

Bankgespräche - Hinweise zur Vorbereitung

Wenige Existenzgründungsvorhaben lassen sich mit dem vorhandenen Eigenkapital finanzieren. Die überwiegende Anzahl der Existenzgründer benötigt für den Aufbau des eigenen Unternehmens Darlehensmittel eines Kreditinstitutes - sog. Fremdkapital. Da das Bankgespräch und eine positive Kreditentscheidung von zentraler Bedeutung für Ihre Existenzgründung sind, möchten wir Ihnen mit diesem Newsletter wichtige Informationen zur Gesprächsvorbereitung geben und Ihnen einen Einblick in die meist gängige Bewilligungspraxis in einem Kreditinstitut zugänglich machen.

1. Kreditwürdigkeitsprüfung

Das Kreditinstitut wird im Rahmen einer Kreditwürdigkeitsprüfung analysieren, ob Sie mit Ihrem Vorhaben die Gewähr für eine ordnungsgemäße Rückzahlung und Erfüllung der Verbindlichkeiten bieten.

1.1. Persönliche Kreditwürdigkeit

Ihre persönliche Kreditwürdigkeit ist gegeben, wenn Sie auf Grund Ihrer Zuverlässigkeit, Ihrer beruflichen und fachlichen Qualifikation und Ihrer unternehmerischen Fähigkeiten Vertrauen verdienen. Gute unternehmerische Eigenschaften sind die beste Sicherheit für eine ordnungsgemäße Kreditrückzahlung und spielen deshalb bei der Kreditentscheidung eine wichtige Rolle. Nur ein qualifizierter Unternehmer ist auch ein guter Kreditnehmer. Sie sollten daher:

- persönliche Kreditwürdigkeit ausstrahlen

Für einen guten Unternehmer sind Zielstrebigkeit und Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen und Flexibilität unverzichtbare Eigenschaften. Von einem Kreditnehmer erwartet die Bank darüber hinaus Verlässlichkeit, Glaubwürdigkeit, Ehrlichkeit und Verantwortungsbewusstsein. Stellen Sie diese Eigenschaften gerade auch im Umgang mit Ihrer Bank unter Beweis.

- Kompetenz beweisen

Neben den persönlichen Eigenschaften sind unternehmerisches Fachwissen und Erfahrung erforderlich. Dass Sie die Stärken und Schwächen Ihres künftigen Unternehmens kennen, Entwicklungen erklären und Gestaltungsmöglichkeiten aufzeigen können, sollte selbstverständlich sein. Auch die Kenntnis der eigenen finanziellen Grenzen gehört dazu.

- die Branche kennen

Jedes Unternehmen ist in ein wirtschaftliches Umfeld eingebettet. Konjunkturelle und branchenspezifische Entwicklungen beeinflussen daher auch Ihr Unternehmen. Die Beurteilung der Branche mit Ihren Problemen und künftigen Entwicklungschancen ist deshalb ein weiterer wichtiger Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung. Informieren Sie sich daher eingehend über die allgemeine Wirtschafts- und Branchenentwicklung.

Überzeugen Sie durch seriöses Auftreten, gewandte klare Ausdrucksweise, Offenheit und Zielstrebigkeit.

1.2. Materielle Kreditwürdigkeit

Bei der materiellen Kreditwürdigkeitsprüfung wird analysiert, ob Ihr Vorhaben eine Gewähr bietet, den Kredit überhaupt zurückzahlen zu können. Die Prüfung der Kapitaldienstfähigkeit ist das Kernstück jeder Kreditbeurteilung.

In Ermangelung anderer Unterlagen wird die Entscheidung der Bank häufig auf der Grundlage einer Planungsrechnung gefällt.

Die von der Bank benötigte Plangröße ist nicht das Betriebsergebnis, sondern die entscheidende Größe für die Beurteilung der Ertragskraft eines Unternehmens ist der sogenannte Cash-flow. Der Cash-flow gibt im Allgemeinen an, wieviel Geld ein Unternehmen erwirtschaftet hat. Für die finanzwirtschaftliche Disposition ist der Cash-flow einer Periode die zentrale Größe. Der Cash-flow wird ermittelt, indem Sie die Abschreibungen dem Betriebsergebnis hinzuaddieren. Man geht davon aus, dass die Abschreibungen als Aufwand in die Preise kalkuliert und über die Umsatzerlöse verdient werden, ohne dass die verrechneten

Abschreibungsbeträge (anders als zum Beispiel Gehalts- oder Mietzahlungen) mit Ausgaben verbunden wären.

Zur Ermittlung der Kapitaldienstgrenze werden vom Cash-flow die Einkommensteuerbelastung, die Sonderausgaben sowie die Entnahmen für die private Lebensführung abgezogen. Die Höhe der Kapitaldienstgrenze ist für die Bank die wichtigste Entscheidungsgröße bei der Gewährung eines Kredites, da eine im Verhältnis zum Kapitaldienst prognostizierte hohe Kapitaldienstgrenze der Bank die Gewähr gibt, dass die Zahlung von Zins- und Tilgungsbeträgen als weitgehend gesichert angesehen werden kann.

2. Was will die Bank sehen?

2.1. Vorhabensbeschreibung

Sie müssen den Gegenstand des Unternehmens, also seinen Zweck, ausführlich und schriftlich formulieren. Beginnen Sie mit Ihrer persönlichen Ausgangssituation und beschreiben Sie, wie es zur Gründungsidee kam. Danach sollten Sie Ihre Kernidee, also die Arbeitsschwerpunkte des zukünftigen Unternehmens darstellen. Weitere wichtige Punkte des Gründungskonzeptes sind die Beurteilung der Marktchancen sowie die Konkurrenzsituation.

Dennoch ist es heutzutage ratsam professionelle externe Hilfe in Anspruch zu nehmen.

2.2. Investitionsplan

Im Vordergrund stehen Anschaffungen im Anlagevermögen und Umlaufvermögen. Unter Anlagevermögen versteht man langfristig benötigte Betriebsanlagen, wie Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Laden- und Büroeinrichtungen sowie Fahrzeuge. Diese Wirtschaftsgüter werden in Ihrer Bilanz aktiviert und nach den allgemeinen Vorschriften der Steuergesetzgebung abgeschrieben. Beim Umlaufvermögen handelt es sich um sich laufend umschlagende Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Handelswaren. Eine nicht zu unterschätzende Rolle spielen ferner laufende Betriebskosten, wie Mieten, Personalkosten usw., die es in der Anlaufphase zunächst einmal vorzufinanzieren gilt. Schließlich müssen Sie an eine ausreichende Reserve für Ihren Lebensunterhalt denken, solange Sie in Ihrem alten Beruf nicht mehr und in Ihrem eigenen Unternehmen noch nicht genug verdienen.

Lassen Sie Ihren Kapitalbedarf für eine angemessene Reserve für Anlaufkosten und unvorhergesehene Schwierigkeiten von uns eruieren. Eine nachträgliche Krediterhöhung wirft ein schlechtes Bild auf Ihre unternehmerische Kompetenz und verschlechtert Ihre Verhandlungsposition deutlich.

2.3. Rentabilitätsvorschau

Eine Rentabilitätsvorschau dient der Bank zur Beurteilung der zukünftigen Ertragslage, denn nicht die Vergangenheit, sondern die Zukunft bezahlt den Kredit. Es handelt sich um eine ausführliche, in die Zukunft gerichtete Gewinn- und Verlustrechnung, die insbesondere über die Relation zwischen Aufwand und Ertrag Aufschluss gibt. Dabei können wir Ihnen kompetent helfen.

2.4. Liquiditätsvorschau

Da sich Liquiditätsprobleme sofort auf dem Kontokorrentkonto niederschlagen und die ordnungsgemäße Kreditrückführung gefährden, beobachten die Banken die Liquiditätsentwicklung ihrer Kreditnehmer durchgehend sehr sorgfältig.

Die Erstellung einer unterjährigen Liquiditätsvorschau ist erforderlich, um zukünftige Finanzierungsgänge zu erkennen und rechtzeitig gegenzusteuern. Die Vorlage einer professionell erstellten Vorschau beweist unternehmerische Vorsorge und stärkt das Vertrauensverhältnis, denn Sie und natürlich auch die Bank kann damit Zahlungsgänge sowie deren Gründe und Dauer rechtzeitig erkennen.

Oft wird von Existenzgründern der Fehler begangen, zu positive Plan- und Erwartungswerte anzugeben. Wenn sich Ihre Zahlen nämlich nicht bestätigen, muss die Bank annehmen, dass Sie Ihre wirtschaftliche Situation günstiger eingeschätzt haben, als sie tatsächlich ist.

3. Sicherheiten

Kredit ist dem sprachlichen Ausdruck nach Vertrauenssache. Aber allein das Vertrauen darauf, dass der Kreditnehmer den erhaltenen Betrag vereinbarungsgemäß zurückzahlt, kann die Kreditgewährung nicht rechtfertigen.

Die Bestellung einer Sicherheit stellt für die Bank eine Art Garantiefunktion dar, falls unvorhersehbare Umstände eintreten, die die Rückzahlung des Kredits verhindern und die Bank dann aus dem Verkaufserlös der Sicherheiten ihren Kredit zurückerklangen kann. Für die Bank sind stets folgende Fragen maßgebend:

- ist die in Aussicht gestellte Sicherheit werthaltig.
- entspricht die in Aussicht gestellte Sicherheit der Darlehenshöhe.
- ist die Sicherheit schnell und ohne Schwierigkeiten zu verwerten.

Die wichtigsten Kreditsicherheitsmöglichkeiten im Überblick:

3.1. Grundpfandrechte

Die Grundpfandrechte (Grundschuld, Hypothek) nehmen bei den Sicherheiten wegen ihrer Dauer, für die sie als Sicherheit zur Verfügung stehen, aber auch wegen ihrer Wertbeständigkeit und ihrer übersichtlichen Ausgestaltung, eine besonders hohe Rangstelle ein.

3.2. Bürgschaft

Durch eine Bürgschaft verpflichtet sich der Bürge gegenüber dem Gläubiger (Bank) für die Erfüllung der Verbindlichkeit des Kreditnehmers einzustehen. Der Wert dieser Sicherheit hängt davon ab, ob der Bürge über ein entsprechendes Vermögen oder über entsprechende Einkünfte verfügt. Banken verlangen stets selbstschuldnerische Bürgschaften, um bei Zahlungsunfähigkeit des Kreditnehmers den Bürgen in Anspruch nehmen zu können. Die Kreditinstitute vermeiden dadurch ein unter Umständen langwieriges und kostspieliges Prozessverfahren gegen den Hauptschuldner.

3.3. Sicherungsübereignung

Die Sicherungsübereignung ist die geeignete Sicherungsform in den Fällen, in denen der Kreditnehmer Sicherheiten anbietet (z.B. Fahrzeuge, Maschinen, Warenlager), die er zur Ausübung seines Unternehmens benötigt. Durch den Sicherungsvertrag wird das Kreditinstitut Eigentümer des Sicherungsgegenstandes. Durch einen gleichzeitig abgeschlossenen Leihvertrag bleibt der Kreditnehmer aber Verfügungsberechtigter über die übereigneten Sachen. Der besondere Vorteil dieser Sicherungsart liegt darin, dass der Kreditnehmer mit den übereigneten Gegenständen weiter arbeiten kann, und die Übereignung nach außen hin nicht erkennbar ist.

3.4. Sicherungsabtretung

Bei der Sicherungsabtretung überträgt der Kreditnehmer eine Forderung an die Bank. Anstelle des alten Gläubigers (Kreditnehmer) tritt als neuer Gläubiger die Bank. Diese Kreditsicherheit gewinnt speziell in den Fällen an Bedeutung, in denen nicht in ausreichendem Umfang Grundpfandrechte oder Sicherungsübereignungen zur Verfügung stehen. Das ist insbesondere bei neu gegründeten oder stark expandierenden Unternehmen der Fall.

Die Sicherungsabtretung ist für die Bank keine „bewertbare“ Sicherheit, d. h. dass eine Forderungsabtretung allein i. d. R. nicht als ausreichend erachtet wird.

Societät für Unternehmensberatung

BECKER SCHÜLLER & PARTNER GbR

[beratende Volkswirte]

Alte Heerstr. 8 53757 Sankt Augustin

Tel.: 0 22 41 / 39 81 – 0 Fax: 0 22 41 / 39 81 – 39

E-Mail: info@becker-schuessler-partner.de

<http://www.becker-schuessler-partner.de>