



Banken und Kredite

Wie sichern Sie sich den notwendigen Kredit- und Liquiditätsrahmen

1. Ausgangslage

Die Situation bei den Kreditinstituten

- Rating / Basel II
- Finanzkrise
- Zu wenig Rendite (vor allem bei Förderprogrammen)
- Viele Branchen des Handwerks werden pauschal schlecht beurteilt
- Banken wollen Risiko minimieren

2. Zu welcher Bank gehen Sie?

Konditionen sind wichtig – aber nicht alleine ausschlaggebend

Wichtig ist auch:

- Beratung
- Schnelle Entscheidungswege
- Leistungsangebot / Service
- Verhalten in Problemsituationen
- Qualifikation der Mitarbeiter
- Persönlicher Draht zum Banker
- Allgemeine Geschäftsbedingungen

3. Kreditwürdigkeit

Anforderungen durch Basel II gestiegen

Persönliche Kreditwürdigkeit

- Ausbildung / Qualifikation
- Familiäre Verhältnisse
- Zielstrebigkeit
- Überzeugungskraft
- Kontoführung
- Ehrlichkeit
- Alter
- Belastbarkeit
- Vermögensverhältnisse

3. Kreditwürdigkeit

Wirtschaftliche Kreditwürdigkeit

- Allgemeine Konjunkturlage
- Branchenentwicklung
- Ertragslage
- Leistungsprogramm
- Auftragsvolumen
- Marktstellung
- Wettbewerb
- Stabile Finanzstruktur
- Eigenkapitalbasis
- Liquidität
- Privatentnahmen

4. Vorbereitung des Kreditgespräches

Kennen Sie Ihre Rating-Note?

- Konkrete Forderungen formulieren (5 W)
 - Wer? (Darstellung des Betriebes)
 - Wie viel? (Kapitalbedarf)
 - Wofür?
 - Wie lange?
 - Wogegen? (Sicherheit)

4. Vorbereitung des Kreditgespräches

- Termin vereinbaren
- Evtl. andere Personen hinzuziehen (HWK, Steuerberater)
- Auswirkungen aufzeigen
 - Was bringt die Finanzierung meinem Betrieb?
 - Business-Plan / Rentabilitätsvorschau

Jedes Kreditgeschäft basiert auf Vertrauen in die Fähigkeit des Kunden, den Kredit zum vereinbarten Termin zurückzuzahlen.

Dieses Vertrauen muss begründet sein.

5. Welche Unterlagen braucht die Bank?

- Vorher erkundigen, welche Unterlagen notwendig sind.
- Wichtig: Unterlagen müssen aktuell sein.
- Jahresabschlüsse der letzten Jahre
- Aktuelle BWA's (evtl. mit Erläuterungen)
- Unterlagen zu Sicherheiten
- Mietverträge
- Gesellschaftervertrag
- Evtl. Liquiditätsplan
- Business-Plan
- Grundbuchauszug
- Auftragsbestand
- Offene Posten
- Steuererklärung
- Beschreibung des Vorhabens

6. Kreditgespräche richtig führen

So sollte das Gespräch **nicht** geführt werden:

- Frontalstrategie
- Kommen-wir-schnell-zum-Punkt-Strategie
- Rechtfertigungs-/Vergangenheitsstrategie
- Jammerstrategie
- Klappt-eh-nicht-Strategie

6. Kreditgespräche richtig führen

Die **richtige** Gesprächsführung

4-Phasen

- Warm-up
- It's your turn (Präsentation des Vorhabens)
- Gesprächswechsel
- Konstruktiver Lösungsdialog

6. Kreditgespräche richtig führen

Rechtzeitig Kontakt zum Kreditinstitut suchen.

Laden Sie den Banker zu sich in den Betrieb ein (Heimvorteil)

- Gründlich vorbereiten
- Pünktlich erscheinen
- Ordentliche Kleidung
- Selbstbewusstes Auftreten / nicht als Bittsteller

6. Kreditgespräche richtig führen

- Sachlich bleiben
- Verhandeln
- (wichtige) Gesprächsinhalte schriftlich festhalten
- Zeitaspekt beachten
- Keine Übertreibungen / Untertreibungen
- Zeit nehmen
- Zwischenfragen bei Unklarheiten
- Nehmen Sie Hilfe mit (Partner, Steuerberater, HWK)
- Gespräch nachbereiten

7. Ablehnung – Was nun?

- Gründe erfragen
- Neuen Anlauf bei anderem Kreditinstitut
- Versicherungsdarlehen
- Leasing
- Lieferantenkredit
- Kundenanzahlungen
- Avalkredit bei Versicherung
- Verwandten-Darlehen

→ Plan B bereit halten

8. Kreditsicherheiten

Was wollen Sie? - Was haben Sie?

Ohne Sicherheiten geht nichts.

Neben angemessenen Eigenmitteln müssen Sicherheiten vorhanden sein.

- Grundpfandrechte
- Sicherungsübereignung
- Bürgschaften
- Lebensversicherungen
- Forderungsabtretung
- Verpfändungen

9. Öffentliche Förderprogramme / Bürgschaften

1. Kredite über KfW und LfA

- Günstige Zinsen
- Lange Zinsfestschreibung
- Tilgungsfreie Anfangsjahre
- Außerplanmäßige Tilgung möglich
- Teilweise Haftungsfreistellung

www.lfa.de / www.kfw.de

9. Öffentliche Förderprogramme / Bürgschaften

2. Investitionszuschüsse

→ Regierung von Oberfranken

www.regierung.oberfranken.bayern.de

3. Bürgschaften

→ Bürgschaftsbank Bayern

www.bb-bayern.de

4. Beteiligungen

→ Bayerische Beteiligungsgesellschaft (BayBG)

www.baybg.de

Ihre Ansprechpartner



In Bayreuth

Dipl.-Kfm. Wolfgang Geiling
HWK für Oberfranken, Betriebsberatung
Kerschensteinerstraße 7
95448 Bayreuth
Telefon 0921 910-143
Telefax 0921 910-309
wolfgang.geiling@hwk-oberfranken.de

In Hof-Wunsiedel

Dipl.-Kfm. Roland Hetzel
HWK für Oberfranken, Betriebsberatung
Pestalozziplatz 3
95028 Hof
Telefon 09281 140075-0
Telefax 09282 140075-290
roland.hetzel@hwk-oberfranken.de

In Coburg

Dipl.-Kfm. Dr. Rainer Wolf
HWK für Oberfranken, Betriebsberatung
Hinterer Floßanger 6
96450 Coburg
Telefon 09561 517-15
Telefax 09561 517-60
rainer.wolf@hwk-oberfranken.de

In Forchheim-Bamberg

Dipl.-Kfm. Reinhard Wirth
HWK für Oberfranken, Betriebsberatung
Schützenstraße 26
91301 Forchheim
Telefon 09191 13255
Telefax 09191 64773
reinhard.wirth@hwk-oberfranken.de

In Kronach-Lichtenfels-Kulmbach

Dipl.oec. Anton Pietz
HWK für Oberfranken, Betriebsberatung
Alte Bamberger Straße 4
96317 Kronach
Telefon 09261 603-820
Telefax 09261 603-830
anton.pietz@hwk-oberfranken.de