

CHECKLISTE

ERFOLGREICHE KREDITGESPRÄCHE

Die Vorbereitung auf das Kreditgespräch

1. Verschaffen Sie sich einen Überblick

- Alle Unterlagen je Kreditvertrag zu Bankgeschäften gesammelt (sortiert nach Banken und einzelnen Krediten)
 - Deckblatt für die Unterlagen mit wichtigen Informationen (z.B. Sicherheiten) erstellt
 - Kredithöhe
 - Befristung
 - Zinssatz
 - Zinsfestschreibung
 - Ratenhöhe- und Termine
 - Vereinbarte Sicherheiten
 - Summen pro Bank/Kreditgeber
 - Wiedervorlagetermine

- Themensammlung für das Kreditgespräch zusammengestellt

- Zielformulierung für das Kreditgespräch

- Vorausschauende Planung über Kapitalbedarf erstellt (Zeitraum: ca. 12-24 Monate)

CHECKLISTE

ERFOLGREICHE KREDITGESPRÄCHE

2. Stellen Sie die wichtigen Unterlagen zusammen

- Anruf beim jeweiligen Bankbetreuer zu Ihrem Kreditvorhaben
 - Skizze der Themen. Über die gesprochen wird, vorgestellt
 - Kreditwünsche (Art und Höhe des Kredits) geäußert
 - Stichwort zum Verwendungszweck gegeben
 - Checkliste erhalten zu einzelnen von der Bank benötigten Unterlagen, ggf. mit ergänzenden Informationen

- Unterlagen vollständig, transparent und übersichtlich zusammengestellt (gemäß der Checkliste der Bank)
 - Letzte drei Jahresabschlüsse (nicht älter als sechs Monate, möglichst immer der endgültige Jahresabschluss des Vorjahres)
 - Betriebswirtschaftliche Auswertung mit Summen-Salden-Listen (maximal einen Monat alt)
 - Übersicht über private Vermögens-Verbindlichkeiten (ggf. Einkommensteuererklärung)
 - Einkommensteuerbescheid (bei Einzelunternehmen bzw. Bürge für GmbH)
 - Wirtschaftlichkeitsberechnung bei Investitionsfinanzierung
 - Ertragsplanung für ein bis drei Jahre
 - Liquiditätsplanung für ein Jahr auf Monatsbasis
 - Investitionsplanung
 - Bilanzplanung
 - Unternehmenskonzept (Struktur und Geschäftsmodell)

- Alle Seiten mit Logo, Name Seitennummerierung (in Kopf- oder Fußzeile) und ggf. Inhaltsverzeichnis versehen (keine Lose-Blatt-Sammlung)

- Unterlagen („als Paket“ zusammengestellt) an die Bank geschickt

CHECKLISTE

ERFOLGREICHE KREDITGESPRÄCHE

3. Führen Sie ein erfolgreiches Kreditgespräch

- Kenntnis über Zahl und Position der Gesprächspartner eingeholt

- Abstimmung über Aufgaben im Gespräch getroffen (falls Sie zu zweit erscheinen)

- Wichtigste Punkte zu Beginn dargestellt

- Risikoeinschätzung erhalten
 - Frage nach Rating-Note und deren Bestimmungsfaktoren gestellt
 - Frage nach Möglichkeiten zur Verbesserung des Ratings gestellt
 - Frage nach Bedeutung der Ratings für Kreditbereitschaft der Bank gestellt
 - Frage nach Auswahlwahrscheinlichkeit der Ratingnote gestellt (für Vergleich)
 - Frage nach der Berechnung der Kapitaldienstfähigkeit gestellt

- Getroffene Vereinbarungen mit dem Bankberater abgeglichen

- Fragen nachbereitet, die während des Gesprächs nicht beantwortet werden konnten

- Gespräch nachbereitet
 - Übersicht erstellt, was gut und schlecht lief
 - Verbesserungsmöglichkeiten für das nächste Gespräch festgehalten
 - Verträge auf Übereinstimmung mit den getroffenen Vereinbarungen überprüft