



## Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

Sicherer Kredit. Gute Konditionen – Erfolgreich mit der Bank verhandeln  
Der Praxisleitfaden aus dem BBE-Verlag

Seite I von VI

### **Zur Arbeit mit diesem Praxis-Leitfaden**

#### **1. Wie Banken über Kredite entscheiden – was Sie über Bankinterna wissen sollten**

- 1.1. Was Ihre Bank alles über Sie weiß
- 1.2 Welche Kreditrisikostategie fährt Ihre Bank?
- 1.3 Wer in der Bank über Kredite entscheidet – das Vier-Augen-Prinzip
- 1.4 Rating als Entscheidungsgrundlage
  - 1.4.1 So funktioniert das quantitative Rating
  - 1.4.2 So funktioniert das qualitative Rating
  - 1.4.3 Hinzu kommt die Prüfung von Warnhinweisen
  - 1.4.4 Wenn Sie eine „Unternehmensgruppe“ sind, gibt es noch einen weiteren Rating-Schritt
  - 1.4.5 Das Rating-Ergebnis
- 1.5 Welche Informationen braucht die Bank nach § 18 KWG?
  - 1.5.1 Die Freigrenze im § 18 KWG
  - 1.5.2 Die weiteren Erleichterungen im § 18 KWG
  - 1.5.3 Die konkrete Ausfüllung des § 18 KWG durch die Banken
- 1.6 Die Kompetenzhierarchie in Ihrer Bank
- 1.7 Wie die Bank den Kredit überwacht

#### **2. Ihre eigene Bestandsaufnahme – welches sind die Stärken Ihres Unternehmens?**

- 2.1 Wo steht Ihr Unternehmen auf seiner Lebenskurve
- 2.2 Wie entwickelt sich Ihre Branche?
- 2.3 Die Stärken-Schwächen-Analyse Ihres Unternehmens



## Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

Sicherer Kredit. Gute Konditionen – Erfolgreich mit der Bank verhandeln  
Der Praxisleitfaden aus dem BBE-Verlag

Seite II von VI

2.4 Ist Ihre Kapitaldienstfähigkeit gegeben?

2.5 Pflegen Sie ein transparentes Kommunikationsverhältnis  
zu Ihrer Bank?

2.6 Wie viele und welche Banken benötigen Sie?

2.7 Pre-Rating als Chance

### **3. Welchen Kreditbedarf haben Sie – welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?**

3.1 Ihre Finanzierungsstruktur – ist sie krisensicher?

3.2 Wie wird sich Ihr Kreditbedarf voraussichtlich entwickeln?

3.3 Welche Ablauftermine müssen Sie beachten?

3.4 Wie finanzieren Sie Ihre Forderungen und Bestände?

3.5 Factoring – Alternative zum Kontokorrentkredit?

3.6 Wie finanzieren Sie Ihre Investitionen –  
Darlehen und öffentlich geförderte Kredite?

3.7 Leasing – eine Alternative zum Investitionsdarlehen?

3.8 Wie können Sie neue Finanzierungsformen nutzen –  
Stichwort Mezzanine?

3.9 Welche anderen Modelle der Finanzierung gibt es?

### **4. Wie ist Ihre Position bei Sicherheiten und Vermögen?**

4.1 Wie Banken Ihre Sicherheiten bewerten

4.1.1 Bürgschaften

4.1.2 Grundschulden

4.1.3 Sicherungsübereignung



## Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

Sicherer Kredit. Gute Konditionen – Erfolgreich mit der Bank verhandeln  
Der Praxisleitfaden aus dem BBE-Verlag

Seite III von VI

- 4.1.4 Abtretung von Kundenforderungen
- 4.1.5 Verpfändung von Guthaben und Wertpapieren
- 4.1.6 Abtretung von Forderungen gegen Lebensversicherungen
- 4.1.7 Eine neue Form von Sicherheiten –  
Klauseln in den Kreditverträgen
- 4.1.8 Die Gleichbehandlung der Banken bezüglich Ihrer Sicherheiten

4.2 Ihre Bestandsaufnahme zur Sicherheitensituation

4.3 Drei Grundsätze zum Thema Sicherheiten

4.4 Welche Sicherheiten können und wollen Sie geben?

4.5 Wo gibt es Ersatz-Sicherheiten?

### **5. Wie Sie sich auf Ihre Bankgespräche richtig vorbereiten**

5.1 Wer hat die Initiative?

5.2 Die Inventur Ihrer Bankbeziehungen

5.3 Die Inventur Ihrer Unterlagen für die Bank

5.4 Die Präsentation Ihrer Unterlagen – verschiedene Formen sind möglich

5.5 Ihre Gesprächsthemen mit der Bank

5.6 Die Ziele Ihrer Gespräche

### **6. Wie Sie weitere Partner auf Ihrer Seite in Bankgespräche einbeziehen**

6.1 Warum eventuell nicht allein?

6.2 Welche Partner kommen in Frage?

6.3 Welche Rollen hat wer im Bankgespräch?

6.4 Die Gesprächspartner-Abfrage vor jedem Bankgespräch



## Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

Sicherer Kredit. Gute Konditionen – Erfolgreich mit der Bank verhandeln  
Der Praxisleitfaden aus dem BBE-Verlag

Seite IV von VI

### **7. Wie Sie Ihre Bankgespräche erfolgreich führen**

- 7.1 So kommen Sie auf gleiche Augenhöhe mit dem Banker
- 7.2 Schaffen Sie eine angenehme Gesprächsatmosphäre
- 7.3 So verhalten Sie sich im Bankgespräch
- 7.4 Die Absicherung der Vereinbarungen am Ende des Gesprächs
- 7.5 Ihre Gesprächs-Nachbereitung

### **8. Was Sie in besonderen Gesprächssituationen beachten sollten**

- 8.1 Das Bilanzgespräch
  - 8.1.1 Was mit Ihrem Jahresabschluss in der Bank geschieht
  - 8.1.2 Die Themen des Bilanzgesprächs
  - 8.1.3 Vorbereiten und Führen des Bilanzgesprächs
- 8.2 Das Rating-Gespräch
  - 8.2.1 Die Selbstverpflichtung der deutschen Kreditwirtschaft zur Rating-Kommunikation
  - 8.2.2 Ihre Fragen im Ratinggespräch

### **9. Gute Konditionen – wie können Sie diese erreichen?**

- 9.1 Die risikoangemessene Bepreisung von Krediten
- 9.2 Ihre wirtschaftliche Ausgangslage berücksichtigen
- 9.3 Das Gesamtgeschäft mit Ihrer Bank berücksichtigen
- 9.4 Was Sie bei Konditionenvergleichen beachten sollten
- 9.5 Preisbestandteile bei den wichtigsten Kreditarten
  - 9.5.1 Kontokorrentkredit



## Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

Sicherer Kredit. Gute Konditionen – Erfolgreich mit der Bank verhandeln  
Der Praxisleitfaden aus dem BBE-Verlag

Seite V von VI

9.5.2 Darlehen

9.5.3 Avalkredite

9.5.4 Kosten für die Sicherheitenstellung und –verwaltung

9.6 Wie Sie Ihre Konditionen zeitlich verfolgen

### **10. Ihre weiteren Aktivitäten für die dauerhafte Absicherung Ihrer Finanzierungsbasis**

10.1 Welche Aktivitäten wollen Sie sich für die nächsten Wochen vornehmen?

10.2 Welche Ziele setzen Sie sich mittel- und langfristig?

### **Über den Autor**

### **Anhang**

### **Begleit-Arbeitsblätter**

Begleit-Arbeitsblatt 1: Wie Banken über Kredite entscheiden –  
was Sie über Bankinterna wissen müssen

Begleit-Arbeitsblatt 2: Ihre eigene unternehmerische Bestands-Aufnahme –  
welches sind die Stärken Ihres Unternehmens?

Begleit-Arbeitsblatt 3: Welchen Kreditbedarf haben Sie –  
welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?

Begleit-Arbeitsblatt 4: Wie ist Ihre Sicherheiten-/Vermögenssituation

Begleit-Arbeitsblatt 5: Wie Sie sich auf Ihre Bankgespräche vorbereiten

Begleit-Arbeitsblatt 6: Wie Sie weitere Partner auf Ihrer Seite  
in Bankgespräche einbeziehen

Begleit-Arbeitsblatt 7: Wie Sie Ihre Bankgespräche Erfolgreicher führen

Begleit-Arbeitsblatt 8: Was Sie in besonderen Gesprächssituationen beachten sollten

Begleit-Arbeitsblatt 9: Gute Konditionen – wie können Sie diese erreichen?

## Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

Sicherer Kredit. Gute Konditionen – Erfolgreich mit der Bank verhandeln  
Der Praxisleitfaden aus dem BBE-Verlag  
Seite VI von VI

### **Arbeitsblätter**

Arbeitsblatt 1: Stärken- und Schwächen meines Unternehmens

Arbeitsblatt 2: Der Cashflow meines Betriebes – und wofür Ich ihn benötige

Arbeitsblatt 3: Der Kontokorrentkredit-Bedarf meines Unternehmens

Arbeitsblatt 4: Sicherheiten-Potenziale

Arbeitsblatt 5: Inventur meiner Bankbeziehung

Arbeitsblatt 6: Unterlagen-Inventur und Aktivitätenplan

Arbeitsblatt 7: Themensammlung

Arbeitsblatt 8: Portfolio "Wichtig/Dringlich"

Arbeitsblatt 9: Aktivitätenplan