

# Keine Geschäftsbasis ohne Fremdkapital

Klaus Linke, Lüneburg\*

*Kaum ein Betrieb kommt auf Dauer ohne Fremdkapital aus, gleichgültig, ob Ausbau-, Renovierungs- oder Umbauarbeiten anstehen, ob die Einrichtung erneuert oder das Geschäft ganz allgemein ausgeweitet werden soll, irgendwann läßt sich der Weg zur Hausbank nicht mehr vermeiden, um ein Darlehen oder einen Betriebsmittelkredit aufzunehmen.*

Dabei verwundert es immer wieder, wie sorglos die Betriebs- oder Geschäftsinhaber bei der Vorbereitung – oder besser „Nicht-Vorbereitung“ – eines entsprechenden Kreditgespräches sind. Für eine Fahrprüfung bereitet sich der Prüfling gewissenhaft vor, bei einer Kreditprüfung, bei der es um weit mehr geht, halten das viele „Prüflinge“ für nicht erforderlich. Um es vorweg deutlich zu sagen: Die Kreditgewährung ist ein nüchternes Geschäft. Der Kreditnehmer ist also Geschäftspartner, nicht etwa Bittsteller. Deswegen ist ein Kreditgesuch auch nichts Unangenehmes.

Die Bank verdient bei einem solchen Kreditgeschäft gewiß nicht schlecht; sie trägt aber auch das Risiko, daß das gewährte Darlehen notleidend wird. Deshalb sucht sie sich möglichst umfassend abzusichern und die Kreditwürdigkeit des Kunden zu ergründen. Diese Binsenweisheit wird nicht selten vergessen. Kreditnehmer

\* Dipl.-Volkswirt Klaus Linke, Lüneburg, Marketingberater. Zuvor Geschäftsführer der Handwerkskammer Lüneburg-Stade.

versuchen, ihre Kreditwürdigkeit besser darzustellen als sie ist, indem sie „unangenehme Daten“ zurückhalten und positive Informationen „aufbauschen“. Sie machen dadurch den Kreditgeber unnötig mißtrauisch, zumal dieser letztlich doch erfährt, was im Zusammenhang mit dem Darlehen über den Betrieb bzw. das Geschäft wissenswert ist. Sie haben von vornherein schlechte Karten, wenn Sie zusätzliche Unterlagen beibringen und Daten beschaffen müssen.

Ziehen Sie daraus den Schluß, daß Sie Ihre Bank bei einem geplanten Investitionsvorhaben, das ganz oder teilweise fremdfinanziert werden soll, so früh wie möglich ansprechen und so ausführlich und ehrlich wie möglich informieren sollten. Der Kreditgeber fühlt sich mit Recht unter Druck gesetzt oder gar überrumpelt, wenn Sie den Erweiterungsbau, für den Sie ein Darlehen aufnehmen wollen, bereits in Auftrag gegeben haben. Es kommt hinzu, daß Sie immer noch umplanen können, wenn Ihnen der Kredit verweigert werden sollte. Sorgfältige Vorbereitung eines Kreditgesprächs in Verbindung mit vollständigen aussagefähigen Unterlagen verschaffen Ihnen zumindest einen guten Start bei der Kreditverhandlung. Die Unterlagen sollten Sie der Bank mit angemessener Frist schon vorher einreichen, damit der Kreditsachbearbeiter schon eine Vorprüfung vornehmen und sich seinerseits auf die Verhandlung vorbereiten kann.

Bedenken Sie: Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit sind zweierlei. Die Prüfung der Kreditfähigkeit ist eine reine Formsache. Das Kreditinstitut stellt fest, ob Sie geschäftsfähig und vertretungsbefugt sind und ob Sie als Vollkaufmann gelten, dessen Firma im Handelsregister eingetragen ist. Bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit spielt Ihr persönlicher Eindruck eine große Rolle, ebenso Ihr fachliches Können. Branchenvergleiche geben zwar einen gewissen Anhalt; eine genaue Vorstellung wird der Kreditgeber aber erst erreichen,

wenn er Sie und Ihr Unternehmen mit dem Branchendurchschnitt vergleicht. Wenn es um eine vergleichsweise hohe Kreditsumme geht, wird er Sie wohl auch aufsuchen. Sie können ihm auch zuvorkommen und ihn zu diesem Besuch einladen, wenn Sie ein „gutes Gefühl“ haben.

Er sieht sich Ihre Zahlen und Unterlagen genau an: Haben Sie die voraussichtliche Entwicklung Ihres Geschäfts zutreffend dargestellt? Erscheinen die von Ihnen geplanten Investitionen sinnvoll, Ihre Planansätze gesichert? Ist die jetzige und künftige Liquidität Ihres Unternehmens gesichert? Sind Ihre Kapital- und Vermögensverhältnisse geordnet? Reichen die angebotenen Sicherheiten aus? Der Bankmitarbeiter beachtet dabei auch die äußere Form Ihrer Unterlagen: Haben Sie die Werte ordentlich, vollständig und übersichtlich zusammengestellt? Setzen Sie nach Möglichkeit ein EDV-Programm zur übersichtlichen graphischen Gestaltung ein. Stellen Sie ein Inhaltsverzeichnis voran und nummerieren Sie alle Blätter.

Zur Beurteilung des Kreditgesuches sind neben dem schriftlichen Kreditantrag folgende Unterlagen nötig:

- Die testierten Steuerbilanzen der letzten drei Jahre,
- die Zwischenzahlen des laufenden Jahres: Status, vorläufige Gewinn- und Verlustrechnung, EDV-Summen- und -Saldenlisten, betriebswirtschaftliche Auswertung, Zwischenbilanzen mit Gewinn- und Verlustrechnung,
- Nachweis über Kreditzweck, Kreditdauer und Rückzahlungsmodalitäten,
- Aufstellung der privaten Vermögenswerte, die zur Kreditsicherung in Betracht kommen zzgl. einer Aufstellung der privaten Schulden,
- bei größeren Investitionen: Finanzplan und Rentabilitätsberechnung der Investition.

Die eingereichten Unterlagen werden von der Bank genau analysiert und zur Errechnung von Leistungskennziffern herangezogen. Derartige Kennziffern geben u. a. Aufschluß über die Eigenkapitalentwicklung, Kapitalstruktur (Eigen- zu Fremdkapital), den Verschuldensgrad, die Vermögensstruktur, die Fristigkeit der Finanzierung, die Liquidität und den Lagerumschlag. Ergänzende Angaben zur Absicherung der Kreditentscheidung erhält die Bank häufig ohne Zutun des Kredit-suchenden, beispielsweise durch Einsicht ins Grundbuch oder Handelsregister, durch Kreditauskünfte oder Branchendaten. Vorab sollten auch bereits bankübliche Sicherheiten zusammengestellt werden, über die man verfügt oder auf die man zurückgreifen kann, also zum Beispiel Bürgschaften, Sessionen, Sicherheitsüber-eignungen, Grundbesitz oder Wertpapiere.

Wenn Sie dann schließlich zum persönlichen Kreditgespräch eingeladen werden, sollten Sie sich vorher eine Gesprächsstrategie zurechtlegen. Bestehen Sie darauf, daß es sich bei Ihrem Ansprechpartner bei der Bank um einen entscheidungsberechtigten Mitarbeiter handelt. Das ist nicht „irgendein“ Sachbearbeiter, sondern beispielsweise der Leiter der Kreditabteilung oder der Zweigstellenleiter. Zur Gesprächsvorbereitung gehören folgende Punkte:

- Fragen Sie sich: Was will ich der Bank vortragen?
- Seien Sie auskunftsfähig zum Thema „Marktchancen.“ Wenn es um größere Darlehen geht, erwartet der Kreditgeber auch Informationen darüber, welche Er-

wartungen Sie an das Investitionsobjekt knüpfen und ob diese Erwartungen mit den generellen und speziellen Marktchancen harmonieren.

- Bringen Sie ergänzende Unterlagen mit, die Ihr Unternehmen, bezüglich Marktstärke näher umreißen, d. h. Umsätze, Erträge, Kosten, Eigenkapitalentwicklung u. ä. im Verhältnis zu Vergleichsbetrieben verdeutlichen.

- Erstellen Sie einen Finanzplan und geben Sie eine Liquiditätsvorschau.

- Legen Sie einen Nachweis über die Gewinnverwendung vor.

Nicht zuletzt geht es Ihrem Verhandlungspartner auch darum, sich ein Bild von Ihrer Person als Unternehmer zu machen. Seien Sie deshalb darauf vorbereitet, auf entsprechende Fragen Ihre persönlichen Leistungsziele und die Unternehmenspolitik verständlich zu machen.

Wenn Sie den deutlichen Eindruck haben, daß Ihre Kreditposition aufgrund der vorgelegten Unterlagen und Daten, der angebotenen Sicherheiten und ergänzend vorgetragenen Informationen gut ist, sollten Sie über Konditionen verhandeln und durchaus auch hart verhandeln. Dabei wachsen Ihre Chancen, wenn Sie gegebenenfalls günstigere Konkurrenzangebote vorlegen können. Gewöhnen Sie sich daran, stets Effektivzinsen zu beurteilen und zu vergleichen. Das sind die Sollzinsen zuzüglich der Nebenkosten. Gerade die Nebenkosten können von Bank zu Bank erheblich differieren. Der Effektivzins ergibt sich, wenn die Kreditkosten in DM mit dem Sollzinssatz in % multipliziert und durch den Sollzinssatz in DM dividiert werden.

Beispiel: Sollzinsen in DM = 2000,-;  
Sollzinsen in % = 9; Kreditkosten (Provisionen, Gebühren u. ä.) = DM 800,-

Effektivzins =  $2800 \times 9 : 2000 = 12,6\%$ .

Wahrscheinlich werden Sie Ihre langjährige Hausbank nicht wegen relativ geringer Unterschiede in den Konditionen zugunsten eines anderen Kreditinstituts wechseln, mit dem Sie bisher noch nicht zusammengearbeitet haben. Das wäre letztlich auch kaufmännisches Unklug, weil sich eine vertrauensvolle Geschäfts-Verbindung in manchen Vorteilen niederschlägt, die Sie zwar nicht exakt rechnen können, die aber dennoch zu Buche schlagen.

Und wenn Ihr Kreditersuchen trotz allem abgelehnt wird? Sicher werden Sie dann enttäuscht sein; es bringt aber nichts, Ihrer Bank deswegen „böse“ zu sein. Im Gegenteil: Vielleicht hat sie Sie ja vor einem geschäftlichen Fehlschlag bewahrt. Deswegen sollten Sie das Gespräch nicht abbrechen. Lassen Sie sich die Ablehnungsgründe nennen und prüfen Sie diese Gründe kritisch, aber auch selbstkritisch. Wenn Sie unbedingt an Ihrem Investitions-vorhaben festhalten wollen und keine anderen Finanzierungsmöglichkeiten sehen als über den Bankkredit, benötigen Sie zusätzliche Sicherheiten oder ergänzende Unterlagen, die deutlich machen, daß Ihr Vorhaben wohl doch chancenreicher ist, als der Kreditgeber es gesehen hat. Lassen Sie sich hierbei vom Betriebsberater Ihrer Kammer helfen. Er steht Ihnen im Gegensatz zu Ihrem Steuerberater kostenlos zur Verfügung und kann ergänzende Branchen- und Betriebsvergleiche beibringen. □