

Bankgespräche in der Corona-Krise richtig vorbereiten

Die richtige Strategie für das Kreditgespräch



Mandanten-Info

Bankgespräche in der Corona-Krise richtig vorbereiten

Vorwort

1 Wege zum Kredit

2 Qualität der Geschäftsführung

3 Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse

3.1 Betriebsergebnis und Ertragskennzahlen

3.2 Unternehmensentwicklung

4 Sicherheiten

4.1 Bewertungen von Sicherheiten

4.2 Übliche Beleihungsgrenzen

5 Tipps für das Bankgespräch

6 Fazit

Vorwort

Das Thema „Finanzierung“ hat in allen Bereichen der durch Sie zu treffenden Unternehmensentscheidungen einen herausragenden Stellenwert, insbesondere jetzt, in Zeiten der Corona-Krise. Darum ist es aktuell umso wichtiger, auf das notwendig werdende Bankgespräch richtig vorbereitet zu sein.

Diese Mandanteninformation beschränkt sich in ihren Inhalten auf die bestmögliche Durchführung von Kreditverhandlungen für die krisenbedingten Kreditfinanzierungen. Alternative Kapital- und Finanzierungsformen zur Erschließung notwendiger Finanzierungsquellen sind an dieser Stelle lediglich erwähnt.

Die Hürden, die Unternehmen vor einer Kreditzusage zu überwinden haben, sollen durch weitreichende Staatsbürgschaften gesenkt werden. Gleichwohl ist die Kreditvergabepolitik weiterhin differenziert und durch ratinggestützte Prüfung eher restriktiv. Um die zur Überwindung der aktuellen Corona-Krise nötige Finanzierung zu erhalten sind sämtliche Kontakte, von ersten kreditorientierten Gesprächen bis hin zum finalen Zusagetermin, mit der Bank wichtig und deshalb äußerst zielorientiert anzugehen.

Wie man den notwendigen Erfolg der Kreditgespräche durch eine gründliche Vorbereitung erreicht, zeigen die nachstehenden Ausführungen.

1 Wege zum Kredit

Zielgerichtetes Handeln erfordert zunächst einen Einblick in die internen Entscheidungsprozesse der Bank, mit der die Kreditverhandlungen geführt werden sollen. Es ist wichtig zu wissen, wie der Entscheidungsprozess in der Bank verläuft, welche Kriterien und welche Spielräume dabei bestehen und wer über Kredite letztinstanzlich entscheidet.

Grundsätzlich ist erster Ansprechpartner eine Bank, mit der Sie bereits in Geschäftsbeziehung stehen.

Trotzdem sollten Sie bei der „Partnerwahl“ darauf achten, dass folgende Prämissen vorliegen:

- Problembewusstsein und faires Verhalten in Krisenzeiten.
- angemessene Risikopolitik (Sicherheiten),
- objektive und zielorientierte Beratung,
- kurze und schnelle Entscheidungswege,
- ausreichendes Leistungsangebot.

Nicht zu unterschätzen ist dabei, neben den geschäftspolitischen Leitlinien des Kreditinstituts vor allem auch die Qualifikation, das Engagement sowie der persönliche „Draht“ zum zuständigen Bankberater und Entscheidungsträger. Ein häufiger Wechsel Ihrer Ansprechpartner ist einer engen und vertrauensvollen Geschäftsbeziehung eher hinderlich.

Hinweis

Trotz EDV und vielfach automatisierten Verfahren spielt die subjektive Einschätzung Ihres Bankberaters nach wie vor eine wichtige Rolle bei der Kreditentscheidung. Schließlich ist er es, der den Computer füttert und Ihre unternehmerischen Eigenschaften beurteilt.

Fragen Sie ihn, ob er als Ihr Ansprechpartner auch gleichzeitig Entscheidungsträger über Ihre Kreditangelegenheit ist. Ist dies nicht der Fall, sollte die Strategie dahingehend geändert werden, dass der zuständige Kompetenzträger frühzeitig in die Verhandlungen einbezogen wird.

Bei den Kriterien für eine erfolgreiche Kreditanfrage sind, ähnlich wie bei den Entscheidungsprozessen, keine großen Unterschiede unter den verschiedenen Kreditinstituten festzustellen. Trotz zugesagter Haftungsfreistellungen durch den Bund bzw. Land über KfW und LfA bleibt eine ausreichende Bonität und entsprechende Sicherheiten der Schlüssel zum Kredit.

Ob es zu einer positiven Kreditusage kommt und zu welchen Konditionen Ihnen Kredit gewährt wird, hängt auch in diesen, selbst unverschuldeten, extremen Krisenzeiten entscheidend davon ab, ob Sie nach Einschätzung des Entscheidungsträgers Ihrer Bank den künftigen Kapitaldienst (die vereinbarten Zinsen und Tilgungen) sowie Ihre sonstigen finanziellen Verpflichtungen ordnungsgemäß erbringen werden können und das noch so geringe Kreditausfallrisiko für die Bank vertretbar ist. Die künftige Kapitaldienstfähigkeit beurteilt die Bank anhand der bisherigen und gegenwärtigen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und der Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens (Bonität).

Hinweis

Bonität und Sicherheiten sind auch in der Krise die entscheidenden Faktoren für die Kreditvergabe.

Diese zwei Komponenten ergeben zusammen das Risiko des Kredits für die finanzierende Bank, das sowohl für die Kreditentscheidung an sich wie auch für die Konditionen ausschlaggebend ist.

Die gegenseitige Abhängigkeit von Bonität und Sicherheiten ist wichtig, da geringere Sicherheiten, zumindest in gewissem Umfang, durch eine gute Bonität kompensiert werden. Umge-

kehrt bedeutet dies aber auch, dass durch eine Verbesserung Ihrer Bonität tendenziell weniger Sicherheiten benötigt werden.

Hinweis

Sie sollten sich beim anstehenden Kreditgespräch auf die Bonität ihres Unternehmens vor der Corona-Krise berufen. Mit dem Hinweis auf die temporäre Krisensituation ist weiterhin von der bisherigen Risikoklasse auszugehen. Eine Risikobewertung in der Krise ist als untauglich abzulehnen, wenn diese im Bankgespräch angefordert wird.

Die letztendliche Kreditentscheidung, gleich, ob örtliche Sparkassen und Genossenschaftsbanken ihre Kreditentscheidungen selbst vor Ort, oder Geschäfts- und Privatbanken diese durch eine übergeordnete Stelle treffen, ist abhängig von den aktuellen geschäftspolitischen Zielvorgaben der Geschäftsführung der Bank.

In Zeiten der Krise werden die Kreditinstitute primär versuchen, ihre Bestandskunden bestmöglich zu unterstützen und bei Neukunden eher restriktiv vorgehen. Gleichwohl können auch Bestandskunden keine Blankozusagen erwarten. So ist es durchaus möglich, dass Ihr Kreditantrag bei Ihrer Hausbank genehmigt und derselbe Kreditantrag bei einem anderen Kreditinstitut abgelehnt wird.

Neben diesen Zielvorgaben bleibt das Renditestreben bei allen Kreditinstituten weiterhin im Fokus. Dies zeigt sich bei bestimmten Bankengruppen unter anderem daran, dass sich diese immer weniger für kleinere Kreditengagements mit niedrigeren Deckungsbeiträgen interessieren. Hat man mit einer Bank zu tun, die diese Strategie praktiziert, führt das mitunter dazu, dass z. B. die Beantragung öffentlicher Finanzierungsprogramme bei kleineren Kreditsummen bis etwa 50 TEuro abgelehnt wird oder kleinere, bearbeitungsintensive Engagements massiv eingeschränkt werden.

Zusammenfassend ist hier ein modellhafter Prozess einer Kreditentscheidung dargestellt:¹



¹ Quelle: IFD Rating-Broschüre (2010)

Wie bereits ausgeführt, ist die Ratingnote auch in der Krise eine Schlüsselgröße für die Kreditvergabe und somit ein wesentliches Kriterium bei der Vorbereitung des Kreditgesprächs.

Hinweis

Eine unzureichende Einstufung ist bei vielen Banken sogar ein Ausschlusskriterium, selbst bei voller Absicherung!

Die mit Rating-Verfahren durchgeführten Bonitätsbeurteilungen sind von Bank zu Bank – vor allem hinsichtlich der Gliederung und der Gewichtung einzelner Faktoren – unterschiedlich.

Die Beurteilungskriterien sind jedoch ähnlich und erstrecken sich auf die Bereiche Geschäftsführung, wirtschaftliche Verhältnisse, statistische Risikoanalyse, Unternehmensentwicklung, Bewertung der Sicherheiten.

In der Krisensituation ist es jedoch wichtig, die besagten Kriterien außerhalb der Krisenzeit heranzuziehen. Dieser Umstand ist ein wesentliches Moment des Bankgesprächs.

2 Qualität der Geschäftsführung

Der Erfolg eines Unternehmens hängt entscheidend von der Qualität der Geschäftsführung ab. Fehlentscheidungen können die Existenz bedrohen. Eine qualifizierte Geschäftsführung ist daher für die Bank die beste Sicherheit für eine ordnungsgemäße Kreditrückzahlung und steht bei der Bonitätsbeurteilung an erster Stelle. Für das Kreditgespräch ist deshalb darauf zu achten, dass unverzichtbare Führungseigenschaften wie Ihr kaufmännisches und technisches Fachwissen und Können, Zielstrebigkeit, Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen, Flexibilität, Realitätssinn und die Identifikation mit dem Unternehmen bei Ihnen als persönliche Eigenschaften reichlich vorhanden sind.

Von einem Kreditnehmer erwarten die Banken darüber hinaus Verlässlichkeit, Glaubwürdigkeit, Ehrlichkeit und Verantwortungsbewusstsein und in dieser Situation effektives Krisenmanagement.

Da die Beurteilung subjektiv durch Ihren Bankberater erfolgt, ist dieser, soweit nicht durch die bisherige Geschäftsverbindung geschehen, umfassend durch schriftliche Unterlagen zu informieren.

Die vorhandenen Führungsqualitäten dokumentieren Sie am besten durch Unterlagen über die bisherige Unternehmensentwicklung und mit qualitativ hochwertigen, d. h. aussagekräftigen Kreditunterlagen (z. B. Erfolgs- und Liquiditätsplan etc.). Bekräftigen Sie die Solidität Ihrer Geschäftstätigkeit, indem Sie den Bankberater an bisherige Erkenntnisse und positive Eindrücke

cke aus Gesprächen und Betriebsbesichtigungen sowie Erfahrungen (z. B. Einhaltung von Zusagen, bisherige Unternehmensführung, Krisenbewältigung) erinnern.

Hinweis

Da Banken neben den direkt von Ihnen eingereichten Unterlagen externe Informationsquellen (z. B. Schufa) nutzen, ist es wichtig, diese Quellen regelmäßig und frühzeitig auf ihre Inhalte zu prüfen und ggf. zu korrigieren. Da dies oftmals eine gewisse Zeit beansprucht, sollte dies umgehend geprüft werden.

Neben der Qualität der Geschäftsführung hängt die Leistungsfähigkeit eines Betriebes auch von der Qualität der innerbetrieblichen Funktionalbereiche ab. Es ist zu beobachten, dass Banken, allerdings in unterschiedlichem/r Umfang und Intensität, die Unternehmensplanung und -steuerung, die Organisation, das Personalwesen, den Einkaufs-, Lager- und Transportbereich, die Produktion, den Marketing- und Vertriebsbereich sowie das Rechnungs- und Finanzwesen im Zusammenhang mit Kreditentscheidungen beurteilen.

Besonders in der aktuellen Situation ist im Bankgespräch darauf hinzuweisen, dass die Überwindung der Corona-Krise nur mit den aufgebauten Unternehmensstrukturen möglich ist.

Besonderen Wert legen die Banken dabei auf angemessene betriebswirtschaftliche Planungs-, Kontroll- und Steuerungsinstrumente. Dazu gehört ein qualifiziertes Rechnungswesen, das aussagekräftige Zahlen über den aktuellen Unternehmensstand liefert, eine Nachkalkulation der Aufträge wie auch eine angemessene Unternehmensplanung mit Umsatz- und Ertragsvorschau.

Einen Investitions-, Finanzierungs- und Liquiditätsplan benötigt die Bank ohnehin, um sich einen Überblick über die aktuelle und künftige Unternehmensentwicklung zu verschaffen.

Hinweis

Bei der Beurteilung spielt die Aktualität der eingereichten Zahlen sowie die bisherige Prognoseverlässlichkeit eine wichtige Rolle.

Zu einer erfolgreichen Kreditverhandlung für einen Überbrückungskredit ist eine sorgfältige Kapitalbedarfsermittlung zwingend erforderlich. Hierzu reicht ein detaillierter Liquiditätsplan für den Finanzierungszeitraum aus.

Hinweis

Ermitteln Sie den Finanzbedarf keinesfalls zu knapp! Nachverhandlungen über weitere Finanzmittel wird als unprofessionell angesehen und von der Bank oft verweigert.

Prüfen Sie in diesem Zusammenhang, ob Ihr Betriebsmittelrahmen noch ausreicht. Bei Korrekturbedarf sollte dies in die Kreditverhandlungen aufgenommen werden.

Da bei der Prüfung dieser Unterlagen latente Risiken wie Risiken aus Abhängigkeiten von einzelnen Kunden und Lieferanten sowie aus Auslandsgeschäften, Umwelt-, Haftungsrisiken sowie deren Absicherung, Ausfallrisiko von Kundenforderungen, Anzeichen für Unternehmensgefährdung (z. B. gerichtliche Mahnverfahren, Verschlechterung der Zahlungsweise etc.) besonders kritisch unter die Lupe genommen werden, ist bei der Erstellung besondere Sorgfalt angesagt. Alle diese Unterlagen sollten stets schriftlich eingereicht werden (z. B. Planungsrechnungen, Jahresabschlüsse etc.).

Da die Banken bei einer Kreditanfrage die Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation des anfragenden Unternehmens nach der Krise beurteilen werden, sollte man auf diesen Umstand vorbereitet sein.

Da Sie sich nicht die Branchenzuständigkeit aussuchen können, ist es besonders wichtig darzulegen, dass Ihr Unternehmen zwar in einer nach Ratinggesichtspunkten schwierigen Branche aktiv ist, jedoch in dieser Branche aufgrund spezieller Gegebenheiten den Spitzenreiter darstellt.

Hinweis

Hier muss die Überzeugung greifen, dass der erste Platz in einer „Schlechtbranche“ besser ist als der letzte Platz in einer „Boombranche“. In diesem Zusammenhang sollte auf die Konkurrenzsituation eingegangen werden und wie Sie erfolgreich damit umgehen.

3 Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse

Die Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse stellt das Kernstück der Bonitätsbeurteilung dar. Sie ist den Banken im Kreditwesengesetz sogar detailliert vorgeschrieben.

Die Auswertung und Beurteilung der Jahresabschlüsse bzw. bei nicht bilanzierenden Unternehmen ersatzweise der Einnahmenüberschussrechnungen und Vermögens- und Schuldenaufstellungen steht dabei im Mittelpunkt. Neben den Jahresabschlüssen beurteilen Banken auch die gegenwärtige und die künftig erwartete Entwicklung.

Mit der Analyse der Jahresabschlüsse bzw. der Einnahmenüberschussrechnungen und Vermögens- und Schuldenaufstellungen der letzten drei Jahre machen sich Banken ein genaues Bild über die bisherige Entwicklung Ihres Unternehmens.

Hinweis

Die Banken benötigen neben der reinen Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung auch die Erläuterungen, gegebenenfalls den testierten Jahresabschluss sowie den Lagebericht, soweit ein solcher vorliegt.

Besonders wichtig ist dabei die Aktualität der Zahlen. Nach dem Kreditwesengesetz sind die Banken gesetzlich dazu verpflichtet, sich die Jahresabschlussunterlagen bis spätestens zwölf Monate bzw. bei mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften bis spätestens neun Monate nach dem Bilanzstichtag vorlegen zu lassen.

Aufgrund der aktuellen Krisensituation sollte eine BWA-Planrechnung (z. B. drei Monate) mit anfallenden Größen während der Krise und gleichzeitig eine sich anschließende BWA-Planrechnung (weitere drei Monate) mit Plangrößen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach der Krise aufgestellt werden.

3.1 Betriebsergebnis und Ertragskennzahlen

Zur Verbesserung der Aussagefähigkeit und Vergleichbarkeit bilden die Banken betriebswirtschaftliche Kennzahlen und gliedern die Zahlen nach betriebswirtschaftlichen Aspekten. Diese Zahlen und Kennzahlen (z. B. Gesamtkapitalrentabilität oder Zinsdeckungsgrad) werden dann sowohl im Zeitablauf (Zeitvergleich) wie auch mit den Branchenwerten (Branchenvergleich) verglichen.

Da dies vom Kreditsachbearbeiter individuell beurteilt wird, sollte er mit entsprechend sachdienlichen Hintergrundinformationen versorgt werden. Als effektives Moment bietet sich vor allem das Kreditgespräch an.

Hinweis

Die Informationslage für den Bankberater muss durch den Geschäftsführer soweit erfolgen, dass Rücksprachen der Bank beim Steuerberater nicht notwendig werden.

Derartige Rückfragen zeigen, dass der Kompetenzträger der Bank möglicherweise Risiken in der Geschäftsführung sieht. Dieses Risiko ist auszuschließen, indem Sie alle Unterlagen und Informationen, die dem Bankberater überlassen werden sollen, vorher zusammen mit Ihrem Steuerberater abstimmen.

Das Gewicht, das diesen Hintergrundinformationen anhaftet, zeigt sich an den Folgen, wenn derartige Informationen nicht oder ungenau geliefert werden. Da die Beurteilung durch die Bank grundsätzlich nach dem Vorsichtsprinzip erfolgt, wird in diesen Fällen der schlechtest mögliche Fall angenommen.

Bei manchen Banken werden die Zahlen auch mit statistischen Verfahren per EDV analysiert und automatisch mit einem Risikoindex bewertet, was bei mangelhafter Informationspolitik schnell zum Kreditaus führen kann.

Sollte Ihr Unternehmen im Rahmen eines Unternehmensverbundes stehen, ziehen Banken gegebenenfalls auch verbundene Unternehmen in die Beurteilung mit ein, um sich ein Bild über die gesamten wirtschaftlichen Verhältnisse machen zu können.

Dies gilt nicht nur für Konzernstrukturen, sondern wird bereits bei Betriebsaufspaltungen in Besitz- und Betriebsgesellschaften sowie bei GmbH & Co. KG's mit einer Komplementär-GmbH praktiziert. Liegen derartige Verhältnisse bei Ihnen vor, sollte bereits im Vorfeld dieser Umstand bei den Vorbereitungen berücksichtigt werden.

Hinweis

Wenn Sie Ihrer Bank in diesen Fällen die Jahresabschlüsse der verbundenen Unternehmen als Gesamtabschluss zusammengefügt (= konsolidiert) vorlegen, haben Sie „einen Stein im Brett“.

Soweit der letzte Jahresabschluss aber schon mindestens ein halbes Jahr oder länger zurückliegt, interessiert sich Ihre Bank auch für die Entwicklung vom letzten Bilanzstichtag bis heute. Die Beurteilung der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation erfolgt vor allem anhand der aktuellen Buchhaltungsauswertung (z. B. Betriebswirtschaftliche Auswertung und Summen- und Saldenliste der DATEV).

Diese Unterlagen sind genau zu prüfen, da sich die Bank anhand dieser Auswertungen die Entwicklung und den aktuellen Stand aller gebuchten Aufwendungen und Erträge sowie der Ver-

mögenskonten (z. B. Investitionen, Kundenforderungen etc.) und Kapitalkonten (z. B. Privatentnahmen) und der Verbindlichkeiten (auch die bei anderen Kreditgebern) ableitet. Oftmals sind lediglich die bereits gebuchten Aufwendungen und Erträge, nicht jedoch die noch nicht abgerechneten (Teil-)Leistungen, Lagerbestandsveränderungen, Abgrenzungen, Rückstellungen, noch nicht gebuchten Aufwendungen etc. berücksichtigt.

Diese Zahlen müssen daher vor ihrer Einreichung aktualisiert werden. Hierzu sollten Sie in jedem Fall Ihren Steuerberater zu Rate ziehen, da dieser die nötige Kompetenz hat.

3.2 Unternehmensentwicklung

Da für die ordnungsgemäße Kreditrückzahlung auch die künftigen wirtschaftlichen Verhältnisse maßgebend sind, bilden sich die Banken auch ein Urteil über die künftige Entwicklung Ihres Unternehmens.

Um hier für das erfolgreiche Kreditgespräch gerüstet zu sein, sollten als Grundlage eine existierende Erfolgsvorschau, Investitions-, Finanzierungs- und Liquiditätspläne nach der Krise vorgelegt werden.

Hinweis

Liegen z. B. aufgrund Ihrer Unternehmensgröße derartige Tools nicht vor, sollten Sie Ihrer Bank Angaben zur Zukunftseinschätzung Ihres Unternehmens aufzeigen. Erklären Sie der Bank auch das Fehlen von entsprechenden Planungstools (wenn diese z. B. verwaltungsökonomisch nicht vertretbar sind aufgrund der Unternehmensgröße).

Die Banken bewerten dabei überzogene Zielwerte ebenso negativ wie die Nichteinhaltung früherer Planzahlen/Zukunftsaussagen.

4 Sicherheiten

Trotz der von staatlicher Seite übernommenen Ausfallrisiken über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und Landesanstalt für Aufbaufinanzierung (LfA) bis zu 90 %, verbleibt ein Restrisiko bei Ihrer Hausbank. Aufgrund dieses Umstands versuchen die Banken, sich beim Schuldner entsprechend abzusichern. Hierbei wird je nach Wertbeständigkeit und Verwertbarkeit zwischen guten, akzeptablen und „Not“-Sicherheiten unterschieden.

Gute Kreditsicherheiten sind Guthaben bei Banken und Bausparkassen, marktgängige Immobilien und wertbeständige Wertpapiere, Lebensversicherungen mit Rückkaufwert sowie Bürgschaften von Personen mit guter Bonität.

Akzeptierte Kreditsicherheiten sind Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, wie z. B. marktgängige Maschinen oder Fahrzeuge.

Um sogenannte „**Not**“-**Sicherheiten** handelt es sich bei Sonstigen Einrichtungen, Waren oder Kundenforderungen. Solche Positionen mit hoher Labilität und damit verbundener schwieriger Verwertbarkeit werden oftmals nur zusätzlich hereingenommen, aber nicht bewertet.

Oftmals werden Kreditverhandlungen dadurch ausgeweitet, dass neben den wirtschaftlichen Verhältnissen der/s Unternehmen(s) auch die private wirtschaftliche Situation des Unternehmers angefragt wird. Diese Forderung wird von vielen Bankkunden als zu weitgehend empfunden.

Hinweis

Das Zurückweisen derartiger Anforderungen ist stets abhängig von den bestehenden Sicherheiten ohne private Vermögenswerte. Sieht die Bank genügend Sicherheiten im betrieblichen Bereich für gegeben, kann auf eine Absicherung durch private Vermögensreserven für eventuelle Notsituationen verzichtet werden.

4.1 Bewertungen von Sicherheiten

Grundlage der Bewertung von Sicherheiten ist der von der Bank ermittelte Beleihungswert, der zum Teil deutlich unter dem Zeitwert liegt. Von diesem Beleihungswert werden dann noch je nach Verwertungsrisiko entsprechende Sicherheitsabschläge vorgenommen und die Sicherheiten somit nur bis zu einer bestimmten Beleihungsgrenze bewertet. Die Beleihungsgrenzen sind von der Wertbeständigkeit, Verwertbarkeit und Sicherungsart der jeweiligen Sicherheiten sowie von der Sicherheitenpolitik des angefragten Kreditinstitutes abhängig.

4.2 Übliche Beleihungsgrenzen

Zur Orientierung kann von folgenden Faktoren ausgegangen werden, sie vor der Corona-Krise galten:

- **Guthaben bei inländischen Banken** werden i. d. R. zu 100 % beliehen.
- **Bausparguthaben** werden meist zu 100 %, zum Teil auch nur bis 90 % beliehen.
- **Lebensversicherungen** werden in der Regel nur bis 80 % des Rückkaufwertes beliehen.
- Die Beleihungsgrenze für **festverzinsliche Wertpapiere** liegt i. d. R. bis 80 % des Kurswertes. Viele Banken differenzieren nach Emittenten und beliehen öffentlich-rechtliche Emissionen zu 100 %. Aktiendepots werden i. d. R. bis 60 % des Kurswertes bewertet.
- Die Beleihungsgrenze für **inländische Investmentanteile** liegt i. d. R. zwischen 75 % und 80 % des Rücknahmepreises.

- **Immobilien** können nur durch und im Rahmen von im Grundbuch eingetragenen Grundschulden oder Hypotheken als Kreditsicherheit verwendet werden. Ein- und Zweifamilienwohnhäuser werden i. d. R. nach dem Sachwert (Bau- und Bodenwert), gewerbliche und sonstige Objekte nach dem Ertragswert ermittelt. Der Beleihungswert liegt derzeit je nach Objekt i. d. R. zwischen 60 % und 80 % des Verkehrswertes.

Hinweis

Grundschulden und Hypotheken werden von Banken nur bis zu dieser Wertgrenze angerechnet. Dabei sind im Rang vorstehende Rechte (z. B. andere Grundschulden einschließlich Grundschuldzinsen, Wohnrechte, Leibrenten etc.) mit ihrem gegebenenfalls kapitalisierten Wert abzuziehen.

- Gängige **sicherungsübereignete Maschinen und Fahrzeuge** beleihen Banken je nach Sicherungsgut mit 50 % des aktuellen Zeitwerts.
- **Einrichtungen** sind für Banken meist schwer verwertbar und werden daher kaum als Sicherheiten angerechnet.
- Das **Warenlager** ist für Banken kaum greifbar und oftmals nur schlecht verwertbar. Es wird meistens von den Banken nicht als Sicherheit angerechnet.
- **Aktuelle Kundenforderungen** werden i. d. R. bis zu 50 % als Kreditsicherheiten hereingenommen. Beliehen werden nur zweifelsfreie und abtretbare Forderungen.
- Der Wertansatz von **Bürgschaften** als Kreditsicherheit ist ganz entscheidend von der Bonität des Bürgen abhängig. Bürgschaften von öffentlich-rechtlichen Bürgschaftsbanken werden voll angerechnet.

Generell ist zu dieser Thematik festzustellen, dass im Prinzip jede Sicherheitenbewertung individuell erfolgt.

5 Tipps für das Bankgespräch

Die richtige Vorbereitung auf das Bankgespräch ist die halbe Miete. Nachstehende Hinweise sollen Ihnen Anregungen geben, die erfolgreiche Strategie für Ihr Kreditgespräch zu finden.

Selbst Initiative ergreifen

Die Initiative zu Kreditgesprächen sollte von Ihnen ausgehen.

- Sie soll frühzeitig erfolgen.
- ***Der Akteur ist immer im Vorteil.***

Gründliche Vorbereitung

Sie sind für das Gespräch gründlich vorbereitet.

- Ihre Verhandlungsziele und -strategien haben Sie festgelegt.
- Ihre rechtzeitig fertig gestellten aussagekräftigen Unterlagen liegen vor.
- Sie haben sich überzeugende Argumente und Antworten auf mögliche Fragen zurechtgelegt.
- Hierzu haben Sie sich die erforderlichen Informationen beschafft.

Angemessener Gesprächsrahmen

Die Kreditverhandlungen werden terminiert und finden nicht unangemeldet zwischen Tür und Angel statt.

- Sie erscheinen pünktlich und in angemessener Kleidung.
- Sie haben ausreichend Zeit für das Gespräch in Ihrem Zeitmanagement reserviert.
- Sie konzentrieren sich auf das Wesentliche und verlieren sich nicht in Nebensächlichkeiten.

Selbstbewusst auftreten, aber Realist bleiben

Sie treten selbstbewusst auf – nicht als Bittsteller.

- Sie handeln im Bewusstsein, dass Ihr Verhandlungsspielraum entscheidend von der Risikoeinstufung durch die Bank abhängt.
- Sie bleiben Realist und schaffen damit Vertrauen!

Verhandeln

Verhandeln Sie!

- Wer nicht verhandelt, zeigt sich als schlechter Unternehmer.
- Sie feilschen aber nicht penetrant um Centbeträge, haben stets das gesamte Konditionenpaket im Auge.
- Sie sind sich der Wichtigkeit des „Kleingedruckten“ stets bewusst.

Berater hinzuziehen

Sie wissen, dass zu wichtigen Bankverhandlungen Ihre Berater (Ihr Steuerberater, ein leitender Mitarbeiter oder auch Ihr Ehepartner) hinzugezogen werden.

- In diesen Fällen haben Sie vorher die Gesprächsinhalte und -taktik intensiv abgestimmt.

Protokoll und Nachfassbrief erstellen

Sie halten die wichtigsten Gesprächsergebnisse schriftlich fest.

- Die Ergebnisse lassen Sie sich durch einen Nachfassbrief bestätigen.

Vergleichsangebote einholen

Trotz Krisenmodus sollten Sie Alternativangebote von anderen Banken nach Möglichkeit einholen, um vergleichen zu können.

Dass das gesamte Kreditverfahren schriftlich erfolgen soll, versteht sich von selbst.

6 Fazit

Sie sollten sich bereits im Vorfeld eines Bankgespräches Gedanken zum Ablauf machen.

Dabei ist Ihr Steuerberater der wichtigste Ansprechpartner.

Ein Bankenspiegel, der aufzeigt, welche Kreditverträge Sie geschlossen haben (einschließlich Leasingverbindlichkeiten) und welche Sicherheiten zur Absicherung der Darlehen dienen, gibt einen ersten Aufschluss, welche Fragen Sie zu erwarten haben.

Insbesondere sollten Sie nie davon ausgehen, dass Ihre Wertvorstellungen mit denen der Bank übereinstimmen. Sie sollten „gedanklich“ Wertabschläge Ihrer Sicherheiten um bis zu 50 %, insbesondere bei den Immobilien vornehmen, was bei der geringen Restbesicherung Ihrer Kreditanforderung nicht schwer fallen sollte.

Das Corona-Virus stellt alle Unternehmen/r, Frei- und Heilberufler vor große Herausforderungen.

Gehen Sie positiv davon aus, dass alle Kreditinstitute (auch aus Eigeninteresse) Ihnen als Unternehmen/r intensiver denn je zur Seite stehen.

© 2020 Alle Rechte, insbesondere das Verlagsrecht, allein beim Herausgeber DATEV eG, 90329 Nürnberg (Verlag).

Die Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erstellt, erheben keinen Anspruch auf eine vollständige Darstellung und ersetzen nicht die Prüfung und Beratung im Einzelfall.

Die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich oder vertraglich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung der DATEV eG unzulässig.

Eine Weitergabe an Dritte ist nicht erlaubt. Aus urheberrechtlichen Gründen ist eine Veröffentlichung z. B. in sozialen Netzwerken oder auf Internet-Homepages nicht gestattet.

Im Übrigen gelten die Geschäftsbedingungen der DATEV.

Angaben ohne Gewähr

Titelbild: © Gina Sanders//fotolia.com

Stand: März 2020

DATEV-Artikelnummer: 19533

E-Mail: literatur@service.datev.de