

Thomas M. Bettini

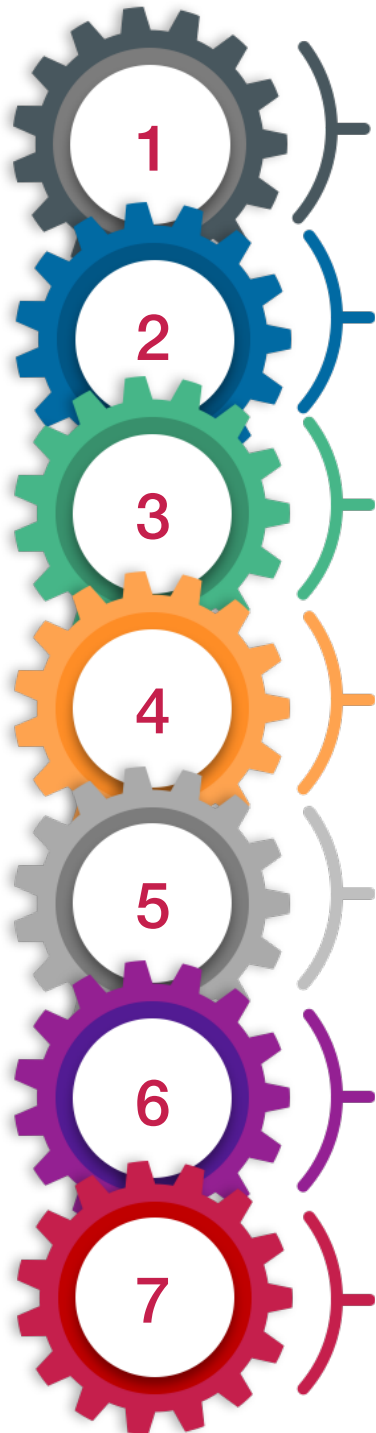


7 wertvolle Soforthilfen für die **„richtige“ Kommunikation** mit Ihrer **Bank!**



Ihr KMU-Fördermittel-Experte
BETTINI CONSULTING

Der **erfolgsversprechende** Auf- und Ausbau der **Kommunikation** mit Ihrer **Hausbank** ist vergleichbar mit Aufbau und der Funktion eines Getriebes - jedes einzelne Rädchen ist wichtig, aber wenn nur ein Rädchen nicht - oder nicht richtig - arbeitet, dann läuft das gesamte Getriebe nicht mehr rund!



Immer gute Vorbereitung ...

Ohne Dokumente gibt's keinen Kredit

Hohes Rating braucht Eigenkapital

Passt der Kredit für's Projekt?

Schlaue Alternativen gefällig?

Guter Kontakt - gute Geschäfte

Crefo, Schufa & Co. sind Ihre Partner, keine Feinde!

RESÜMEE

Impressum

Gute Vorbereitung ist entscheidend

"Verdopple die Vorbereitung und halbiere die Durchführung"!

Bereiten Sie sich daher gut auf das Bankgespräch vor! Die Vorbereitung betrifft sowohl Ihr persönliches Auftreten, als auch die eingereichten Unterlagen. In der Regel kann der Bankberater, mit dem Sie das erste Gespräch führen, nicht alleine über die Kreditvergabe entscheiden. Trotzdem hat der Bankangestellte die Befugnis, den Darlehensantrag direkt abzulehnen, falls ihm der Antragsteller zu unseriös oder arrogant erscheint. Sorgen Sie daher für einen souveränen Auftritt, ohne dabei überheblich zu wirken! Auch wenn Ihre Bank von Ihrem speziellen Business keine genaue bzw. keine detaillierten Kenntnisse hat, ist es bedeutsam, Ihre Geschäftstätigkeit so zu erklären, dass eben auch ein unbedarfter / technisch nicht ausgebildeter Mensch nachvollziehen kann, womit Sie Ihr Geld verdienen.

Kennen Sie Ihre Zahlen?!

Eine Bank verlangt von Ihnen eine Vielzahl an Dokumenten, um über einen Unternehmenskredit zu entscheiden. Einige Unterlagen werden direkt von Ihrer Buchhaltung oder Ihrem Steuerberater an das Kreditinstitut weitergeleitet. Machen Sie sich unbedingt vor dem Gesprächstermin mit diesen Unterlagen vertraut, damit Sie sämtliche Fragen sofort beantworten können.

Wenn Ihnen selbst schon Zahlen "komisch" vorkommen, dann wird es dem Bankberater genauso ergehen. Sprechen Sie im Zweifel im Vorfeld mit Ihrem Steuerberater darüber. Das gilt vor allem für Geschäftsvorfälle, die noch nicht abschließend verbucht sind, weil z. B. der Auftrag noch nicht abgeschlossen ist.

Beispiel:

In der Regel werden in den Monatsauswertungen (BWA) Veränderungen des Lagerbestandes oder noch nicht vollendetes (bearbeitetes) Halbzeug nicht ausgewiesen. Viele Aufträge ziehen sich durchaus auch über Monate, teils eben auch über den Bilanzstichtag hinweg.

Die während des Auftrags laufenden Aufwendungen werden ausgewiesen und verringern Ihren Gewinn bzw. können kurzfristig sogar einen Verlust erzeugen, obwohl Ihr Unternehmen insgesamt profitabel wirtschaftet.

Machen Sie stets ehrliche Angaben

Selbst wenn Ihre Firma das Darlehen dringend benötigt, bleiben Sie bei allen Angaben und Auskünften immer bei der Wahrheit und planen Sie die zukünftige Entwicklung Ihres Unternehmens nicht zu optimistisch.

Wenn sich wirtschaftliche Schwierigkeiten abzeichnen, muss die Bank sehr zeitnah darüber informiert werden. Ansonsten ist das Vertrauensverhältnis gestört und erschwert dadurch unnötig zukünftige Bankverhandlungen.

Ohne Ihre aussagekräftigen Unterlagen gibt's keinen Kredit

Die erste Kreditentscheidung einer Bank wird anhand der eingereichten - oft umfangreichen - Unterlagen getroffen. Wenn die Dokumente nicht vollständig und auch nicht überzeugend sind, kommt es zu keinen weiteren Verhandlungen über ein Darlehen für Ihr Unternehmen.

Arbeiten Sie die Checkliste der Bank sorgfältig durch und füllen Sie die geforderten Fragebögen mithilfe Ihres Buchhalters oder Steuerberaters gewissenhaft aus.

Vergleichen Sie die Vorgehensweise mit der Rekrutierung von neuem Personal: auch hier verlangen Sie / Ihr Personalchef zunächst aussagefähige Dokumente von den potentiellen Bewerbern - wenn diese lückenhaft oder nicht überzeugend zur Verfügung gestellt werden, hat der Bewerber kaum eine Chance, bei Ihnen persönlich vorstellig zu werden.

Diese Unterlagen verlangen die Kreditinstitute

Obwohl jede Bank andere Anforderungen an die Unterlagen stellt, die für einen Firmenkredit eingereicht werden müssen, gehören nachfolgende Dokumente nahezu immer zu den benötigten Papieren:

- Jahresabschlüsse der vergangenen drei Jahre, bestehend aus Bilanz und Gewinn-und-Verlust-Rechnung (GuV)
- aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
ggf. Summen- & Saldenliste (SuSa) und die offenen Posten (OPOS)
- Umsatzplanung und Erlösplanung für die folgenden 3 Jahre
- Liquiditätsplanung und Nachweis der Kapitaldienstfähigkeit
- Rentabilitätsrechnungen
- persönliche Selbstauskunft

Überzeugen Sie mit guten Argumenten

Häufig weisen die eingereichten Unterlagen Besonderheiten auf, weil sie aktuelle Änderungen nicht berücksichtigen. Weisen Sie in dem Bankgespräch darauf hin, falls die Einkünfte wegen Umstellungen oder eines neu eingeführten Verfahrens / Produktpalette zurzeit geringer ausfallen. Überzeugen Sie den Bankberater, dass sich Ihre geplanten Innovationen / Entwicklungen positiv auf die zukünftige Geschäftsentwicklung und die Erträge Ihrer Firma auswirken.

Kopieren Sie ggf. Artikel aus Zeitschriften, die Ihre Argumentation untermauern können. Übertreiben Sie nicht mit Ihren Erwartungen, sondern nennen Sie stets realistische Zahlen.

Ihr Ratingergebnis durch eine höhere Eigenkapitalquote verbessern

Sobald ein Unternehmen ein Darlehen bei einer Bank beantragt, bewertet das Kreditinstitut die Bonität des Kreditnehmers anhand eines internen Ratingverfahrens. Obwohl jede Bank ein eigenes Verfahren durchführt, spielt die Eigenkapitalquote stets eine große Rolle bei der Bewertung einer Firma. Je höher das Eigenkapital ist, umso besser fällt das Ratingergebnis der Kreditentscheider aus.

Gerade inhabergeführte Unternehmen verfügen jedoch häufig nur über ein vergleichsweise niedriges Stammkapital. Bei Kapitalbedarf gewährt der Inhaber oder der Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF) ein sogenanntes Gesellschafterdarlehen aus seinem Privatvermögen. Dieses Darlehen wird (zunächst) als Fremdkapital angesehen, wenn die kreditgebende Bank die Bilanz des Antragstellers analysiert.

Die Lösung: Rangrücktrittsvereinbarung

Eine höhere Eigenkapitalquote führt zu einer besseren Bewertung des Darlehensnehmers, und damit in Folge auch zu einem günstigeren Zinssatz. Daher sollten Unternehmer durch eine schriftliche Rangrücktrittsvereinbarung dafür sorgen, dass die Kreditgeber die eingelegten Gesellschafterdarlehen als sogenannte eigenkapitalähnliche Mittel bewerten. Durch den Rangrücktritt bestätigt der Unternehmer, dass er bei einer Insolvenz erst dann auf Rückzahlung des Darlehens bestehen kann, wenn die Forderungen der übrigen Gläubiger erfüllt wurden.

Beispiel:

Ihr Unternehmen besitzt ein Stammkapital von 100.000 Euro, Ihre Bilanzsumme beträgt 2,5 Mio. Euro. Die Höhe der Gesellschafterdarlehen beträgt zusammen 400.000 Euro.

Ohne Einbezug der Gesellschafter Darlehen würde die EK Quote somit betragen: 4 % ($100.000 / 2.500.000$)

Durch rechtsverbindliche Rangrücktrittserklärung würde die EK-Quote betragen: 20% ($100.000 + 400.000 = 500.000 / 2.500.000$)

Fragen Sie Ihren Steuerberater oder Ihre IHK / HWK, welche Höhe von ausgewiesenem EK in Ihrer Branche als "gut" bewertet wird.

Im Internet sind Mustervordrucke für eine Rangrücktrittserklärung zu finden. Da solch eine Erklärung auch steuerliche Auswirkungen hat, sollte ein Unternehmer unbedingt Rücksprache mit seinem Steuerberater halten, bevor er die Erklärung unterschreibt.

Zumeist hat auch Ihr Steuerberater eine Rangrücktrittserklärung vorliegen. Außerdem müssen die Kreditnehmer überprüfen, ob die Bank den Rangrücktritt problemfrei anerkennt und die Eigenkapitalquote entsprechend erhöht.

Den passenden Kredit beantragen

Kreditinstitute vergeben langfristige und kurzfristige Darlehen, die Unternehmen zu unterschiedlichen Zwecken nutzen können. Gegenstände des Anlagevermögens (Hallen, Maschinen, LKW, etc.) sollten über ein langfristiges Darlehen finanziert werden. Der Unternehmer kann bis zum Ende der Laufzeit mit einer gleichbleibenden Kreditrate (Annuität, ist gleich Summe aus Zins und Tilgung) kalkulieren und muss keine unangenehmen Überraschungen wegen der Anschlussfinanzierung befürchten. Für das Umlaufvermögen empfiehlt sich eine kurzfristige und ggf. auch variable Finanzierung, die einem wechselnden Kreditbedarf angepasst werden kann.

Kontokorrentkredit bei wechselndem Kreditbedarf

Wenn Sie Ihren Kunden lange Zahlungsziele einräumen, müssen Sie die Wartezeit gegebenenfalls mit einem Darlehen überbrücken. Für diesen Kreditbedarf räumen Banken einen Kontokorrentkredit auf dem geschäftlichen Girokonto ein. Sie zahlen nur für den in Anspruch genommenen Betrag Zinsen, und können den Kredit nach Bedarf tilgen. Für die Hersteller saisonaler Artikel bietet sich ein Saisonkredit an, der in vorher festgelegten Teilbeträgen ausgezahlt und in wirtschaftlich stabilen Zeiten wieder getilgt wird.

Staatliche Förderangebote nutzen

Bei steigenden Umsätzen steigt der Kreditbedarf eines Betriebes, um Rohstoffe einzukaufen, oder um neue Mitarbeiter einzustellen.

Für diese Investitionen haben die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und die staatlichen Landesförderinstitute der Bundesländer besonders zinsgünstige Förderdarlehen im Angebot.

Obwohl die Kredite über eine Bank oder Sparkasse vermittelt werden, bieten die Kreditinstitute die Fördergelder in der Regel nicht aktiv an. Fragen Sie Ihren Bankberater explizit danach, oder suchen Sie sich einen externen Fördermittelberater!

Nach alternativen Finanzierungsformen Ausschau halten

Bankkredite sind für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) die wichtigsten Finanzierungsinstrumente. Es gibt aber einige Alternativen, über die sich vorausschauende Unternehmer informieren sollten - idealer Weise bevor eine Investition in Anspruch genommen werden soll.

So können beispielsweise benötigte Maschinen oder Fahrzeuge geleast statt gekauft werden. Ein Leasingvertrag lässt sich häufig schneller abschließen als ein Kreditvertrag, und belastet nur mittelbar Ihr Kreditengagement bei Ihrer Bank. Außerdem wirkt sich Leasing häufig positiver auf die Eigenkapitalquote aus, als die Aufnahme eines Darlehens. Auch sale-and-lease-back als Leasingsonderform eignet sich als alternative Finanzierung, die das Eigenkapital schont, und auch bei schlechterer Bonität für neue Maschinen sorgt.

Offen sein für neue Finanzierungsmodelle

Auch als langjähriger treuer Bankkunde sollten Unternehmen offen sein für bankenunabhängige Finanzierungsformen, wie Forderungsverkauf, Finetrading oder Mezzanine-Kapital.

Der Verkauf offener Forderungen an eine externe Gesellschaft wird auch als Factoring bezeichnet. Beim Finetrading hingegen kauft ein Finanzdienstleister auf eigene Rechnung Rohstoffe und Waren im

Namen Ihrer Firma ein. Die Lieferanten erhalten sofort das Geld für die Lieferung, während der Käufer ein langfristiges Zahlungsziel von dem Finetrader erhält.

Mezzanine-Kapital ist eine Mischform aus Eigenkapital und Fremdkapital. Ein Unternehmen erhält Geld in Form von Genussrechten, einem nachrangigen Darlehen oder in Form einer stillen Beteiligung.

Bei allen alternativen Finanzierungen sind eine gute Beratung und ein ausführlicher Vergleich der verschiedenen Angebote wichtig, da die Kosten und Bedingungen stark voneinander abweichen können.

Da auch diese alternativen Finanzierungsinstrumente nur sehr selten direkt von Ihrer Bank aus angeboten werden, empfiehlt es sich, rechtzeitig mit Ihrem Steuerberater zu sprechen, oder / und einen externen Finanzierungs-Experten zurate zu ziehen.

Guten Kontakt zur Bank halten

Geschäftskunden sollten die eingeräumte Kreditlinie auf dem Konto niemals ohne Rücksprache überziehen, auch nicht für einen kurzen Zeitraum oder einen geringen Betrag. Das Kreditinstitut wertet solch eine eigenmächtige Kontoführung als Negativmerkmal und senkt das Rating des Kunden ab.

Auch eine schlechtere Bilanz als im Vorjahr oder fehlende Informationen (siehe Hinweis Nr. 2) können zu einer Herabstufung führen. Die Kreditinstitute informieren ihre Kunden nicht über eine schlechtere Bewertung. Daher ist ein regelmäßiges Gespräch mit dem zuständigen Bankberater wichtig, um über eine neue Bewertung Ihres Ratings informiert zu sein und bei Bedarf Veränderungen zu dokumentieren und zu erklären.

Warnhinweise stets beachten

Es gibt einige Anzeichen, an denen Geschäftskunden erkennen können, dass sich ihr Rating bei der Bank verschlechtert hat:

- das Kreditinstitut erhöht bei einem variabel verzinsten Kredit den Zinssatz
- ein neues Darlehen wird zu schlechteren Bedingungen vergeben
- die Bank stellt ungewöhnlich hohe Anforderungen an die Kreditsicherheiten
- die Erhöhung der Kreditlinie wird verweigert
- die Ansprechpartner bei der Bank wechseln oder eine andere Abteilung ist plötzlich zuständig

Sobald eines der Warnzeichen auftritt, muss ein Unternehmer sehr zeitnah reagieren und das Gespräch mit der Bank suchen. Häufig klären sich offene Fragen durch nachgereichte Unterlagen oder eine Erläuterung der derzeitigen Situation.

Auch bei einem hektischen Tagesgeschäft darf der Kontakt zur Bank niemals vernachlässigt werden!

Auskunfteien als Partner betrachten

Kreditinstitute - also Banken, Sparkassen und Genossenschaften - verlassen sich bei der Beurteilung eines Kreditnehmers unter anderem auf die Auskünfte von Wirtschaftsauskunfteien. Zu den bekanntesten Auskunfteien für Firmenauskünfte zählen Creditreform und Bürgel. Auskünfte über Sie als Privatpersonen erteilt die Schufa.

Betrachten Sie die Auskunfteien als Ihre Partner, und versorgen Sie die Institute mindestens einmal im Jahr mit aktuellen Zahlen über Ihr Unternehmen. Das gilt vor allem für kleinere Betriebe, die nicht als Kapitalgesellschaften tätig sind, und deren Umsätze nicht im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht werden.

Namen von Geschäftspartnern weitergeben

Im Rahmen der jährlichen Befragung zu den aktuellen Zahlen fragen die Auskunfteien auch nach Geschäftspartnern, die eine ordnungsgemäße Zusammenarbeit bestätigen können. Dabei interessieren sich die Institute besonders für Ihre Zahlungsmoral. Nennen Sie die Namen von Geschäftspartnern, mit denen Sie vertrauensvoll zusammenarbeiten, und die bestätigen können, dass Sie Ihre Rechnungen pünktlich bezahlen. Falls die Auskunftei die genannten Firmen befragt und die Angaben bestätigt werden, erhöht sich die Note Ihrer Kreditwürdigkeit beträchtlich!

Auf die private Schufa-Auskunft achten

Bei der Beurteilung Ihres Unternehmens betrachten die Kreditinstitute auch die Auskunft der Schufa über Sie als Privatperson. Achten Sie daher auf eine makellose Schufa-Auskunft, indem Sie z. B. Ihre Strom- oder Telefonrechnung, oder andere private Rechnungen, stets pünktlich bezahlen.

Sowohl bei der Schufa als auch bei den Wirtschaftsauskunfteien können Sie eine Eigenauskunft anfordern und die Einträge auf Richtigkeit überprüfen.

Beanstanden Sie falsche Eintragungen sofort und bestehen Sie auf Berichtigung innerhalb kurzer Zeit!

RESÜMEE

"Wahrheit und Klarheit schaffen Transparenz und Vertrauen!"

Wenn Sie diese 7 Hinweise künftig beachten und aus innerer Überzeugung heraus diese in Ihr tägliches Handeln mit einbeziehen, haben Sie immer die besseren Karten - selbst wenn einmal die real sichtbaren Erfolge Ihres Wirkens nicht in der gewünschten Form auf Ihrem Konto erscheinen sollten.



Lösen Sie sich von der Vorstellung, dass es "*gute und schlechte*" Banken gibt, in Wahrheit gibt es "*gute und schlechte*" Mitarbeiter bei den Banken. Genau so verhält es sich auch in Ihrer Branche!

Versetzen Sie sich auch einmal in die Lage des zuständigen Bankberaters - auch er muss sich von seinen Vorgesetzten an dem messen lassen, was er befürwortet und für Sie und Ihr Unternehmen umsetzen soll! Wenn er keine ausreichenden Daten und Fakten regelmässig vorgelegt bekommt, kann er keine fundierte Entscheidung zu Ihren Gunsten treffen.

Sie möchten Informationen über mich haben? Klicken Sie [hier](#).

BETTINI CONSULTING

Thomas M. Bettini - **Ihr ... KMU-Fördermittel-Experte!**



+49.8031.4697313

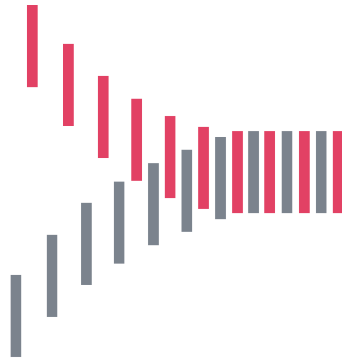


info@kmu-foerdermittel-experte.de



<https://www.kmu-foerdermittel-experte.de>





BETTINI CONSULTING

Impressum:

BETTINI CONSULTING - Thomas M. Bettini

Anschrift: Eschenweg 21, D - 83059 Kolbermoor

☎ 08031-4697313, ✉ Thomas.Bettini@bettini-consulting.de, 🌐 <https://www.kmu-foerdermittel-experte.de>

USt. Nr. DE297998990 - Finanzamt Rosenheim (Obb.)

Copyright © Thomas M. Bettini - Alle Rechte vorbehalten!

Alle Rechte liegen beim Autor. Das gesamte Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen der Urheberrechtsgesetze ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig und strafbar.

Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmungen, die Einspeisung und Verarbeitung in elektronischen Systemen sowie für (Weiter-) Verkauf und jedwede Übersetzungen. Haftungsausschluss: Die Inhalte dieser Publikation wurden sorgfältig recherchiert. Eine Garantie kann jedoch nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors für Personen-, Sach- oder Vermögensschäden ist ausgeschlossen.