



Ein gutes Bankengespräch als Schlüssel zum Abschluss einer Finanzierung

Dipl.-Ök. Matthias Weber
Steuerberater

DWAZ Wirtschaftskanzlei
Bringmann & Partner mbB



- Finanzierungen im aktuellen Umfeld
- Die gute Geschäftsbeziehung zu Kreditgebern

- Kontinuierliche Verbesserung der Kreditwürdigkeit – was können Sie tun?
- Qualitäts-BWA

- Investition in eine Maschine - Vorbereitung des Bankgesprächs
- Welche Sicherheiten können gestellt werden?
- Wie bewertet die Bank Ihre Sicherheit?

- Das eigentliche Bankgespräch
- Angebot oder Kreditversagung

Finanzierungen im aktuellen Umfeld



- Finanzierung als unternehmerische Aufgabe
(Goldene Finanzregel)
- Eigenkapital und/oder Fremdkapital
- Das Bankgeschäft von heute
- Zusammenhang der Kreditwürdigkeit (Bonität) auf das Kreditangebot
- Bedeutung des Bankengesprächs

Die gute Geschäftsbeziehung zu Kreditgebern



- Alternativen schaffen – bereit halten?
- Die richtige(n) Bank(en) ausgewählt?
- Zuverlässige, offene und transparente Zusammenarbeit
- Verständnis für die „Gegenseite“ zeigen
(Perspektivenwechsel)

Kontinuierliche Verbesserung der Kreditwürdigkeit – was können Sie tun?



- Betriebswirtschaftliche Unternehmensbestandsrisiken erkennen und minimieren, z.B.
 - Hohe Forderungsausfallrisiken (Mahnwesen, Anzahlungen, Factoring)
 - Abhängigkeiten (Lieferanten, Mitarbeiter, Kunden)

- Rechtliche Unternehmensbestandsrisiken prüfen und regeln, z.B.
 - Ungeklärte Nachfolge regeln (Testament, Gesellschaftsvertrag)
 - Versicherungsstatus
 - Selbstauskunft SCHUFA,...

Kontinuierliche Verbesserung der Kreditwürdigkeit – was können Sie tun?



- Wirtschaftliche Unternehmensentwicklung kennen und Aktivität entwickeln
 - Ertragslage (Betriebsergebnis, Ertragskennzahlen)
 - Vermögenslage (Eigenkapital, Privatentnahmen, Betriebsvermögen, Investitionen)
 - Finanzlage (Liquidität, Kapitaldienstfähigkeit, Finanz – und Liquiditätskennzahlen,...)

Qualitäts-BWA



Enthält Periodengerechte Buchungen:

- BV FE
- BV RHB
- Abschreibungen
- Zinsen

Bezeichnung	Jan/2017 - Okt/2017	% Ges.- Leistg.	Abgrenzungen	Jan/2017 - Okt/2017	% Ges.- Leistg.
Umsatzerlöse	507.007,25	100,00		507.007,25	100,00
Best.Verdg. FE/UE	0,00			0,00	
Gesamtleistung	507.007,25	100,00		507.007,25	100,00
Mat./Wareneinkauf	261.526,44	51,58	15.000,00	276.526,44	54,54
Rohertrag	245.480,81	48,42		230.480,81	45,46
Personalkosten	109.093,10	21,52		109.093,10	21,52
Raumkosten	43.348,34	8,55		43.348,34	8,55
Betriebl. Steuern	210,00	0,04		210,00	0,04
Versich./Beiträge	4.809,35	0,95		4.809,35	0,95
Kfz-Kosten (o. St.)	4.735,90	0,93		4.735,90	0,93
Werbe-/Reisekosten	1.210,11	0,24		1.210,11	0,24
Kosten Warenabgabe	300,00	0,06		300,00	0,06
Abschreibungen	0,00	0,00	17.642,49	17.642,49	3,48
Reparatur/Instandh.	1.330,78	0,26		1.330,78	0,26
Sonstige Kosten	12.510,24	2,47		12.510,24	2,47
Gesamtkosten	177.547,82	35,02		195.190,31	38,50
Betriebsergebnis	67.932,99	13,40		35.290,50	6,96
Zinsaufwand	0,00	0,00	3.000,00	3.000,00	0,59
Zinserträge	529,45	0,10		529,45	0,10
Ergebnis vor Steuern	68.462,44	13,50		32.819,95	6,47
Steuern Eink.u.Ertr	20.538,73	4,05		20.538,73	4,05
Vorläufiges Ergebnis	47.923,71	9,45	35.642,49	12.281,22	2,42

Investition in eine Maschine - Vorbereitung des Bankgesprächs



- Ermittlung des Kapitalbedarfs (Eigenkapital, Zuschüsse, Fremdkapital)
- Kapitaldienstfähigkeit des Betriebs über die gesamte Laufzeit
 - Kapitaldienst = Ergebnis + Abschreibungen - Tilgungen - Entnahmen/Gewinnausschüttungen
- Darlehenslaufzeit: wirtschaftliche Nutzungsdauer des Investitionsobjekts und Zinsbindung
- Wirtschaftlichkeit der Investition (z.B. Umsatzsteigerung, Kosteneinsparung, Steuervorteile, Wertstabilität)
- Einzureichende Unterlagen bei Bank(en) erfragen



Welche Sicherheiten können gestellt werden?

- Zusammenhang der Unternehmensrechtsform und der geforderten Sicherheiten
- Öffentliche Bürgschaften als Ersatz für fehlende eigene Sicherheiten?
- Art der Sicherheit an die zu finanzierende Anschaffung knüpfen
- Freigabe der Sicherheit nach Darlehensrückzahlung verlangen
- Verhandlung vorbereiten: Sparsamer Einsatz von Sicherheiten, Übersicherung vermeiden

Wie bewertet die Bank Ihre Sicherheit?



Sicherheiten	Beleihungsgrenze
Bausparguthaben	80 - 100 %
Lebensversicherungen (Rückkaufswert)	80 - 100 %
Inländische Standardaktien (Kurswert)	50 - 60 %
Immobilien (z.B. Ertragswert)	50 - 80 %
Gängige Fahrzeuge (Zeitwert)	50 - 60 %
Gängige Handelswaren abzüglich Lieferantenverbindlichkeit	50 - 60 %

Bei den Angaben handelt es sich um Anhaltswerte, die sich auf den jeweiligen Beleihungswert beziehen.

Beispiel Hauskauf:

300 TEUR Kaufpreis, nachhaltiger Beleihungswert:
280 TEUR x 80 % = Beleihungsgrenze 224 TEUR,
Notwendiges Eigenkapital 76 TEUR

Das eigentliche Bankgespräch



Initiative zeigen

- Nachweise und Unterlagen vorher bei Bank einreichen
- Analyseergebnisse/Ratingnote der Bank und abschließende Rückfragen vor dem Gespräch erbitten
- Termin vereinbaren, im Betrieb? Teilnehmer? -nimmt Entscheider teil?
- Berater oder Mitarbeiter sollte sie begleiten (Strategie besprechen)

Das eigentliche Bankgespräch



Gesprächsgrundlagen

- Gespräch positiv anfangen und positiv beenden
- Eigene Verhandlungsziele sind klar definiert
- Selbstbewusst und überzeugend als Unternehmer auftreten
- Es handelt sich um ein Geschäft, sie sind kein Bittsteller (versierter Kaufmann mit Branchenkenntnis und Glauben an die Investition)

Das eigentliche Bankgespräch



Gesprächsinhalt

- Projekt vorstellen, Risiken offen ansprechen, Negatives nicht schönreden
- Nicht schlecht über Wettbewerber reden, eher Informationen zur Branchenentwicklung
- Ratingnote besprechen (Gute Bonität und Absicherung verlangt gute Konditionen)
- Verhandeln der Konditionen zum Schluss des Gesprächs (Sicherheiten, Beleihungsgrenze, Laufzeit, Kosten, Zinssatz)

Angebot oder Kreditversagung



- Angebote vergleichen und bewerten
- Nachverhandeln? Aufnahme einer Sondertilgungsmöglichkeit?
- Schriftliche Finanzierungszusage / Finanzierungsbestätigung vor Bestellung?
- Handeln bei Kreditversagung



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Dipl.-Ök. Matthias Weber
Steuerberater

DWAZ Wirtschaftskanzlei
Bringmann & Partner mbB

Tel. 05621/7868-0
www.dwaz.eu