

## Kreditgespräche erfolgreich führen

Stand: 24.10.2023

- Führen Sie Ihre Kreditverhandlungen stets frühzeitig. Zeitdruck vermindert die Chancen der Kreditgewährung. Zudem sind die Erarbeitung und Nutzung besserer und günstigerer Alternativen nicht möglich.
- Erkundigen Sie sich nach den üblichen Beratungszeiten Ihrer Bank. Gespräche in der Feierabendphase lassen oft die notwendige Ausführlichkeit und auch Konzentration der Beteiligten vermissen. Richten Sie sich auch nach den Gewohnheiten des Bankangestellten (mancher berät lieber am Vormittag, der andere lieber am Nachmittag), auch wenn Ihnen ein anderer Termin besser passen würde.
- Sie haben keinen Rechtsanspruch auf Kreditgewährung. Die Bank möchte an Krediten verdienen, dazu muss Sie ausleihen. Jedoch muss die Bonität stimmen.
- **Bringen Sie zu den Kreditverhandlungen alle notwendigen Unterlagen mit. Achten Sie auf deren Vollständigkeit. Insbesondere sollten Sie Unterlagen über Ihre wirtschaftlichen Verhältnisse (Bilanzen, aktuelle BWA's) vorlegen können.** Verzichten Sie natürlich auf das Material, welches der Bank bereits vorliegt.
- Befassen Sie sich mit Ihren Unterlagen. Auf Fragen zu Konzepten dritter Personen, z.B. die Umsatz- und Ertragsplanung die evtl. Ihr Steuerberater für Sie erstellt hat, oder Umbaupläne usw. sollten sie schon eingehen können und diese kennen.
- Banker sind Fachleute in Sachen Finanzierung und verstehen im Zweifel weniger von Ihrem Geschäft. Rückfragen, die über den Finanzierungsbereich hinausgehen, sollten Sie deshalb beantworten können. Insbesondere sollten Sie realistische und fundierte Zukunftsperspektiven vortragen können.
- Erfüllen Sie daher das Informationsbedürfnis Ihrer Bank. Die Bank verwaltet fremdes Geld und ist deshalb bei der Kreditvergabe zu äußerster Sorgfalt verpflichtet.
- Lassen Sie erkennen, dass neben der technisch/praktischen Seite die kaufmännische Seite einen entsprechenden Stellenwert hat. Ziehen Sie im Zweifel Ihren Berater der DEHOGA Beratung hinzu.
- Sprechen Sie im Vorfeld mit mehreren Banken. Auch wenn es nicht zum Geschäftsabschluss kommt.

- Hat Ihnen die Bank wirklich die günstigste Finanzierungsalternative vorgelegt? Beachten Sie jedoch - die zinsgünstigste ist nicht immer die beste und sinnvollste Alternative. Fragen Sie einfach nach, warum Ihr Bankberater diese oder jene Alternative vorschlägt.
- Fertigen Sie über die Gespräche schriftliche Notizen an. Lassen sie sich von Ihrer Bank ein schriftliches Finanzierungskonzept vorlegen. Überprüfen Sie damit auch die Einhaltung aller im Kreditgespräch getroffenen Vereinbarungen.
- Fühlen Sie sich unsicher bei Kreditverhandlungen – Ihr DEHOGA Berater begleitet Sie gerne zu den Verhandlungen mit der Bank und erstellt mit Ihnen gemeinsam die Strategie für Ihre Finanzierungsvorhaben.
- Führen Sie Kreditverhandlungen auch einmal in Ihrem Haus. Banken besichtigen gerne Ihren Betrieb. Zudem können Sie Ihren Heimvorteil nutzen.
- Konditionen sollten erst am Ende des Gespräches verhandelt werden. Wichtiger ist eine sachkundige und betriebswirtschaftlich sinnvolle Beratung.
- Lassen sie sich alle Nebenkosten und indirekten Kosten (z.B. Kosten für Lebensversicherung, Kontoführungsgebühren, Zinsbestätigung, nachrangige Auflagen) nennen. Ein schriftliches Kreditangebot sollte dem Gespräch auf Ihren Wunsch hin unbedingt folgen.
- Denken Sie daran: Das Sicherheitsbedürfnis Ihrer Bank muss befriedigt werden. Eine gute Sicherstellung wirkt sich auch auf die Konditionsgestaltung aus. Übertriebene Forderungen Ihrer Bank sollten Sie jedoch nicht akzeptieren.
- Im eigenen Interesse sollten Sie das Todesfallrisiko immer absichern. Jedoch genügt hier in der Regel eine Risikolebensversicherung. In kleineren Betrieben denken sie einmal über Partnerpolicen nach.

## Notwendige Unterlagen für Termine bei der Bank:

- Kopien für das Kreditinstitut
- Beratungsbericht
- Lebenslauf, Arbeitszeugnisse, etc.
- Konzeption
- Folgende Unterlagen
- ⇒ Angebotsgestaltung
- ⇒ Inventarlisten
- ⇒ Notwendige Betriebsmittel (Reinigungsgeräte, EDV, Kassensystem, ...)
- ⇒ Pläne
- Aktuelle Informationen über Eigenmittel (Bar, Lebensversicherung (evtl. notwendig))
- Wirtschaftliche Verhältnisse
- Mündliche Informationen

## Verhalten bei Bankterminen:

- Frühzeitige Terminvereinbarung
- **Unterlagen vollständig und ordentlich bereithalten**
- Offenheit, Selbstsicherheit
- Kenntnis der Unterlagen, insbesondere Beratungsbericht
- Qualifikation zeigen, Erfahrungswerte erwähnen
- Informationsbedürfnisse der Bank erfüllen
- Keine Scheu vor Verhandlungen
- Hinterfragen, wenn Sie etwas nicht verstehen (auch Banker reden mitunter fachchinesisch) Fragen Sie nach. Keine Angst davor!
- Schriftliche Notizen anfertigen
- Konditionen erst am Ende aushandeln
- Alle Nebenkosten aufzeigen lassen; welche sind im Effektivzins enthalten?
- Sicherheiten darlegen
- Fördermittel werden über die Hausbank beantragt. Bitte sprechen Sie mit Ihrem Bankberater darüber. Versuchen Sie, öffentliche Hilfen mit in die Finanzierung einzubauen. Informationen dazu erhalten Sie von Ihrem DEHOGA Berater.