

So klappt's auch mit der Bank

So bereiten Sie ein Kreditgespräch perfekt vor



Gunter Fauth
Valegra GmbH, Stuttgart.
www.valegra.de

Die derzeitige Niedrigzins- und Anleihepolitik der EZB führt dazu, dass genügend Geld auf den Finanzmärkten zur Verfügung steht. Gerade in solchen Zeiten bietet es sich an, eine langfristige Finanzstrategie für Ihr Unternehmen zu erarbeiten und umzusetzen. Dabei sollten Sie Vorsorge für ein zukünftiges schwierigeres konjunkturelles und wirtschaftliches Umfeld treffen. Es kann aber auch sinnvoll sein, an ein weiteres Geschäftswachstum zu denken, etwa wenn sich die Möglichkeit für die Übernahme eines kleinen Unternehmens zur Erweiterung der Geschäftspotenziale bietet. Meistens ist dann die Hausbank gefragt.

In guten Zeiten lässt es sich leichter mit den Banken über Kreditlinien und Investitionsfinanzierungen verhandeln. Trotzdem erfordert die Kreditvergabe mittlerweile bei allen Banken einen viel größeren zeitlichen Vorlauf, als man das noch vor ein paar Jahren gewohnt war. Grund sind vor allem die neuen Gesetze und Regelungen in der Finanzbranche.

Am Beginn des Prozesses steht die Bonitätsprüfung. Die Banken prüfen Ihre Kreditwürdigkeit mit ihren standardisierten Ratinginstrumenten. Vom Ergebnis hängt nicht nur die Vergabe des Kredites an sich ab, sondern letztlich auch die Höhe des Zinssatzes. Ein gutes Rating basiert heutzutage auch auf der zukünftigen Geschäftsentwicklung des Unternehmens. Deswegen

ist es wichtig, dass Sie der Bank nicht nur eine klassische Bilanz und GuV liefern, sondern auch eine Einschätzung des Marktes und des Wettbewerbsumfelds, ergänzt um einen soliden Geschäftsplan. Erklären Sie darum dem Bankberater Ihr Geschäftsmodell, die Produkte oder Dienstleistungen sowie die Kundenstruktur und Absatzmärkte. Genau das ist es, was er unter „Transparenz“ versteht. Und die schafft wiederum Vertrauen. Bedenken Sie auch, dass ein Bankberater sich viel intensiver und lösungsorientierter mit Ihrem Unternehmen beschäftigt, wenn er dessen zukünftige Entwicklung kennt. Das kann er nur, wenn Sie ihm alle relevanten Unterlagen zur Verfügung stellen, und zwar nicht

Foto: Fotolia/Diehl



Das sagt der Banker: Dos und Don'ts beim Kreditgespräch

Das sollten Sie tun

- › Vereinbaren Sie einen Gesprächstermin mit genügend zeitlichem Vorlauf zum Investitionsvorhaben. So geraten Sie nicht unter Druck.
- › Fragen Sie bereits vor dem Termin, welche Unterlagen fürs Gespräch benötigt werden. Und bringen Sie diese dann auch vollständig mit.
- › Bereiten Sie sich gut vor und stellen Sie Ihre Fragen zusammen; beispielsweise, ob öffentliche Fördermittel einbezogen werden können.
- › Zur Gesprächsvorbereitung gehört auch, die Sicht des Finanzierungspartners zu verstehen: Welche Fakten und Antworten erwartet und benötigt er für eine Kreditentscheidung?
- › Leben heißt Veränderung: Entwickeln Sie verschiedene Szenarien zur Geschäftsentwicklung, nicht nur den besten Fall. So finden Sie Antworten auch auf kritische Fragen.

Das sollten Sie lassen

- › Lassen Sie nicht den Unternehmens- oder Steuerberater das Gespräch führen: Zeigen Sie, dass Sie der Unternehmer sind!
- › Hochglanzpräsentationen und Showauftritte sagen nichts über Substanz und Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells aus.
- › Weichen Sie keinen Fragen aus, verwenden Sie keine Allgemeinplätze, bleiben Sie sachlich und verbindlich: kurz - knapp - kompetent.
- › Treten Sie nicht als Bittsteller, sondern als selbstbewusster Partner auf. Die Bank soll und will mit Ihnen Geschäfte auf Augenhöhe machen.

Thomas Waldner

Regionaldirektor Firmenkunden (Stuttgart-Filder) der Volksbank Stuttgart eG
www.volksbank-stuttgart.de



Lohnfertigungen in Blech. Von JUST.

Teil- und Komplettlösungen in Blech, auch Prototypen, Vor- und Kleinserien. Von der Entwicklung über die Produktion bis zur Weiterverarbeitung/Montage – alles aus einer Hand.



JUST GmbH Blechbearbeitung 73235 Weilheim/Teck Fon +49 (0)7023 9504-0 <http://blech.just.de>

Blechbearbeitung. JUST in time.



Offenheit ist eine Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Kreditgespräch.

nur bei der Antragstellung, sondern laufend. Nur so können Sie verhindern, dass es zu Fehlinterpretationen kommt. Stellen Sie dem Bankberater die Einschätzung der zukünftigen Geschäftsentwicklung mit Ertragslage sowie möglichst eine Liquiditätsplanung zur Verfügung. Und kommunizieren Sie stets unbedingt auf Augenhöhe mit ihm.

Gerade „weiche“ Faktoren haben Einfluss auf das Rating

In einem gemeinsamen Gespräch erläutern Sie dem Bankberater außerdem Ihre Geschäftsideen. Es sind gerade auch die „weichen“ Faktoren, wie beispielsweise das Management, die Unternehmensprozesse und -organisation oder eine transparente Unternehmenssteuerung, die Einfluss auf das Rating haben. Im Gegenzug wird der Bankberater eine offene Einschätzung zu Bonität und Kreditwürdigkeit bringen und Sie unternehmerisch begleiten wollen.

Kommunikation auf Augenhöhe bedeutet unter Umständen auch eine Zwei-Banken-Strategie zu verfolgen. Dann wird das Risiko

für den Unternehmer und die Banken verteilt. Beide Banken sollten gleichberechtigt sein. Damit ist die Basis für die Finanzierung des zukünftigen Unternehmenswachstums gelegt. ◀



Checkliste: So organisieren Sie Ihre Finanzplanung

- Blicken Sie auf zukünftige Märkte, Entwicklungen und Erfolge. Ermitteln Sie im Rahmen dieser Strategiebetrachtung Ihren langfristigen Finanzbedarf.
- Erstellen Sie im Zuge Ihrer Geschäftsplanung neben einer Umsatz-, Ergebnis- und Investitionsplanung auch eine Liquiditätsplanung für das kommende Geschäftsjahr.
- Stellen Sie den so ermittelten Finanzbedarf Ihren vorhandenen Finanzmitteln gegenüber.
- Führen Sie ein vertrauensvolles Gespräch mit Ihrem Bankberater über Ihre Geschäftsplanung und Ihren daraus abgeleiteten Finanzbedarf. Erläutern Sie dabei Ihr Geschäftsmodell und die geplante Geschäftsentwicklung.
- Legen Sie der Bank nicht nur Ihre Bilanz, sondern auch ältere Jahresabschlüsse bei. Das fördert die Zusammenarbeit und beschleunigt in der Regel die Kreditentscheidung.
- Eine mittel- und langfristige Finanzplanung beinhaltet auch Überlegungen zur Geschäftsentwicklung wenn die Konjunktur nicht mehr so gut läuft. Denken Sie also an Risikovorsorge.
- Eine laufende monatliche Berichterstattung über die wichtigsten Unternehmensdaten sowie über die kurzfristige Liquiditätsplanung schafft Vertrauen bei der Bank.
- Wählen Sie eine zweite Bankenstrategie, das verteilt das Risiko für Unternehmen und Bank.
- Seien Sie gut vorbereitet und kommunizieren Sie mit Ihren Banken auf Augenhöhe. ◀



Auch in Schwaben

Schmersal hat starke Wurzeln im Herzland des Maschinen- und Anlagenbaus: In Bietigheim-Bissingen betreiben wir unser Technologiezentrum.

Sicherheitstechnik ist unsere Leidenschaft – und das seit 70 Jahren. Als global agierendes Unternehmen bieten wir unseren Kunden das weltweit größte Programm an Produkten und Systemlösungen für den Schutz von Mensch und Maschine.

Im Jubiläumsjahr wollen wir ganz nah bei unseren Kunden sein – damit Betriebe sicherer und effizienter produzieren können.



SCHMERSAL
Safe solutions for your industry

www.schmersal.com