

Bankengespräch vorbereiten (Unternehmer)

Ein Bankengespräch will stets gründlich vorbereitet sein. Wir helfen Ihnen, die je nach Beratungsanlass variierenden, notwendigen aussagekräftigen Unterlagen zusammenzustellen und bereiten gemeinsam mit Ihnen das bevorstehende Gespräch vor.

Vereinbaren Sie z.B. als Unternehmer einen Termin bei der Bank, um einen Kredit zu beantragen, sind im Rahmen der Vorbereitung die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und die Zukunftsaussichten, kurz die Bonität Ihres Unternehmens zu prüfen. Die Bonitätsbeurteilung erfolgt weitgehend mit Rating-Verfahren, die von Bank zu Bank unterschiedlich sind, vor allem hinsichtlich der Gliederung und der Gewichtung einzelner Faktoren. Die Beurteilungskriterien sind jedoch ähnlich und erstrecken sich auf folgende Bereiche:

- Qualität der Geschäftsführung
- betriebliche Verhältnisse
- Branchen-, Markt – und Wettbewerbssituation
- gegenwärtige und künftige Entwicklung
- Zahlungsverhalten
- Sicherheiten

Da Ihr Kreditbetreuer viele der dabei zu beurteilenden Sachverhalte nur durch gezielte Fragen in Erfahrung bringen kann und Ihre Antworten und Äußerungen daher einen erheblichen Einfluss auf die Bonitätseinstufung Ihres Unternehmens haben, ist eine gründliche Vorbereitung auf mögliche Gesprächsthemen und Fragen unerlässlich. In der folgenden Fragen-Checkliste für das Kreditgespräch sind häufige Fragen der Banken zusammengestellt. Welche Aspekte hieraus für Sie tatsächlich relevant sind, werden wir zusammen mit Ihnen in einem persönlichen Beratungsgespräch erörtern.

Zur Geschäftsführung:

- Wie ist Ihr bisheriger beruflicher Werdegang?
- Welche Ausbildung und beruflichen Erfahrungen haben Sie?

- Über welche kaufmännischen und technischen Qualifikationen verfügen Sie?
- Ist die Nachfolgefrage gelöst? Wie?

Zu den betrieblichen Verhältnissen:

- Welche strategischen Unternehmensziele verfolgen Sie?
- Verfügen Sie über eine Umsatz-, Kosten- und Ertragsplanung sowie über eine Liquiditätsplanung?
- Verfügen Sie über ein Controllingsystem?
- Wer vertritt Sie und führende Mitarbeiter bei Abwesenheit?
- Sind die Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten Ihrer Mitarbeiter eindeutig geregelt?
- Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie? Ist Ihr Personalstand zu hoch?
- Wie ist die Qualifikation und die Altersstruktur Ihrer Mitarbeiter?
- Wie werden Ihre Mitarbeiter entlohnt (leistungsorientiert, angemessen)?
- Wie ist das Betriebsklima, der Krankenstand und die Fluktuation?
- Welche Zahlungsbedingungen haben Sie bei Ihren Lieferanten?
- Befindet sich Ihr Betrieb in einem Gewerbe-, Misch- oder Wohngebiet?
- Gibt es an Ihrem Standort Probleme (Umwelt, Nachbarn, Vermieter etc.)?
- Sind Ihre Produktionsanlagen und -verfahren auf dem neuesten Stand?
- Verfügen Sie über eine Arbeitsvorbereitung und eine Qualitätssicherung?
- Gibt es öfter Reklamationen und Gewährleistungsansprüche von Kunden?
- Kommt es zu Verzögerungen bei Produktions- und Lieferterminen?
- Betreiben Sie eine Marktbeobachtung und Marktforschung?
- Auf welche Zielgruppen ist Ihr Angebot ausgerichtet?
- Wie erfolgt Ihr Vertrieb?
- Welche Marketingmaßnahmen führen Sie durch?
- Wie kalkulieren Sie Ihre Aufträge?
- Kalkulieren Sie Ihre Aufträge regelmäßig nach?
- Kennen Sie den Deckungsbeitrag und die Preisuntergrenze Ihrer Produkte?

- Sind Sie mit der Fakturierung auf dem Laufenden?
- Wie hoch sind Ihre derzeitigen Außenstände? Wie schnell, wie oft und wie konsequent mahnen Sie?
- Wie sind Ihre Zahlungsbedingungen für die Kunden?
- Verlangen Sie Anzahlungen von Ihren Kunden?
- Sind Sie von einzelnen größeren Kunden abhängig?
- Wie hoch ist Ihr Exportanteil? In welche Länder exportieren Sie?
- Ist Ihr Betrieb konjunktur-, saison- oder witterungsabhängig?
- Sind Sie von bestimmten Branchen abhängig?
- Wie ist die Bonität und die Zahlungsweise Ihrer Kunden?
- Sind Sie Abnahme- und Lieferverpflichtungen eingegangen?
- Sind Sie ausreichend gegen wichtige Risiken versichert (Haftpflicht, Feuer, Diebstahl, Betriebsunterbrechung, Forderungsausfall, Umweltschäden)?

Zur Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation:

- Wie beurteilen Sie Ihre Marktsituation?
- Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um einem negativen Branchentrend entgegenzuwirken?
- Wer sind Ihre Hauptkonkurrenten und wie stark sind diese?
- Wie beurteilen Sie die Wettbewerbssituation?
- Wie ist die Preissituation? Können Sie angemessene Preise durchsetzen?
- Wie ist die Qualität und die Preislage Ihrer Produkte im Vergleich zu Ihren Konkurrenten?
- Welche Produktverbesserungen und -neuerungen haben Sie in letzter Zeit auf den Markt gebracht bzw. sind in nächster Zeit geplant?
- Welche Service- und Kundendienstleistungen bieten Sie Ihren Kunden?
- Können Sie Ihrer Zielgruppe mehr bieten als Ihre Konkurrenten? Was?
- Welche Stärken/Schwächen haben Sie im Vergleich zur Konkurrenz?

Zur gegenwärtigen und künftigen Entwicklung:

- Wie ist Ihre derzeitige wirtschaftliche Lage (Umsatz, Kosten, Gewinn)?

- Wie hoch sind Ihre Kapazitäten derzeit ausgelastet?
- Welche Umsätze, Kosten und Gewinne erwarten Sie in Zukunft?
- Wie hoch ist Ihr derzeitiger Auftragsbestand und wie viele Wochen ist Ihr Betrieb damit ausgelastet?
- Sind in nächster Zeit Investitionen geplant?
- Verfügen Sie über private Vermögenswerte?
- Sind private Schulden vorhanden?
- Haben Sie private Einkünfte und Belastungen?
- Welche Maßnahmen sind in Notfällen bzw. im Todesfall vorgesehen?

Zum Zahlungsverhalten:

- Skontieren Sie Ihre Lieferantenrechnungen?
- Sind in den Lieferantenverbindlichkeiten überfällige Beträge enthalten?
- Haben Sie sonstige Zahlungsrückstände?
- Haben Sie in letzter Zeit Mahnungen oder Mahnbescheide erhalten?

Zu Sicherheiten:

- Wie hoch sind die Verkehrs- und Einheitswerte Ihrer Grundstücke?
- Sind die Grundstücke mit Grundpfandrechten oder sonstigen Lasten und Beschränkungen belastet?
- Befinden sich auf den Grundstücken Altlasten?
- Bestehen für Maschinen, Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattungen noch Eigentumsvorbehalte der Lieferer wegen unbezahlter Rechnungen?
- Sind Maschinen, Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattungen sicherungsübereignet?
- Sind Forderungen abgetreten oder stehen sie auf Grund eines Eigentumsvorbehalts Lieferanten zu?
- Bei welchen Banken oder Bausparkassen unterhalten Sie Guthaben? Sind sie verpfändet?
- Haben Sie Lebensversicherungen? Wie hoch sind die Rückkaufswerte? Sind sie verpfändet?