auf diesen Umstand vorbereitet sein.

Sind Sie in einer Branche mit stark zunehmender Nachfrage tätig, ist der Nachweis über künftig erzielbare Umsatzzuwächse leichter zu erbringen als in einer Branche mit rückläufiger Nachfrage.

Da Sie sich nicht die Branchenzuständigkeit aussuchen können, ist es besonders wichtig darzulegen, dass Ihr Unternehmen zwar in einer nach Ratinggesichtspunkten schwierigen Branche aktiv ist, jedoch in dieser Branche aufgrund spezieller Gegebenheiten den Spitzenreiter darstellt.

Hinweis

Hier muss die Überzeugung greifen, dass der erste Platz in einer „Schlechtbranche“ besser ist als der letzte Platz in einer „Boombranche“. In diesem Zusammenhang sollte auf die Konkurrenzsituation eingegangen werden und wie Sie erfolgreich damit umgehen.

3. Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse

Die Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse stellt das Kernstück der Bonitätsbeurteilung dar. Sie ist den Banken im Kreditwesengesetz sogar detailliert vorgeschrieben.

Die Auswertung und Beurteilung der Jahresabschlüsse bzw. bei nicht bilanzierenden Unternehmen ersatzweise der Einnahmenüberschussrechnungen und Vermögens- und Schuldenaufstellungen steht dabei im Mittelpunkt. Neben den Jahresabschlüssen beurteilen Banken auch die gegenwärtige und die künftig erwartete Entwicklung.

Mit der Analyse der Jahresabschlüsse bzw. der Einnahmenüberschussrechnungen und Vermögens- und Schuldenaufstellungen der letzten drei Jahre machen sich Banken ein genaues Bild über die bisherige Entwicklung Ihres Unternehmens.

Hinweis

Die Banken benötigen neben der reinen Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung auch die Erläuterungen, gegebenenfalls den testierten Jahresabschluss, sowie den Lagebericht, soweit ein solcher vorliegt.

Besonders wichtig ist dabei die Aktualität der Zahlen. Nach dem Kreditwesengesetz sind die Banken gesetzlich dazu verpflichtet, sich die Jahresabschlussunterlagen bis spätestens zwölf Monate bzw. bei mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften bis spätestens neun Monate nach dem Bilanzstichtag vorlegen zu lassen.

3.1 Betriebsergebnis und Ertragskennzahlen

Zur Verbesserung der Aussagefähigkeit und Vergleichbarkeit bilden die Banken betriebswirtschaftliche Kennzahlen und gliedern die Zahlen nach betriebswirtschaftlichen Aspekten. Diese Zahlen und Kennzahlen (z. B. Gesamtkapitalrentabilität oder Zinsdeckungsgrad) werden dann sowohl im Zeitablauf (Zeitvergleich) wie auch mit den Branchenwerten (Branchenvergleich) verglichen.

Da dies vom Kreditsachbearbeiter individuell beurteilt wird, sollte er mit entsprechend sachdienlichen Hintergrundinformationen versorgt werden. Als effektive Momente bieten sich vor allem das Kreditgespräch, verbunden mit einer (bei Neuengagements m. E. zwingend) Betriebsbesichtigung an.

Hinweis

Die Informationslage für den Bankberater muss durch den Geschäftsführer soweit erfolgen, dass Rücksprachen der Bank beim Steuerberater nicht notwendig werden.

Derartige Rückfragen zeigen, dass der Kompetenzträger der Bank möglicherweise Risiken in der Geschäftsführung sieht. Dieses Risiko ist auszuschließen, indem Sie alle Unterlagen und Informationen, die dem Bankberater überlassen werden sollen, vorher zusammen mit Ihrem Steuerberater abstimmen.

Das Gewicht, das diesen Hintergrundinformationen anhaftet, zeigt sich an den Folgen, wenn derartige Informationen nicht oder ungenau geliefert werden. Da die Beurteilung durch die Bank grundsätzlich nach dem Vorsichtsprinzip erfolgt, wird in diesen Fällen der schlechtest mögliche Fall angenommen.

Bei manchen Banken werden die Zahlen auch mit statistischen Verfahren per EDV analysiert und automatisch mit einem Risikoindex bewertet, was bei mangelhafter Informationspolitik schnell zum Kreditaus führen kann.

Sollte Ihr Unternehmen im Rahmen eines Unternehmensverbundes stehen, ziehen Banken gegebenenfalls auch verbundene Unternehmen in die Beurteilung mit ein, um sich ein Bild über die gesamten wirtschaftlichen Verhältnisse machen zu können.

Dies gilt nicht nur für Konzernstrukturen, sondern wird bereits bei Betriebsaufspaltungen in Besitz- und Betriebsgesellschaften sowie bei GmbH & Co. KG's mit einer Komplementär-GmbH praktiziert. Liegen derartige Verhältnisse bei Ihnen vor, sollte bereits im Vorfeld dieser Umstand bei den Vorbereitungen berücksichtigt werden.

Hinweis

Wenn Sie Ihrer Bank in diesen Fällen die Jahresabschlüsse der verbundenen Unternehmen als Gesamtabchluss zusammengefügt (= konsolidiert) vorlegen, haben Sie „einen Stein im Brett“.

Da der letzte Jahresabschluss in aller Regel aber schon mindestens ein halbes Jahr, oftmals sogar eineinhalb Jahre oder länger zurückliegt, interessiert sich Ihre Bank auch für die Entwicklung vom letzten Bilanzstichtag bis heute. Die Beurteilung der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation erfolgt vor allem anhand der aktuellen Buchhaltungsauswertung (z. B. Betriebswirtschaftliche Auswertung und Summen- und Saldenliste der DATEV).

Diese Unterlagen sind genau zu prüfen, da sich die Bank anhand dieser Auswertungen die Entwicklung und den aktuellen Stand aller gebuchten Aufwendungen und Erträge sowie der Vermögenskonten (z. B. Investitionen, Kundenforderungen etc.) und Kapitalkonten (z. B. Privatentnahmen) und der Verbindlichkeiten (auch die bei anderen Kreditgebern) ableitet. Oftmals sind lediglich die bereits gebuchten Aufwendungen und Erträge, nicht jedoch die noch nicht abgerechneten (Teil-)Leistungen, Lagerbestandsveränderungen, Abgrenzungen, Rückstellungen, noch nicht gebuchten Aufwendungen etc. berücksichtigt.

Diese Zahlen müssen daher vor ihrer Einreichung berichtigt werden. Hierzu sollten sie in jedem Fall Ihren Steuerberater zu Rate ziehen, da dieser die nötige Kompetenz hat.

3.2 Unternehmensentwicklung

Da für die ordnungsgemäße Kreditrückzahlung auch die künftigen wirtschaftlichen Verhältnisse maßgebend sind, bilden sich die Banken auch ein Urteil über die künftige Entwicklung Ihres Unternehmens.

Um hier für das erfolgreiche Kreditgespräch gerüstet zu sein, sollten als Grundlage eine existierende Erfolgsvorschau, Investitions-, Finanzierungs- und Liquiditätspläne vorgelegt werden.

Hinweis

Liegen z. B. aufgrund Ihrer Unternehmensgröße derartige Tools nicht vor, sollten Sie Ihrer Bank Angaben zur Zukunftseinschätzung Ihres Unternehmens aufzeigen. Erklären Sie der Bank auch das Fehlen von entsprechenden Planungstools (wenn diese z. B. verwaltungsökonomisch nicht vertretbar sind aufgrund der Unternehmensgröße).

Die Banken bewerten dabei überzogene Zielwerte ebenso negativ wie die Nichteinhaltung früherer Planzahlen/Zukunftsaussagen.

4. Sicherheiten

Je nach Wertbeständigkeit und Verwertbarkeit unterscheiden die Banken zwischen guten, akzeptablen und „Not“-Sicherheiten.

Gute Kreditsicherheiten sind Guthaben bei Banken und Bausparkassen, marktgängige Immobilien und wertbeständige Wertpapiere, Lebensversicherungen mit Rückkaufswert sowie Bürgschaften von Personen mit guter Bonität.

Akzeptierte Kreditsicherheiten sind Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, wie z. B. marktgängige Maschinen oder Fahrzeuge.

Um sogenannte „**Not**“-Sicherheiten handelt es sich bei Sonstigen Einrichtungen, Waren oder Kundenforderungen. Solche Positionen mit hoher Labilität und damit verbundener schwieriger Verwertbarkeit werden oftmals nur zusätzlich hereingenommen, aber nicht bewertet.

Oftmals werden Kreditverhandlungen dadurch ausgeweitet, dass neben den wirtschaftlichen Verhältnissen der/s Unternehmen(s) auch die private wirtschaftliche Situation des Unternehmers angefragt wird. Diese Forderung wird von vielen Bankkunden als zu weitgehend empfunden.

Hinweis

Das Zurückweisen derartiger Anforderungen ist stets abhängig von den bestehenden Sicherheiten ohne private Vermögenswerte. Sieht die Bank genügend Sicherheiten im betrieblichen Bereich für gegeben, kann auf eine Absicherung durch private Vermögensreserven für eventuelle Notsituationen verzichtet werden.

4.1 Bewertungen von Sicherheiten

Grundlage der Bewertung von Sicherheiten ist der von der Bank ermittelte Beleihungswert, der zum Teil deutlich unter dem Zeitwert liegt. Von diesem Beleihungswert werden dann noch je nach Verwertungsrisiko entsprechende Sicherheitsabschläge vorgenommen und die Sicherheiten somit nur bis zu einer bestimmten Beleihungsgrenze bewertet. Die Beleihungsgrenzen sind von der Wertbeständigkeit, Verwertbarkeit und Sicherungsart der jeweiligen Sicherheiten sowie von der Sicherheitenpolitik des angefragten Kreditinstitutes abhängig.

4.2 Übliche Beleihungsgrenzen:

Zur Orientierung kann von folgenden Faktoren ausgegangen werden:

- **Guthaben bei inländischen Banken** werden i. d. R. zu 100 % beliehen.
- **Bausparguthaben** werden meist zu 100 %, zum Teil auch nur bis 90 % beliehen.

- **Lebensversicherungen** werden in der Regel nur bis 90 % des Rückkaufswertes beliehen.
- Die Beleihungsgrenze für **festverzinsliche Wertpapiere** liegt i. d. R. bei 80 % des Kurswertes. Viele Banken differenzieren nach Emittenten und beleihen öffentlich-rechtliche Emissionen zu 100 %. Aktiendepots werden i. d. R. zu 60 % des Kurswertes bewertet.
- Die Beleihungsgrenze für **inländische Investmentanteile** liegt i. d. R. zwischen 60 % und 80 % des Rücknahmepreises.
- **Immobilien** können nur durch und im Rahmen von im Grundbuch eingetragenen Grundschulden oder Hypotheken als Kreditsicherheit verwendet werden. Ein- und Zweifamilienwohnhäuser werden i. d. R. nach dem Sachwert (Bau- und Bodenwert), gewerbliche und sonstige Objekte nach dem Ertragswert ermittelt. Der Beleihungswert liegt derzeit je nach Objekt i. d. R. zwischen 45 % und 80 % des Verkehrswertes.

Hinweis

Grundschulden und Hypotheken werden von Banken nur bis zu dieser Wertgrenze angerechnet. Dabei sind im Rang vorstehende Rechte (z. B. andere Grundschulden einschließlich Grundschuldzinsen, Wohnrechte, Leibrenten etc.) mit ihrem gegebenenfalls kapitalisierten Wert abzuziehen.

- Gängige **sicherungsübereignete Maschinen und Fahrzeuge** beleihen Banken je nach Sicherungsgut mit 25 % bis 45 % des Nettokaufpreises.
- **Einrichtungen** sind für Banken meist schwer verwertbar und werden daher kaum als Sicherheiten angerechnet.
- Das **Warenlager** ist für Banken kaum greifbar und oftmals nur schlecht verwertbar. Die Beleihungsgrenze für gängige Handelswaren liegt dabei je nach Bank zwischen 0 % und 60 %.

- **Aktuelle Kundenforderungen** werden i. d. R. bis zu 50 % als Kreditsicherheiten hereingenommen. Beliehen werden nur zweifelsfreie und abtretbare Forderungen.
- Der Wertansatz von **Bürgschaften** als Kreditsicherheit ist ganz entscheidend von der Bonität des Bürgen abhängig. Bürgschaften von öffentlich-rechtlichen Bürgschaftsbanken werden voll angerechnet.

Generell ist zu dieser Thematik festzustellen, dass im Prinzip jede Sicherheitenbewertung individuell erfolgt.

5. Tipps für das Bankgespräch

Die richtige Vorbereitung auf das Bankgespräch ist die halbe Miete. Nachstehende Hinweise sollen Ihnen Anregungen geben, die erfolgreiche Strategie für Ihr Kreditgespräch zu finden.

Selbst Initiative ergreifen

Die Initiative zu Kreditgesprächen sollte von Ihnen ausgehen.

- Sie soll frühzeitig und das Gespräch ohne Zeitdruck erfolgen.
- *Der Akteur ist immer im Vorteil.*

Gründliche Vorbereitung

Sie sind für das Gespräch gründlich vorbereitet.

- Ihre Verhandlungsziele und -strategien haben Sie festgelegt.
- Ihre rechtzeitig fertig gestellten aussagekräftigen Unterlagen liegen vor.
- Sie haben sich überzeugende Argumente und Antworten auf mögliche Fragen zurecht gelegt.
- Hierzu haben Sie sich frühzeitig die erforderlichen Informationen beschafft.

Angemessener Gesprächsrahmen

Die Kreditverhandlungen werden terminiert und finden nicht unangemeldet zwischen Tür und Angel statt.

- Sie erscheinen pünktlich und in angemessener Kleidung.
- Sie haben ausreichend Zeit für das Gespräch in Ihrem Zeitmanagement reserviert.
- Sie konzentrieren sich auf das Wesentliche und verlieren sich nicht in Nebensächlichkeiten.

Selbstbewusst auftreten, aber Realist bleiben

Sie treten selbstbewusst auf – nicht als Bittsteller.

- Sie handeln im Bewusstsein, dass Ihr Verhandlungsspielraum entscheidend von der Risikoeinstufung durch die Bank abhängt.
- Sie bleiben Realist und schaffen damit Vertrauen!

Verhandeln

Verhandeln Sie!

- Wer nicht verhandelt, zeigt sich als schlechter Unternehmer.
- Sie feilschen aber nicht penetrant um Centbeträge, haben stets das gesamte Konditionenpaket im Auge.
- Sie sind sich der Wichtigkeit des „Kleingedruckten“ stets bewusst.

Berater hinzuziehen

Sie wissen, dass zu wichtigen Bankverhandlungen Ihre Berater (Ihr Steuerberater, ein leitender Mitarbeiter oder auch Ihr Ehepartner) hinzugezogen werden.

- In diesen Fällen haben Sie vorher die Gesprächsinhalte und -taktik intensiv abgestimmt.

Einladung zur Betriebsbesichtigung

Sie laden die Entscheidungsträger der Bank zu einer Besprechung und Besichtigung in Ihren Betrieb ein.

- Sie haben vorher alle notwendigen Vorkehrungen getroffen, so dass für einen angenehmen und ungestörten Gesprächsverlauf (passender Raum, Getränke, keine Unterbrechung durch Telefonanrufe oder Mitarbeiter etc.) gesorgt ist.
- Sie halten alle notwendigen Unterlagen griffbereit und vermitteln so die Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes.

Protokoll und Nachfassbrief erstellen

Sie halten die wichtigsten Gesprächsergebnisse schriftlich fest.

- Die Ergebnisse lassen Sie sich durch einen Nachfassbrief bestätigen.

Vergleichsangebote einholen

Um die von Ihnen bereits eingeholten Alternativangebote von anderen Banken vergleichen zu können, bestehen Sie auf ein schriftliches Angebot mit Angabe aller Konditionen, insbesondere auch des effektiven Jahreszinses, der erforderlichen Sicherheiten und sonstigen Bedingungen.

6. Fazit

Sie sollten sich bereits im Vorfeld eines Bankgespräches Gedanken zum Ablauf machen. Ein Bankenspiegel, der aufzeigt, welche Kreditverträge Sie geschlossen haben (einschließlich Leasingverbindlichkeiten) und welche Sicherheiten zur Absicherung der Darlehen dienen, gibt einen ersten Aufschluss, welche Fragen Sie zu erwarten haben.

Insbesondere sollten Sie nie davon ausgehen, dass Ihre Wertvorstellungen mit denen der Bank übereinstimmen. Sie sollten „gedanklich“ Wertabschläge Ihrer Sicherheiten um bis zu 50 %, insbesondere bei den Immobilien vornehmen. Hintergrund ist, dass Sie sich dann vermutlich an die „Kreditrisiken“ annähern, und damit auch ein besseres Verständnis für manche Argumente der Bank haben. Auch haben Veränderungen in der Bankenbranche oft Einfluss auf so manche Kundenbeziehung.

DATEV eG, 90329 Nürnberg (Verlag)

© 2016 Alle Rechte, insbesondere das Verlagsrecht, allein beim Herausgeber.

Diese Broschüre und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung der DATEV eG unzulässig.

Eine Weitergabe an Dritte ist nicht erlaubt.

Aus urheberrechtlichen Gründen ist eine Veröffentlichung z. B. in sozialen Netzwerken oder auf Internet-Homepages nicht gestattet.

Im Übrigen gelten die Geschäftsbedingungen der DATEV.

Angaben ohne Gewähr

Titelbild: © Gina Sanders/fotolia.com

Stand: Januar 2016

DATEV-Artikelnummer: 19533

E-Mail: literatur@service.datev.de