



## Checkliste: Erfolgreiche Kreditverhandlungen



### I. Vorüberlegungen

1. Der Ansprechpartner ist bekannt. Falls nicht, bei der Bank dessen Namen erfragen.
2. Um keinen Zeitdruck zu erzeugen: Termin mit dem Gesprächspartner so festlegen, dass er nicht in zeitlicher Nähe zu dessen Dienstschluss ist.
3. Um stärker aufzutreten: Festlegen, welche kompetente Begleitperson - bspw. der Steuerberater oder betriebliche Berater - beim Bankgespräch mit anwesend ist.

### II. Vorbereitungen

1. Die Begleitperson in alle vorbereitenden Schritte einbeziehen. Dies bedeutet Austausch der relevanten Informationen und Zusammenstellen aussagefähiger Unterlagen, so wie sie aktuell von der Bank gewünscht werden; bspw. der Jahresabschlüsse.
2. Informationen über das aktuelle Zinsniveau einholen. Mögliche Informationsquellen: Chef-Telegramm-Zinsumfrage, Angebote anderer Banken, Erfa-Gruppe.
3. Betriebswirtschaftliche Vergleichsdaten aus der eigenen Branche besorgen, etwa vom Branchenverband oder der Erfa-Gruppe.
4. Daten über die zukünftige Entwicklung der Branche sammeln. Potenzielle Informationsquellen siehe Punkt II. 3. sowie Marktforschungsinstitute.
5. Mit dem Berater die Bilanzen/Gewinn- und Verlustrechnungen durchgehen. Ziel: Posten mit möglichem Erklärungsbedarf aufdecken.
6. Wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen ermitteln und interpretieren.
7. Wertigkeit der zur Verfügung stehenden Sicherheiten feststellen.
8. Bei Neukrediten wichtig: Ertrags- und Liquiditätsplanungen erstellen.
9. Zukünftige eigene Geschäftsentwicklung beurteilen.

### III. Durchführung

1. Pünktlich zum Gespräch erscheinen.
2. Geduldig zuhören und bei Unklarheiten (z. B. Fachtermini) umgehend nachhaken.
3. Während des Gesprächs wichtige Punkte notieren.

<b>Fortsetzung Checkliste: Erfolgreiche Kreditverhandlungen</b>	
	✓
4. Aktive Darstellerrolle einnehmen, d. h., eigenständiges und selbstbewusstes Erläutern der Firmensituation und der vorgelegten Dokumente.	
5. Nichts verschweigen, alle Fakten offen erläutern.	
6. Bei Einwänden/kritischen Fragen positive Entwicklungen besonders hervorheben und betonen. Beispiele: <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Rendite hat sich verbessert --</li> <li>b) Kosten wurden gesenkt --</li> <li>c) Kapitalbindung im Warenlager wurde reduziert --</li> <li>d) Eigenkapitalquote wurde erhöht --</li> <li>e) Personalkosten wurden unterdurchschnittlich gesenkt --</li> <li>f) Kreditlimits wurden stets eingehalten bzw. erst nach Rücksprache überzogen --</li> <li>g) In Anspruch genommene Kredite wurden stets regelmäßig bedient --</li> <li>h) Unternehmensnachfolge ist bereits geklärt --</li> <li>i) Es liegen wertige Kreditsicherheiten vor --</li> <li>j) Umsätze sind rückläufig, weil Haupt-Frequenzbringer weggefallen ist --</li> </ul>	
7. Eventuell das Angebot unterbreiten, sich vor Ort ein Bild zu machen.	
8. Darauf hinwirken, dass ein konkretes Ergebnis erzielt wird.	
9. Am Ende des Gesprächs ein Resümee ziehen. Die maßgebenden Ergebnisse kurz zusammenfassen mit dem Ziel, getroffene Vereinbarungen abzusichern.	
10. Sofern das Gespräch offen endet: Sofort auf einen neuen Termin dringen.	
Quelle: BBE CHEF-TELEGRAMM	

**Wichtig:** Das Gespräch auf jeden Fall nachbereiten. Dabei Positives und Negatives reflektieren und - sofern erforderlich - einen Aktivitätenplan aus den Schlussfolgerungen erstellen.

### **+++ Flexibilität sichern**

**Wer seine Geldgeschäfte über wenigstens zwei Geschäftskonten abwickelt, hat mehr Chancen auf bessere Konditionen.** Ein zusätzlicher Vorteil ist der größere finanzielle Spielraum. Dies sollten gerade auch Unternehmer mit ausschließlich einer Bankverbindung bedenken, die bereits jahrelang reibungslos funktioniert. Nach Expertenansicht ist im Fall des Falles selbst ein langjähriger guter Kontakt kein Bonitätskriterium mehr. Der beste Zeitpunkt um ein neues Geschäftskonto zu eröffnen: Die betriebliche Situation ist gut und es besteht kein Kreditbedarf.

**Zur optimalen Vorbereitung von Bankverhandlungen:** Praktische Hilfestellung mit weiteren wertvollen Tipps bietet der BBE-Praxisleitfaden „Sicherer Kredit. Gute Konditionen“. Nähere Informationen erhalten Sie unter Tel: 02631/879 400: Fax: -403 oder im Internet unter [www.bbe-media.de](http://www.bbe-media.de).