

Der Bankkredit ist nach wie vor die wichtigste Finanzierungsquelle für den Mittelstand. Die gesamtwirtschaftliche Situation und die gesetzlichen Regularien veranlassen die Banken zu einer umsichtigen Kreditvergabe. Ein offenes Informationsverhalten spielt daher eine zentrale Rolle in der Geschäftsbeziehung. Die zukunftsweisende Präsentation des eigenen Unternehmens und seiner Stärken erleichtert den Zugang zur Finanzierung.

Dieser Leitfaden soll Ihnen eine erste Hilfestellung auf dem Weg zum Kredit bieten.

**1) Haben Sie Verständnis für Ihre Bank!
Ein Blick hinter die Kulissen**

Die Bonität und die Werthaltigkeit der Sicherheiten ergeben zusammen das Risiko eines Kredites und sind damit ausschlaggebend für die Kreditentscheidung sowie die Kreditkosten. Dies auch vor dem Hintergrund, dass das bewertete Risiko über die Höhe des von der Bank für einen Kredit zu hinterlegenden Eigenkapitals entscheidet.

Ab bestimmten Größenordnungen kann Ihr Firmenkundenberater zudem nicht mehr alleine über den Kredit entscheiden, sondern muss Ihren Kreditwunsch dem internen Entscheidungsgremium „verkaufen“. Dazu benötigt er Ihre Unterstützung.

**2) Pflegen Sie eine aktive Finanzkommunikation!
Transparenz als Schlüssel zum Geld**

Liefere Sie Ihrem Berater alle Informationen und Unterlagen, die er benötigt. Informieren Sie ihn insbesondere auch bei auftretenden Problemen aktiv und zeitnah. Dies ist die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Und es ist in Ihrem Interesse: Denn fehlende Informationen führen nach dem Vorsichtsprinzip zu einer für Sie ungünstigeren Beurteilung, was zu höheren Konditionen oder sogar zu einer Kreditablehnung führen kann.

Kommunizieren Sie aber auch in der anderen Richtung: Nutzen Sie Ihre Bank als Informationsquelle und informieren Sie sich über deren Beurteilung Ihrer Bonität. Verlangen Sie die Offenlegung des bankinternen Ratings sowie der Bewertung der gestellten Sicherheiten.

**3) Arbeiten Sie an Ihrer Bonität!
Rating ist Chefsache**

Kreditinstitute beurteilen die Bonität eines Unternehmens in der Regel mit standardisierten Ratingverfahren. Die Ratingnote ist das Ergebnis aus qualitativen Faktoren (Beurteilung des Unternehmers und Unternehmens, sogenannte „soft-facts“) und aus quantitativen Faktoren (Auswertung der Jahresabschlüsse, sogenannte „hard-facts“). Die Gewichtung der einzelnen Parameter orientiert sich am Unternehmen und kann zudem von Bank zu Bank variieren. Befassen Sie sich daher sehr intensiv mit Ihrem Rating und fordern Sie die Diskussion darüber aktiv bei Ihrem Bankberater ein. Lassen Sie sich von ihm die wichtigsten Ansätze zur Verbesserung der Ratingnote erläutern.

Achtung! Sobald Warnsignale, wie z. B. Kreditüberschreitungen, auftreten, erfolgt die Einstufung automatisch in eine schlechte Ratingstufe. Vermeiden Sie daher unbedingt solche Warnsignale, indem Sie insbesondere schwierige Situationen offen ansprechen. Stimmen Sie einen zusätzlichen Liquiditätsbedarf rechtzeitig im Vorfeld mit Ihrer Bank ab.

4) **Werben Sie für Ihr Unternehmen!**
Die qualitativen Ratingfaktoren

Überzeugen Sie die Bank von Ihrer unternehmerischen Qualifikation und der Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens. Zur Vorbereitung auf ein Bankgespräch ist die intensive Beschäftigung mit dem eigenen Unternehmen unverzichtbar. Stellen Sie sich selbst, Ihre Produkte und Dienstleistungen, die für Ihr Unternehmen relevante Branchenentwicklung, die Wettbewerbsverhältnisse und Ihre Planung übersichtlich und realistisch in einem Unternehmenskonzept dar. Achten Sie stets auf Aktualität der Darstellung.

Nur wenn der Banker Sie und Ihr Unternehmen genau kennt, wird das Rating und die Bonitätseinstufung Ihnen gerecht.

5) **Optimieren Sie Ihre Bilanzanalyse!**
Die quantitativen Ratingfaktoren

Der andere Teil Ihrer Ratingnote resultiert aus der Analyse ihrer Jahresabschlüsse. Die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage Ihres Unternehmens wird dabei sowohl mit den Vorjahren als auch mit Branchenwerten verglichen. Liefern Sie hierzu die Hintergrundinformationen, die der Analyst für eine objektive Auswertung benötigt. Falls die Branchenwerte auf Ihr Unternehmen nicht zutreffen, zeigen Sie die Besonderheiten Ihres Betriebes auf.

Ihre Bilanz sollte spätestens sechs Monate nach Geschäftsjahresende zusammen mit einer aktuellen betriebswirtschaftlichen Auswertung bei der Bank eingereicht werden. Bei einer sehr späten Bilanzanmeldung erfolgt ein vermeidbarer Abschlag in der Ratingnote. Bei einer Unternehmensgruppe müssen alle relevanten Einzelbilanzen und gegebenenfalls die Konzernbilanz eingereicht werden.

6) **Zeigen Sie die Zukunft auf!**
Die Planung als Instrument der Unternehmensführung

Planen Sie Ihren Erfolg und Ihre Liquidität realistisch und nachvollziehbar für das kommende Jahr und nach Möglichkeit für zwei weitere Jahre. Erläutern Sie dabei detailliert die wichtigsten Positionen und Annahmen und belegen Sie diese mit der aktuellen Auftragslage.

Führen Sie turnusmäßig Abweichungsanalysen durch und aktualisieren Sie darauf aufbauend die Hochrechnung für das laufende Geschäftsjahr. Besprechen Sie dies mit Ihrer Bank. Dabei kommt es auf die Begründung von Planabweichungen und die daraus abgeleiteten Maßnahmen an.

7) **Positionieren Sie sich!**
Branche und Wettbewerb

Stellen Sie neben der allgemeinen Branchensituation insbesondere den für Sie entscheidenden (regionalen) Markt realistisch dar. Erläutern Sie Ihre Abnehmerstruktur und gehen Sie auf die bedeutenden Kunden ein. Setzen Sie sich mit den wichtigsten Mitbewerbern auseinander und heben Sie die Stärken Ihres Unternehmens im Vergleich zu diesen hervor.

8) **Managen Sie Ihre Unternehmenswerte!**
Die Sicherheitenfrage

Zeigen Sie sich für das Sicherungsbedürfnis der Bank grundsätzlich offen, gehen Sie aber sparsam mit Sicherheiten um. Sichern Sie nach Möglichkeit jeden Kredit einzeln und separat ab, treffen Sie mit Ihrer Bank jeweils enge Sicherungsabreden. Dann wird die Sicherheit nach Tilgung des Kredits wieder frei. Lassen Sie sich eine gute Bonität und eine solide Absicherung mit einer guten Kondition honorieren.

Kreditinstitute bewerten Sicherheiten in der Regel nicht mit ihrem vollen aktuellen Zeitwert, sondern nehmen in Abhängigkeit von der langfristigen Wertbeständigkeit und Verwertbarkeit teils erhebliche Sicherheitsabschläge vor bzw. setzen manche Sicherheiten überhaupt nicht an. Erstellen Sie eine Übersicht der gegebenen Sicherheiten und fordern Sie die Wertansätze von Ihrer Bank ein. Bestehen Sie bei einer erkennbaren Übersicherung auf die Freigabe von Sicherheiten.

Bei ungenügenden Absicherungsmöglichkeiten besteht unter Umständen die Möglichkeit, über Ihre Bank eine anteilige öffentliche Verbürgung bzw. Haftungsfreistellung Ihres Kredites zu beantragen. Fordern Sie dies bei Bedarf aktiv ein.

9) **Runden Sie das Bild ab!**
Die Frage nach dem Privatvermögen

Sie werden teilweise mit dem Wunsch Ihrer Bank nach Offenlegung auch Ihrer privaten Einkommens- und Vermögensverhältnisse konfrontiert. Hintergrund ist die Aufdeckung Ihrer privaten Reserven zur Unterstützung der weiteren Unternehmensentwicklung sowie von zusätzlichen Absicherungsmöglichkeiten. Die private Offenlegung kann aber auch zur Erfüllung gesetzlicher Auflagen erforderlich sein.

Fragen Sie nach dem Grund und reichen Sie die Unterlagen ein, wenn dieser für Sie nachvollziehbar ist. Falls eine private Absicherung von Unternehmenskrediten notwendig sein sollte, vereinbaren Sie von vorneherein den Zeitpunkt und die Bedingungen (z. B. Erreichen einer bestimmten Eigenkapitalhöhe) zur Rückübertragung dieser Sicherheiten.

10) **Prüfen Sie Ihre Möglichkeiten!**
– Die Wahl der richtigen Finanzierungspartner –

Bei der Unternehmensfinanzierung ist ein ausgewogener Mix der verschiedenen Finanzierungsformen grundlegend für die langfristige Liquiditätssicherung. Prüfen Sie auch Alternativen zum klassischen Bankkredit. Beziehen Sie bei Bedarf insbesondere die Möglichkeiten der Eigenkapitalstärkung, beispielsweise durch die Zusammenarbeit mit einer Beteiligungsgesellschaft, in Ihre Überlegungen ein.

Pflegen Sie nach Möglichkeit zu mehreren Banken eine aktive Geschäftsbeziehung. Sie vermeiden dadurch eine einseitige Abhängigkeit und schaffen sich gleichzeitig Vergleichsmöglichkeiten. Legen Sie bei der Auswahl Ihrer Finanzierungspartner vor allem Wert auf die Qualität der Zusammenarbeit (z. B. Beratungsgüte und Leistungsangebot).

Fragen Sie Ihre IHK!
- Vorsprung durch Information -

Die IHK Schwaben bietet Ihnen Informationen zu Finanzierungsmöglichkeiten und unterstützt Sie gerne bei der Vorbereitung auf das Bankgespräch.

Ansprechpartner Wirtschaftsraum Augsburg

Jürgen Wager
Stettenstraße 1 + 3 | 86150 Augsburg
Tel 0821 3162-255 | Fax 0821 3162-174
juergen.wager@schwaben.ihk.de

Ansprechpartner Nord- und Westschwaben

Karin Bräuer
Donaustraße 29 | 87700 Memmingen
Tel 08331 8361-16 | Fax 08331 8361-14
karin.braeuer@schwaben.ihk.de

Ansprechpartner Allgäu

Gerhard Remmele
Donaustraße 29 | 87700 Memmingen
Tel 08331 8361-18 | Fax 08331 8361-14
gerhard.remmele@schwaben.ihk.de