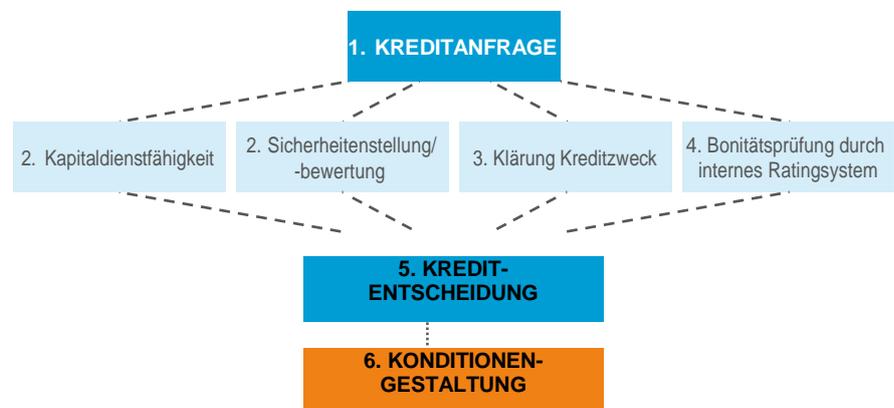


HINWEIS: Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größter Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden, es sei denn, der IHK wird vorsätzliche oder grob fahrlässige Pflichtverletzung nachgewiesen.

Kreditverhandlungen sicher und erfolgreich führen

Der Weg zum Kredit

Modellhafter Prozess einer Kreditentscheidung



Wer trifft die Kreditentscheidung bei Kreditinstituten?

Kreditkompetenzen sind je nach Kreditinstitut unterschiedlich geregelt. Örtliche Sparkassen und Genossenschaftsbanken sind oftmals rechtlich selbstständige Institute, die sämtliche Kreditentscheidungen selbst vor Ort treffen. Aber nicht immer ist Ihr Ansprechpartner auch gleichzeitig derjenige, der über Ihre Kreditanfrage entscheidet. Ab bestimmten Größenordnungen ist die Zustimmung des Vorgesetzten, des Aufsichtsgremiums oder der Fachabteilung (Marktfolgeseite) erforderlich.

Geschäftspolitische Zielvorgaben

Geschäftspolitische Zielvorgaben und Vorschriften bestimmen die Entscheidung der Kreditinstitute. Der Kreditbearbeiter hat bei seiner Entscheidung, neben Gesetzes- und Verbandsvorschriften, auch geschäftspolitische Vorgaben seines Kreditinstitutes zu beachten. Hier unterscheiden sich die Kreditinstitute in ihrer Risikopolitik, ihrem Renditestreben und Risikoappetit.

Rating: Kreditentscheidung per IT

Das Thema Rating spielt bei allen Finanzinstituten eine wichtige Rolle. Nur wenige Finanzierungsprodukte werden, unabhängig vom jeweiligen Unternehmen, mit Standardkonditionen ausgestattet. Immer mehr bestimmt die IT die eigentliche Entscheidungsfindung und engt den subjektiven Entscheidungsspielraum des Kompetenzträgers ein.

Dabei werden die Bonität des Kreditnehmers und die Sicherheiten mit Hilfe der IT systematisch bewertet und die Kredite nach ihrem Ausfallrisiko für die Kreditinstitute in Risikoklassen (Kredite mit sehr geringem, geringem, überschaubarem, noch vertretbarem, hohem oder nicht mehr vertretbarem Gesamtrisiko) eingeteilt, die maßgeblich für die Kreditentscheidung und die Konditionen sind. Dennoch spielt die Einschätzung Ihres Beraters, der in begründeten Fällen und in Abhängigkeit von der Höhe des Gesamtengagements harte Fakten relativieren kann, eine wichtige Rolle.

Die Verteilung der Finanzierung auf verschiedene Finanzierungspartner und damit auch die Streuung der Finanzierungsrisiken, kann das Rating positiv beeinflussen und zu günstigeren Zinsen führen.

Finanzierungsaufbau/-bausteine

Die Finanzierung eines Vorhabens setzt sich in der Regel aus mehreren, aufeinander abgestimmten Komponenten zusammen. Aus Sicht der finanzierenden Kreditinstitute sollten Sie als Unternehmer Eigenkapital und/oder Sicherheiten einbringen. Der restliche Finanzierungsbedarf wird dann durch Finanzierungsbausteine (Fremd-, Eigenkapital und Mischformen) gedeckt.

Bevor das finanzierende Kreditinstitut die Finanzierungsbausteine zusammenstellt, sollten Sie Ihren genauen Kapitalbedarf ermitteln, der sich in der Regel aus Investitionen, Betriebsmittel und Liquiditätsreserve zusammensetzt. Der Gesamtkapitalbedarf beinhaltet dabei auch den Eigenmittelbedarf bzw. alles was mit Eigenmitteln beglichen werden soll.

Auf Basis des Gesamtkapitalbedarfs und der jeweiligen strategischen und operativen Maßnahmen, die in einem umfassenden Businessplan dargelegt werden müssen, stehen Ihrem Unternehmen verschiedene Finanzierungswege offen. In der Regel erfolgt die Beratung und Beantragung von Fremdkapital über die Kreditinstitute. Diese können weitere Institute von der Bundes- oder Landesebene hinzuziehen (KfW, NRW.BANK).

Die Industrie- und Handelskammern können in diesem Zusammenhang zur Abgabe einer fachkundigen Stellungnahme aufgefordert werden. Das Zusammenwirken mehrerer Akteure (Fremd-, Eigenkapitalgeber) kann sich unter Umständen positiv auf die Finanzierungsentscheidung der Kreditinstitute auswirken, weil das Risiko auf mehrere Partner verteilt und damit gestreut wird.

**Eigenkapital und
Sicherung**

Der Anteil des Eigenkapitals sollte in Abhängigkeit vom Kreditvolumen und den gewählten Finanzierungsbausteinen möglichst zwischen 10% und 20% liegen. Dabei sollte in der Regel nicht das komplette Eigenkapital verwendet werden, damit noch Reserven verbleiben, die bei Liquiditätsengpässen zum Einsatz kommen.

Auch eine (externe) Unternehmensbeteiligung erhöht in der Regel das Eigenkapital im Unternehmen und kann somit zu einer Verbesserung des Ratings führen, weil der relative Fremdkapitalanteil in der Bilanz sinkt. Auch dieser Sachverhalt spricht für die Hereinnahme von mehreren Akteuren bzw. Eigenkapitalgebern je nach Finanzierungsvolumen, um günstigere Zinskonditionen zu erhalten. Achten Sie darauf, dass Sie nicht zu viele Geschäfts-/Stimmrechtsanteile abgeben.

**Laufende Kredit-
überwachung**

Das Ausfallrisiko wird laufend überwacht und gesteuert. Auch nach der Kreditauszahlung werden Ihre Bonität und Sicherheiten anhand eingereicherter Zahlen (z. B. aktuelle Jahresabschlüsse, BWAs etc.) laufend überprüft. Eine unaufgeforderte und rechtzeitige Kommunikation zwischen Ihnen und Ihrem Kreditinstitut – auch über zu erwartende Kontoengpässe – ist in dieser Phase sehr wichtig, um Ihre Bonität nicht zu verschlechtern.

**Der Schlüssel zum
Kredit**

Bonität, Kapitaldienstfähigkeit, Sicherheiten, Kreditzweck und Kreditlaufzeiten sind die entscheidenden Faktoren für die Kreditvergabe. Zusammen ergeben sie das Risiko (die Ausfallwahrscheinlichkeit) eines Kredites für das Kreditinstitut, das nicht nur für die Kreditentscheidung an sich, sondern auch für die Konditionen entscheidend ist.

Geringere Sicherheiten können somit – zumindest in gewissem Umfang – durch eine gute Bonität kompensiert werden und umgekehrt. Dies bedeutet aber auch, dass Sie durch eine Verbesserung Ihrer Bonität weniger Sicherheiten brauchen oder bei gleichbleibender Absicherung in eine bessere Risikoklasse kommen und dadurch auch eher bessere Konditionen durchsetzen können.

Die künftige Kapitaldienstfähigkeit beurteilt das Kreditinstitut anhand der bisherigen und gegenwärtigen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und der Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens, kurz: Ihrer Bonität. Und für den Fall, dass sich Ihr Unternehmen schlechter als erwartet entwickelt und der Kapitaldienst dadurch nicht erbracht werden kann, verlangen Kreditinstitute zusätzlich Sicherheiten, die sie dann verwerten und mit den Erlösen ihren Kreditausfall reduzieren können.

Wie beurteilt das Kreditinstitut Ihre Bonität?

Unter Bonität werden die Fähigkeit und die Bereitschaft eines Schuldners verstanden, seine Zahlungsverpflichtungen vereinbarungsgemäß und vollständig zu erfüllen. Die Bonität des Kreditnehmers hat bei der Kreditvergabe eine Schlüsselfunktion. Eine unzureichende Einstufung ist bei vielen Kreditinstituten ein Ausschlusskriterium, selbst bei voller Absicherung.

Die Bonitätsbeurteilung erfolgt heute weitgehend mit Rating-Verfahren, die von Kreditinstitut zu Kreditinstitut 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

Die Qualität der Geschäftsführung steht an erster Stelle. Der Erfolg eines Unternehmens hängt entscheidend von der Qualität der Geschäftsführung ab, denn Fehlentscheidungen können existenzbedrohend sein. Eine qualifizierte Geschäftsführung ist daher für das Kreditinstitut ein wichtiges Beurteilungskriterium für die Kreditvergabe.

Beurteilt werden persönliche Führungsqualitäten, kaufmännisches und technisches Fachwissen sowie weitere, vorhandene Risikofaktoren. Die Beurteilung erfolgt anhand von eingereichten Informationen (Lebenslauf und Qualifikationsnachweisen), persönlichen Eindrücken, bisherigen Erfahrungen, Zuverlässigkeit von Absprachen, örtlichen Kenntnissen, Auskünften bei Schufa, Auskunfteien, Schuldnerverzeichnis etc. Von einem Kreditnehmer erwartet das Kreditinstitut darüber hinaus Verlässlichkeit, Glaubwürdigkeit, Ehrlichkeit und Verantwortungsbewusstsein.

Betriebliche Verhältnisse

Neben der Beurteilung der Geschäftsführung werden der organisatorische Aufbau Ihres Unternehmens, vorhandene Entscheidungs- und Verantwortungsbereiche sowie die Kommunikationsstrukturen genauer untersucht. Die Kompetenzverteilungen innerhalb des Unternehmens sollten auch in der Organisationsstruktur abgebildet sein. Dies dient dem Überblick der Aufgabenverteilung innerhalb des Unternehmens. Dabei sollten die unterschiedlichen Kompetenzen und Delegationsstufen klar und eindeutig definiert sein. Berücksichtigen Sie hier auch die Vergabe von Vollmachten, für den Fall, dass der Unternehmer nicht geschäftsfähig ist.

Selbstverständlich ist die Bewertung einer Organisationsstruktur von der speziellen Situation und der Zielsetzung des jeweiligen Unternehmens abhängig. Für eine schnelle Übersicht ist die Aufstellung eines Organigramms hilfreich.

Kreditverhandlungen sicher und erfolgreich führen

Besonderes Augenmerk finden zum Beispiel folgende Bereiche:

- ein angemessenes, aktuelles und aussagekräftiges Rechnungswesen sowie die bisherige Prognosezuverlässigkeit
- das Vorhandensein eines Frühwarnsystems in Form eines betriebsinternen Controllingsystems
- zeitgemäße und branchenübliche Produkte, Abläufe und Mitarbeiterqualifikationen
- eine rechtzeitige Nachfolgeregelung
- kritisch bewertet werden (einseitige) Abhängigkeiten von Kunden und Lieferanten, Haftungs- und Forderungsausfallrisiken sowie Anzeichen für eine akute Unternehmensgefährdung

Auch hier erfolgt die Beurteilung anhand von eingereichten Unterlagen, eigenen Auswertungen, Erkenntnissen aus Gesprächen und Betriebsbesichtigungen sowie externen Informationsquellen.

Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation

Jedes Unternehmen ist in ein wirtschaftliches Umfeld eingebettet und wird durch Konjunktur-, Markt- und Branchenentwicklungen beeinflusst. Der eigene Auftritt am Markt, die Qualität des Standorts und die künftige Entwicklung des Marktpotenzials bestimmen die Marktstellung Ihres Unternehmens. Daher beurteilen die Kreditinstitute im Rahmen der Bonitätsprüfung auch die Branchensituation, den Absatzmarkt sowie die Wettbewerbsposition. Dazu zählt auch die Aktualität von Produkten, Waren und Dienstleistungen.

Eine entscheidende Rolle spielen Branchenratings, die die einzelnen Branchen global bewerten. Regionale und unternehmensspezifische Verhältnisse werden weniger stark gewichtet.

Wirtschaftliche Verhältnisse

Das Kernstück der Bonitätsbeurteilung ist die Analyse Ihrer wirtschaftlichen Verhältnisse. Im Mittelpunkt steht dabei die Auswertung und Beurteilung der Jahresabschlüsse, bei nicht bilanzierenden Unternehmen die Einnahmen-Überschussrechnungen und die Vermögens- und Schuldenaufstellung. Die vorliegenden Zahlen werden sowohl mit den Vorjahres- wie auch mit Branchenwerten verglichen und häufig mit IT-Verfahren bewertet. Die Beurteilung erfolgt, bei unvollständiger Informationssammlung, nach dem Vorsichtsprinzip.

Neben der Auswertung der vergangenheitsbezogenen Daten prüfen die Kreditinstitute auch die gegenwärtige wirtschaftliche Situation anhand der aktuellen Buchführungsauswertung und beurteilen die künftig zu erwartende Entwicklung anhand von Marktprognosen, Branchenwerten oder der Wettbewerbsposition.

Kreditverhandlungen sicher und erfolgreich führen

Die Kapitaldienstfähigkeit kann neben den wirtschaftlichen Verhältnissen Ihres Unternehmens auch durch Ihre privaten Verhältnisse beeinflusst werden. Daher fordern Kreditinstitute häufig auch den Einblick in die privaten Vermögens- und Einkommensverhältnisse.

Beurteilt werden:

- die Ertragslage (Betriebsergebnis, Ertragskennzahlen)
- die Vermögenslage (Eigenkapital, Privatentnahmen, Betriebsvermögen, Vermögenskennzahlen)
- die Finanzlage (Verschuldung, Liquidität, Kapitaldienstfähigkeit, Finanz- und Liquiditätskennzahlen)
- die privaten Vermögens- und Schuldenverhältnisse

Bisherige Geschäftsbeziehung mit Ihrem Kreditinstitut

Ihre bisherige Geschäftsbeziehung mit dem Finanzierungsinstitut spielt eine wichtige Rolle und wird bei der Bonitätsprüfung mitberücksichtigt.

Je länger Sie mit dem Kreditinstitut bereits in Geschäftsbeziehung stehen, desto besser die Einschätzung. Positiv werten Kreditinstitute z. B. eine un- aufgeforderte Einreichung von aktuellen und aussagekräftigen Unterlagen (z. B. Jahresabschlüsse, Buchhaltungsauswertungen) und ein offenes Informationsverhalten, auch in schwierigen Situationen.

Des Weiteren werden Überziehungen, eine steigende Kreditbeanspruchung ohne Umsatzausweitung, Kontorückgänge und die Nichteinhaltung von Rückführungszusagen etc. geprüft. Verspätete Zahlungen, Scheck- und Lastschriftrückgaben und mehrmalige Aufforderungen zwecks Bilanz- einreichung werden negativ gewertet und können zur Kreditablehnung/- kündigung führen.

Kontoführung und Zahlungsverhalten

Während Jahresabschlüsse und selbst Buchhaltungsauswertungen nur über die Vergangenheit Auskunft geben, gewinnen Kreditinstitute durch die laufende Beobachtung Ihres Kontokorrentkontos und Ihres Zahlungsverhaltens einen guten Einblick in Ihre jetzige finanzielle Situation. Vielfach erfolgt die Kontoanalyse sogar automatisch per EDV, die sämtliche Kontokorrentbuchungen systematisch erfasst und auswertet.

Das Zahlungsverhalten wird **positiv** beurteilt, wenn Sie regelmäßig skontieren. **Negative** Merkmale sind dagegen verspätete Zahlungen (z. B. Löhne, Lieferantenrechnungen), zunehmende Zahlung mit Wechsel, Scheck- und Lastschriftrückgaben mangels Zahlung etc.

Bezüglich der Kontoführung erwartet das Kreditinstitut die Einhaltung vereinbarter Kreditlinien. **Positiv** wertet sie, wenn die Kreditlinie nur teilweise ausgeschöpft wird, auf dem Konto zwischendurch auch ein Haben-Saldo

entsteht und sich die Kontoumsätze positiv und entsprechend des Geschäftsvolumens entwickeln. **Kritisch** beurteilt werden dagegen eine steigende Kreditbeanspruchung ohne entsprechende Umsatzausweitung, eine ständige Ausschöpfung oder häufige, nicht abgesprochene Überziehungen des Kreditrahmens, ein unverhältnismäßiger Rückgang der Kontoumsätze sowie die Nichteinhaltung von Rückführungszusagen. Die Finanzplanung sollte derart detailliert sein, dass kurzfristige Überziehungen mit dem Kreditinstitut besprochen und dann eingeräumt werden können.

Wie bewertet das Kreditinstitut Ihre Sicherheiten?

Sicherheiten sind die zweite wichtige Grundlage für die Kreditgewährung. Sie dienen dem Kreditinstitut zur Begrenzung des Kreditausfalls für den Fall, dass Sie Ihre laufenden Zins- und Tilgungsverpflichtungen entgegen den Erwartungen doch nicht erbringen können.

Hoch und niedrig bewertete Sicherheiten

Hoch bewertete Sicherheiten

- Guthaben bei Banken/Bausparkassen
- marktgängige Immobilien/Grundstücke
- marktgängige/wertbeständige Wertpapiere
- Lebensversicherungen mit Rückkaufwert (Achtung: Beleihung eventuell steuerschädlich!)
- Bürgschaften von Personen mit bester Bonität

Durchschnittlich bewertete Sicherheiten

- marktgängige Maschinen
- marktgängige Fahrzeuge
- Forderungsabtretungen

Niedrig bewertete Sicherheiten

- Einrichtungen
- Warenlager
- PKW/LKW/Anhänger

Bewertung der Sicherheiten

Sicherheiten werden von Kreditinstituten in der Regel nicht mit ihrem vollen Zeitwert angerechnet. Die Beleihungsgrenzen sind von der Wertbeständigkeit, Verwertbarkeit und Sicherungsart der jeweiligen Sicherheiten sowie von der Sicherheitenpolitik des Kreditinstitutes abhängig und somit von Kreditinstitut zu Kreditinstitut unterschiedlich.

Rechtsform und Haftungsbasis

Neben den vertraglich bestellten Sicherheiten wird in der Regel auch die Haftungsbasis berücksichtigt. Dazu zählen sowohl die persönliche Mithaftung im Rahmen der Rechtsform oder durch vertragliche Vereinbarungen (z. B. durch persönliche Bürgschaft des Gesellschafter-Geschäftsführers bei einer GmbH) wie auch die privaten Vermögensverhältnisse. Diese werden zwar nicht direkt als Sicherheit bewertet, spielen aber bei Kreditengagements mit entsprechenden Blankoanteilen die entscheidende Rolle.

Mit Sicherheiten gut haushalten

Haftungs- und Sicherheitenwünsche

Überzeugen Sie Ihr Kreditinstitut, dass Sie hinter Ihrem Unternehmen stehen, indem Sie Ihre Bereitschaft für eine angemessene Risikoübernahme erkennen lassen und Verständnis für berechnete Haftungs- und Sicherheitenwünsche Ihres Kreditinstitutes haben. Versuchen Sie einen angemessenen Blankoanteil zu erhalten. Fordern Sie bei guter Bonität und Absicherung auch gute Konditionen.

Sicherheiten sind ein Engpassfaktor

Bedenken Sie auch, dass Kreditinstitute in aller Regel so viele werthaltige Sicherheiten wie möglich haben wollen, mit zunehmendem Tilgungsverlauf aber keine Teilfreigaben durchführen. Müssen Sicherheiten freigegeben werden (wegen Übersicherung), sind dies nicht die Werthaltigsten. Sicherheiten sind in kleinen und mittleren Unternehmen häufig ein beträchtlicher Engpassfaktor, insbesondere auch bei späteren Erweiterungen oder bei zusätzlichem Liquiditätsbedarf in schwierigen Zeiten. Haushalten Sie deshalb gut damit und verweigern Sie entschieden überzogene Forderungen. Behalten Sie gute Sicherheiten als Reserve und verwenden Sie nie Ihre Altersvorsorge zur Kreditabsicherung.

ACHTUNG: Sichern Sie möglichst jeden Kredit einzeln mit separaten Sicherheiten ab (keine Global-Sicherheitenverträge).

Bürgschaften der Bürgschaftsbank

Falls Ihre vorhandenen Sicherheiten nicht ausreichen, ist unter bestimmten Voraussetzungen die Übernahme von Bürgschaften durch Bürgschaftsbanken bis hin zu Landesbürgschaften möglich. Die Beantragung erfolgt über Ihre Hausbank. Informationen erhalten Sie darüber bei Ihrer Industrie- und Handelskammer.

Rechtzeitig die richtigen Weichen stellen

Das „richtige“ Kreditinstitut wählen

Bei der Wahl Ihres Kreditinstitutes sollten Sie nicht nur auf die Konditionen achten, sondern auch darauf, dass das Kreditinstitut zu Ihrem Betrieb passt. Legen Sie Wert auf:

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

Mit mehreren eine Kontoverbindung unterhalten

Unterhalten Sie zu mehreren Kreditinstituten Geschäftsbeziehungen. Dies vermindert die Abhängigkeit, erleichtert den Vergleich und verbessert Ihre Verhandlungsposition. Sie sollten jedoch ein Kreditinstitut, mit dem Sie den größten Teil Ihrer Geschäfte abwickeln und dadurch auch eher Unterstützung in Krisenzeiten erwarten können, als Hauptkreditinstitut auswählen.

Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit pflegen

Pflegen Sie mit Ihren Kreditinstituten eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Zeigen Sie sich als auskunftswilliger, offener und verlässlicher Partner, der frühzeitig und unaufgefordert über die aktuelle Geschäftsentwicklung, Zukunftspläne und besonders über vorübergehende Engpässe informiert. Nutzen Sie den Informationsaustausch im Jahresgespräch.

Verständnis für die Gegenseite zeigen

Der Entscheidungsträger Ihres Kreditinstitutes ist bei der Kreditvergabe an zahlreiche Vorschriften und Anweisungen gebunden und muss seine Entscheidung vor der Revision und vor seinen Vorgesetzten rechtfertigen. Zeigen Sie daher Verständnis, dass er vertrauliche Unterlagen, Zusatzinformationen, Sicherheiten etc. benötigt.

Mit Selbstdiagnose eigene Schwachstellen erkennen und beheben

Vor einem Kreditgespräch ist die Durchführung einer Selbstdiagnose sehr sinnvoll. Die folgende Checkliste gibt Ihnen einen Überblick über ein mögliches Vorgehen:

Selbstauskunft anfordern

Überprüfen Sie die über Ihre Person und Ihr Unternehmen gespeicherten Daten bei der Schufa, bei Wirtschaftsauskunfteien und im Schuldnerverzeichnis. Fordern Sie dazu eine Selbstauskunft an und lassen Sie gegebenenfalls falsche und löschungsfähige negative Eintragungen berichtigen.

Wichtige Verträge und Unterlagen prüfen

Prüfen Sie vor dem Kreditgespräch Ihre wichtigen Verträge und sonstigen Unterlagen (z. B. Gesellschafts-, Erb- und Eheverträge, Grundbuchauszüge, Handelsregistereintragen, Versicherungspolicen etc.), ob sie noch den aktuellen Gegebenheiten entsprechen. Schaffen Sie sich einen Überblick über deren Inhalte und bereiten Sie sich auf diesbezügliche Fragen vor.

Analyse des Jahresabschlusses

Führen Sie eine gewissenhafte Selbstdiagnose durch. Dazu gehört zumindest eine gründliche Analyse Ihrer Jahresabschlüsse. Ziehen Sie dazu bei Bedarf Ihren Steuer- oder Unternehmensberater hinzu. Ihre Profitabilität und vor allem Ihre Kreditwürdigkeit wird an Ihrem ausgewiesenen Ergebnis gemessen.

Stärken und Schwächen

Versuchen Sie Ihre Stärken und Schwachstellen zu erkennen und Ihre Bonität nach den Beurteilungskriterien der Kreditinstitute realistisch einzuschätzen.

Berater fragen

Fragen Sie Ihren Berater bei Ihrem Kreditinstitut, welche Stärken und Schwachstellen er bei Ihrem Unternehmen sieht, wie er Ihre Bonität beurteilt, Ihre Sicherheiten bewertet und in welche Risikoklasse Sie eingestuft sind. Versuchen Sie, Ihre Schwachstellen schnellstmöglich zu beheben und arbeiten Sie kontinuierlich an der Verbesserung Ihrer Bonität.

Vollständige Unterlagen

Prüfen Sie Ihre Unterlagen auf Vollständigkeit.

Konkurrenz

Beobachten Sie den Markt, werten diesen aus und bewerten Sie objektiv Ihre eigene Position.

Aussagekräftige Kreditunterlagen einreichen

Pflichtunterlagen über Ihr Unternehmen

Die letzten drei Jahresabschlüsse sind die Grundlage jeder Kreditprüfung. Reichen Sie daher jedes Jahr möglichst früh und unaufgefordert den aktuellen Jahresabschluss ein. Analysieren Sie jedoch Ihre Zahlen zuvor selbst gründlich und legen Sie sich gegebenenfalls Erklärungen zurecht.

Bei Kreditverhandlungen gehört auch die aktuelle Buchhaltungsauswertung (gegebenenfalls mit Berichtigung) zu den Pflichtunterlagen.

Fallweise benötigt das Kreditinstitut noch weitere Unterlagen (z. B. wichtige Verträge, Sicherheitennachweise etc.).

Weitere wichtige Unterlagen über Ihr Unternehmen

Oftmals sind noch weitere Unterlagen notwendig oder vorteilhaft:

- eine Unternehmensbeschreibung mit grundlegenden Informationen über Ihren Betrieb
- eine Erfolgs- und Liquiditätsvorschau zur Beurteilung der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung
- eine Kreditübersicht mit den wichtigsten Angaben zu Ihren Krediten
- Unterlagen über Ihre privaten wirtschaftlichen Verhältnisse

Verhandlungsbezogene Unterlagen

Je nach Finanzierungsanlass sind darüber hinaus erforderlich:

- ein Investitionsplan mit Vorhabensbeschreibung und Kapitalbedarfsermittlung
- ein Finanzierungskonzept mit Vorschlägen zur Besicherung und Nachweis der Kapitaldienstfähigkeit
- ein Gründungs-, Übernahme- oder Konsolidierungskonzept u. a.

Mit unternehmerischer Kompetenz überzeugen

Aus Kreditgesprächen und Betriebsbesichtigungen ziehen Kreditinstitute wichtige Erkenntnisse für die Bonitätsbeurteilung. Eine gründliche Vorbereitung ist daher unerlässlich.

Persönliche Kreditwürdigkeit ausstrahlen

Zeigen Sie sich gegenüber Ihrem Kreditinstitut als verlässlicher, glaubwürdiger, ehrlicher und verantwortungsbewusster Kreditnehmer. Stellen Sie auch Ihre unternehmerischen Eigenschaften wie Zielstrebigkeit, Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen, Tatkraft, Flexibilität und Realitätsbewusstsein unter Beweis.

Unternehmerische Qualifikation zeigen

Überzeugen Sie Ihr Kreditinstitut von Ihrer kaufmännischen und technischen Kompetenz. Zeigen Sie, dass Sie Ihr Unternehmen „im Griff“ haben. Dass Sie die wichtigsten Daten, Stärken und Schwächen kennen und Ihre Zahlen und Unterlagen parat haben, Entwicklungen erklären und Gestaltungsmöglichkeiten aufzeigen können. Auch die Kenntnis der eigenen finanziellen Grenzen und der aktuellen Konditionen des Kreditinstitutes gehört dazu.

Betriebliche Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen

Demonstrieren Sie den Kreditinstituten die Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes. Weisen Sie nach, dass Sie ausreichend gegen Risiken abgesichert sind. Stellen Sie die Aussagefähigkeit und Aktualität Ihres Rechnungswesens, die gute Bonität Ihrer Kunden, Ihre effiziente Organisation des Einkaufs, der Lagerhaltung und der Produktion etc. bei Kreditgesprächen und Betriebsbesichtigungen unter Beweis.

Weisen Sie dem Kreditinstitut auch nach, dass Sie ausreichend gegen drohende Risiken abgesichert sind. Achten Sie des Weiteren auf ein gutes

Erscheinungsbild Ihres Betriebes, sowohl im Innenbereich wie auch nach außen, und auf ein positives Image in der Öffentlichkeit.

Markt und Branche kennen

Zeigen Sie, dass Sie den Markt und die Branche kennen: Erläutern Sie den Kreditinstituten die regionale Marktentwicklung und die Konkurrenzverhältnisse in Ihrem Geschäftsgebiet sowie die Wettbewerbsstärken (Alleinstellungsmerkmal) Ihres Unternehmens.

Positive Zukunftsperspektive vermitteln

Überzeugen Sie die Kreditinstitute von den positiven Zukunftsaussichten (Chancen) für Ihr Unternehmen, am besten anhand von fundierten Planzahlen. Bleiben Sie dabei realistisch.

Die 10 Tipps für das Kreditgespräch

Die Vorbereitung auf das Kreditgespräch ist die halbe Miete. Wir zeigen Ihnen verschiedene Strategien auf:

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.

Richtige Verhandlungspartner wählen

Verhandeln Sie mit dem Berater, der die Kompetenz hat. Halten Sie aber auch zu Ihren zuständigen Sachbearbeitern und Betreuern guten Kontakt.

Gründliche Vorbereitung

Bereiten Sie sich gründlich auf das Gespräch vor. Legen Sie Ihre Verhandlungsziele und -strategien fest. Bereiten Sie rechtzeitig aussagekräftige Unterlagen vor und überlegen Sie sich überzeugende Argumente und Antworten auf mögliche Fragen. Beschaffen Sie sich frühzeitig die erforderlichen Informationen.

Angemessener Gesprächsrahmen

Führen Sie Kreditverhandlungen nicht unangemeldet zwischen Tür und Angel. Vereinbaren Sie stets einen Termin. Erscheinen Sie pünktlich und in angemessener Kleidung. Nehmen Sie sich dazu ausreichend Zeit. Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche und verlieren Sie sich nicht in Nebensächlichkeiten.

Selbstbewusst auftreten, aber Realist bleiben

Treten Sie selbstbewusst und nicht als Bittsteller auf. Bedenken Sie aber auch, dass Ihr Verhandlungsspielraum entscheidend von der Risikoeinstufung durch das Kreditinstitut abhängt. Bleiben Sie Realist. Schaffen Sie Vertrauen!

- Verhandeln** Verhandeln Sie! Wer nicht verhandelt, zeigt sich als schlechter Unternehmer. Feilschen Sie aber nicht penetrant um Centbeträge. Überprüfen Sie das gesamte Konditionenpaket. Lesen Sie „Kleingedrucktes“.
- Berater hinzuziehen** Ziehen Sie zu wichtigen Kreditverhandlungen auch Ihren Ehepartner, einen leitenden Mitarbeiter oder Ihren Berater hinzu. Stimmen Sie auf alle Fälle die Gesprächsinhalte und -taktik vorher ab.
- Einladung zur Betriebsbesichtigung** Laden Sie Ihren Betreuer und Entscheidungsträger bei dem Kreditinstitut auch einmal zu einer Besprechung und Besichtigung in Ihren Betrieb ein. Treffen Sie dazu alle notwendigen Vorkehrungen. Sorgen Sie für einen angenehmen und ungestörten Gesprächsverlauf (passender Raum, Getränke, keine Unterbrechung durch Telefonanrufe oder Mitarbeiter etc.). Halten Sie alle notwendigen Unterlagen griffbereit und vermitteln Sie die Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes.
- Protokoll und Nachfassbrief erstellen** Halten Sie die wichtigsten Gesprächsergebnisse schriftlich fest. Lassen Sie sich diese Ergebnisse durch einen Nachfassbrief bestätigen.
- Vergleichsangebote einholen** Holen Sie stets Alternativangebote von anderen Kreditinstituten und sonstigen Kreditgebern (z. B. Versicherungen, Bausparkassen) ein. Bestehen Sie auf einem schriftlichen Angebot mit Angabe aller Konditionen, insbesondere auch des effektiven Jahreszinses, der erforderlichen Sicherheiten und sonstigen Bedingungen Kreditfähigkeit gezielt verbessern

Kreditabsage, was nun?

Wenn das Kreditinstitut Ihre Kreditwünsche ablehnt, eine Rückführung bestehender Kredite fordert oder sogar das gesamte Kreditengagement kündigt, so kann dies vielfältige Ursachen haben:

- Ergünden Sie die Ursachen** Überdenken Sie Ihren Finanzierungswunsch und versuchen Sie die Zweifel des Kreditinstitutes auszuräumen. Möglicherweise gehören Sie einer Branche mit schlechteren Zukunftsaussichten an. Prüfen Sie, ob Ihr Unternehmen überhaupt vom Branchentrend abhängig ist und präsentieren Sie dem Kreditinstitut entsprechende Lösungsvorschläge.
- Verhandeln Sie mit anderen Kreditinstituten** Kreditinstitute achten unter anderem darauf, nicht zu viele Darlehen einer Risikoklasse zu halten (bspw. einer Branche oder Region). Nicht jede Ablehnung ist ein Problemfall. Wird Ihr Kreditwunsch jedoch auch von anderen Kreditinstituten abgelehnt, dann liegen offensichtlich größere Bonitätsmängel vor, die Sie schnellstmöglich beseitigen sollten.

Kreditverhandlungen sicher und erfolgreich führen

Denken Sie über Alternativen nach

Gerade bei kleinen Beträgen rechnet sich die Kreditvergabe für Kreditinstitute häufig nicht, dann können beispielsweise Online-Vermittler von Darlehen eine Alternative sein. Vielleicht haben Sie auch Angehörige oder Mitarbeiter, die Ihnen ein Darlehen geben oder sich an Ihrem Unternehmen beteiligen wollen.

Rücksprache Berater

Halten Sie Rücksprache mit Ihrem Berater und gehen Sie die Punkte und Themen gemeinsam durch.

Werkzeuge

- [Rentabilitätsvorschau und Liquiditätsplan](#)
- [Checkliste zur grundsätzlichen Vorbereitung auf das Kreditgespräch](#)

Ansprechpartner bei der IHK

Bert Mangels

Telefon 02151 635-335

Telefax 02151 635-44335

E-Mail bert.mangels@mittlerer-niederrhein.ihk.de

Das Merkblatt wurde mit freundlicher Unterstützung der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern erstellt.