

# So klappt es auch mit der Bank

Für das Gespräch mit dem Kreditinstitut ist eine professionelle

Vorbereitung die halbe Miete



**Rudi Katz**  
ShJ Senioren der Wirtschaft  
– Arbeitskreis e.V. Schönaich.  
[www.senioren-der-wirtschaft.de](http://www.senioren-der-wirtschaft.de)

Für kleinere und mittlere Unternehmen, die über kein eigenes Finanzmanagement oder Controlling verfügen, sind Kreditgespräche in der Regel

Chefsache. Aber auch wenn Sie als Chef natürlich über alles bestens informiert sind, lohnt sich eine sorgfältige Vorbereitung, damit Sie auf Fragen der Bank stets die richtige Antwort parat haben.

Erste Frage, die Sie im Vorfeld klären sollten, ist die nach dem Ziel: Brauchen Sie neue beziehungsweise weitere Finanzierungsmittel? Dann sollten Sie alle Infos zu Kredithöhe und Verwendung klar formulieren.

Planen Sie das Gespräch so rechtzeitig, dass keine Hektik entsteht. Damit beweisen Sie Ihre vorausschauende Vorgehensweise und vermeiden Zeitdruck. Erstellen Sie eine Agenda und teilen Sie diese vorab Ihrem

Gesprächspartner mit. Laden Sie ihn zu sich in Ihr Un-

ternehmen ein. Eine Betriebsbesichtigung sagt mehr als viele Worte.

Gehen Sie grundsätzlich davon aus, dass Ihr Bankberater daran interessiert ist, mit Ihnen den Kreditvertrag abzuschließen. Um sich jedoch für Sie einsetzen zu können, sind weitere Informationen notwendig. Diese gehen dann in Ihr Rating ein und bestimmen die Bonität und damit auch die Kredithöhe und den Zinssatz.

Doch welche Unterlagen sollten Sie vorlegen? Kreditinstitute benötigen Bilanzen und sind auch gesetzlich verpflichtet, diese anzufordern und auszuwerten. Als Gegenleistung erhält der Kunde in der Regel wichtige betriebswirtschaftliche Hinweise.

Bilanz beziehungsweise Einnahme-Überschussrechnung bei nicht bilanzierungspflichtigen Unternehmen sind also Pflicht.

Wenn Ihre aktuelle Bilanz Besonderheiten aufweist, sollten Sie dafür eine fundierte Argumentation bereithalten. Auch auf offene Fragen aus einem früheren Bilanzgespräch ist eine schlüssige Antwort notwendig.

Auf folgende Bilanz- und GuV-Positionen achten Kreditinstitute besonders:

- Umsatz- und Kostenentwicklung
  - Warenlager, Debitoren und Kreditoren
- Es wird deshalb erwartet, dass Sie diese Positionen regelmäßig beachten.

Darüber hinaus gilt: Offene Kommunikation schafft Vertrauen. Dazu gehören Details zur Planungsqualität. Denn Ihre Planung fließt in den Entscheidungsmechanismus bei dem Kreditinstitut ein. Sie sollte weitgehend durch realistische und transparente Annahmen abgesichert sein. Zins- und Tilgung müssen nachhaltig aus dem Liquiditätsüberschuss des Unternehmens finanzierbar sein.

Aktuelle Informationen über die Entwicklung von Markt und Branche sind ebenfalls wichtig. Erläutern Sie die Branchenentwicklung aus Ihrer Sicht und zeigen Sie die Besonderheiten und Alleinstellungsmerkmale Ihrer Produkte oder Dienstleistungen auf.

Planen Sie eine Erweiterung Ihres Betriebes oder Ihrer Produktpalette, vermitteln Sie Ihre Überzeugung, dass dies der richtige Weg ist! Das richtige Instrument dafür ist die Retabilitätsplanung.

Wenn Sie den Eindruck haben, dass trotz guter Vorbereitung noch Fragen offen sind, lassen Sie sich von einem Experten unterstützen. Dies könnte zum Beispiel Ihr Steuerberater oder jemand aus einer spezialisierten Beratungsorganisation sein.

Übrigens: Wer regelmäßig mit seiner Hausbank in Kontakt ist, tut sich leichter im Fall eines Falles. Ratsam sind deshalb Jahresgespräche, mit denen Sie Ihre Bank über die Entwicklung in Ihrem Hause auf dem Laufenden halten.

Die IHK-Broschüre „Kreditverhandlungen erfolgreich führen“: [www.stuttgart.ihk.de](http://www.stuttgart.ihk.de), Rubrik „Publikationen“



Fotos: Fotolia/T. Balzer



Unterlagen Gesprächsinhalt/-ziel	Letzte Bilanz bzw. EU- Rechnung	aktuelle Betriebs- wirtschaftliche Auswertung	Vorhabens- beschreibung	Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung
Jahresgespräch	x	x		(x)
Investitionen/Neue Produkte	x	x	x	x
Liquiditätsengpass	x	x	x Ursachen- analyse	x
Existenzgründung			x Businessplan	x