



STEUERBERATER STEFAN PENKA INFORMIERT:

Kreditverhandlungen erfolgreich planen & durchführen**Teil 1: Wie Sie sich heute optimal und lückenlos auf Kreditverhandlungen mit Banken vorbereiten**

Viele Unternehmer unterschätzen noch immer die negativen Folgen einer unzureichenden strategischen Unternehmensführung. Gerade vor dem Hintergrund der bevorstehenden Basel III-Regelung und der weiterhin kriselnden Konjunktur sollte diese Thematik aber eigentlich ganz oben auf der Prioritätenliste stehen. Denn eine strategische Unternehmensführung dient nicht nur der eigenen Planung und Zielsetzung; sie ist auch die optimale Grundlage für erfolgreiche Kreditverhandlungen mit Banken.

Allgemein spielen bei der Kreditvergabe die Bonität des Unternehmens sowie verfügbare Sicherheiten zwar noch immer die tragende Rolle – allerdings haben auch andere Faktoren wie eine transparente Unternehmensführung und die Verfügbarkeit tagesaktueller Betriebszahlen deutlich an Bedeutung gewonnen.

Noch immer das „größte Pfund“: die Bonität

Um die Bonität des Antragstellers einstuft zu können wird seitens der Banken die Kapitaldienstfähigkeit (die Fähigkeit eines Schuldners seine zukünftigen Zahlungsverpflichtungen vollständig und fristgerecht zu erfüllen) anhand der kurz-, mittel- und langfristigen Leistungsfähigkeit des Unternehmens bewertet. Hierzu prüft die Bank die wirtschaftliche Lage (u.a. Jahresabschlüsse, Liquidität, BWA), die vorhandene Qualität im Management (u. a. Lebenslauf des Geschäftsführers, berufliche Qualifikation), die Effektivität der einzelnen Betriebsbereiche, die aktuelle und voraussichtliche Markt- und Wettbewerbssituation, sowie die bisherigen Geschäftsbeziehungen des Kreditnehmers (z. B. Zahlungsverhalten, Einhaltung vereinbarter Kreditlinien). Seit einiger Zeit führen Banken zu Kontrollzwecken bei laufenden Krediten aber auch vollautomatische Schnellratings durch. Diese führen tendenziell zu schlechteren Ergebnissen als die gesamte Bonitätsprüfung und können so zu einer plötzlichen Minderung der Kreditwürdigkeit führen. Zukunftsorientierte Firmen, deren Buchhaltung tagesaktuell und digital bearbeitet wird und deren Unternehmenszahlen transparent und zeitnah von Banken verarbeitet werden können sind dadurch klar im Vorteil [Weitere Informationen zu tagesaktueller Buchführung und transparenter Unternehmensdokumentation finden Sie unter www.simple-office.de]. Bei einer Kreditgewährung von über 750.000 Euro müssen die wirtschaftlichen Verhältnisse des Kreditnehmers – in der sogenannten Vermögensbilanz – sogar laufend von diesem offengelegt werden.

Wir empfehlen:

Lassen Sie sich von Ihrem steuerlichen Ratgeber eine aktuelle Vermögensbilanz – unabhängig von Ihrem Kreditrahmen – erstellen. Für unsere Mandanten ist deren Vermögensbilanz oftmals der entscheidende Faktor, wenn es um Finanzierungsfragen geht. Mehr zum

Thema Vermögensbilanz erfahren Sie unter www.penka-stb.com

Sicherheiten strategisch einsetzen

Ein weiterer erheblicher Faktor bei der Kreditvergabe sind die vorhandenen Sicherheiten, denn diese begrenzen das Ausfallrisiko der Banken. Besonders gefragt sind dabei auch heute noch Immobilien, Bankguthaben, Lebensversicherungen und festverzinsliche Wertpapiere. Diese Anlagegegenstände werden mit 90% - 100% bewertet –

bewegliche Anlagegüter (je nach Alter, Zustand und Restnutzungsdauer) in der Regel dagegen nur mit 50% - 60% vom Zeitwert. Das Unternehmen sollte also vorab genau prüfen, welche Sicherheiten es bei Kreditverhandlungen anbieten kann.

Unsere Praxis-Tipps:

> Generell sollten Sie sorgsam mit Ihren Sicherheiten umgehen und sich dadurch immer ein paar Trümpfe aufbewahren, die Sie bei Bedarf gezielt einsetzen können.

> Haben Sie eine weniger günstige Bonitätsbewertung erhalten, kann durch das Stellen zusätzlicher Sicherheiten, Ihre Position bei der Kreditvergabe entscheidend verbessert werden.



Steuerberater Stefan Penka

„Agieren statt reagieren“ ist die Devise

In der optimalen und lückenlosen Vorbereitung auf Kreditverhandlungen liegt der Schlüssel zum Erfolg. Deshalb sollte der Kreditnehmer die wichtigsten Vertragswerke im Vorfeld entscheidender Kreditgespräche sorgfältig prüfen und gegebenenfalls optimieren (z. B. Gesellschaftsvertrag, Lieferantenverträge). Außerdem sollte unbedingt eine Selbstauskunft bei der SCHUFA eingeholt werden, um negativen Überraschungen vorzubeugen. Bei inhabergeführten Unternehmen ist darüber hinaus die Nachfolgeregelung ebenfalls ein zentraler Aspekt für Banken; genauso wie ein sogenannter „Notfall-Plan“. Die Praxis zeigt, dass lediglich 20% der Unternehmer diese Punkte bei Kreditgesprächen berücksichtigen – ein Fehler! Die Banken erwarten heute in jedem Fall, dass es klare Vertretungsregelungen für den Notfall gibt und entsprechende Vollmachten vorhanden sind, um einen reibungslosen „Weiterbetrieb“ im Notfall zu garantieren.

Wir empfehlen:

> Legen Sie sich einen „Notfall-Koffer“ zu. Dieser sollte alle entscheidenden Vertragswerke, Vollmachten, etc., enthalten, die im Notfall umgehend zur Verfügung stehen müssen.

> Besuchen Sie unsere Internetseite www.penka-stb.com. Dort finden Sie eine Tabelle, welche Unterlagen bei Kreditanträgen immer und welche Unterlagen fallweise eingereicht werden müssen.

Fazit

Aus unseren Erfahrungen wissen wir: Je lückenloser und detaillierter ein Unternehmer die beschriebenen Anforderungen von Bankenseite aufgefördert erfüllt, desto größer sind dessen Aussichten auf erfolgreiche Kreditverhandlungen und optimale Konditionen. Sollten Sie Fragen zu bevorstehenden oder aktuell laufenden Kreditverhandlungen haben rufen Sie uns einfach an: 0941 595400. Steuerberatungskanzlei Stefan Penka. Wir beraten Sie gerne.

Grenzenlos gut beraten!



 **Stefan Penka**
Steuerberater
Fachberater internationales Steuerrecht