

KREDITE UND BONITÄT

Wie viel Sicherheit muss sein?

So viel Sicherheit wie möglich und lieber eine zuviel als eine zuwenig – sagt die Bank. Ihre eigene Perspektive als Kreditnehmer sollte eigennütziger sein. Immer im Auge zu behalten ist: Je geringer die Sicherheiten, desto teurer die Konditionen.

Von Franz Auer

Bei kleineren Kreditbeträgen besteht oft die Möglichkeit, den Kreditbetrag ohne spezielle Sicherheiten zu erhalten, insbesondere dann, wenn die bisherige Geschäftsbeziehung reibungslos verlaufen ist und Ihr Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich arbeitet.

Mein Tipp: Weisen Sie als Unternehmer darauf hin, dass auch Privatpersonen Kreditbeträge innerhalb bestimmter Grenzen ohne spezielle Sicherheitsleistungen erhalten. Bei solchen Krediten ist Ihre Unterschrift als Einzelunternehmer oder als persönlich haftender Gesellschafter ausreichend.

Tipp: Als Geschäftsführer einer Kapitalgesellschaft sollten Sie nur im Firmenstempel unterschreiben. Ab einer bestimmte Kredithöhe muss die Bank auf Sicherheiten bestehen – Art und Höhe sind allerdings verhandelbar. Übersichern Sie Kredite nicht. Erkundigen Sie sich im Zweifelsfall, welches Maß an Sicherheiten für eine bestimmte Kredithöhe üblich ist. Geizen Sie mit dem Aufzählen von Sicherheiten und halten Sie stets Besicherungsvarianten in Reserve (als Krisen-Sicherheiten bzw. für Gespräche mit anderen Banken). Zwar ist es ein Zeichen von Vertrauen in Ihre Unternehmensführung, wenn Familienmitglieder bereit sind, eine Haftung zu übernehmen (z.B. als Bürge), allerdings sollten Sie die rechtlichen Konsequenzen nicht außer Acht lassen und auch die persönliche Beziehungsebene kann in Krisenzeiten enorm leiden.

Sicherheiten für die Bank

Sind Sicherheiten unerlässlich, dann sollten Sie im Vorfeld folgende Informationen und/oder Unterlagen vorbereiten.

- **Liegenschaften** Aktueller Grundbuchs-auszug, Lageplan, Nachweis der Grundstücksgröße, Bebauungsplan, Infrastruktur-Erschließung, ev. vorhandene Kaufangebote.
- **Wertpapiere und Sparbücher** Depotauszüge, Kontostände der Sparbücher, ev. auch das Original-Sparbuch.
- **Kundenforderungen** Aktueller Auszug aus der Debitorenbuchhaltung, bei wichtigen Stammkunden Hinweis auf die Höhe der Jahresumsätze, Zahlungskonditionen, übliche Form des Rechnungsausgleichs (Barzahlung, Kreditkarte, Überweisung, Wechsel, Sonderzahlungsformen bei Auslandsgeschäften), Möglichkeit einer offenen (Anbringung eines Zessionsvermerks) bzw. Wunsch nach einer stillen Zession (Zession ist für den Kunden nicht ersichtlich), Zessionsverbote.
- **Versicherungen** Kopie der Versicherungspolizze, bei Erlebensversicherungen bzw. kombinierten Ab- und Erlebnisversicherungen: durch den Versicherer ermittelter und bestätigter Rückkaufwert, Möglichkeit einer Vinkulierung (Achtung auf den Erhalt steuerlicher Begünstigungen). Als kurzfristige Liquiditätshilfe können auch durch die Versicherung bestätigte Auszahlungsansprüche (z.B. aus einem Schadensfall) an die Bank abgetreten werden.
- **Maschinen und Lagerbestände** Eigentumsnachweis, Schätzgutachten, Lagerlisten
- **Bürgschaften** Nachweis der Bonität des Bürgen (Darstellung der Einkommens- und Vermögensverhältnisse potentieller Bürgen).

Mein Tipp: Wenn Sie als Geschäftsführer einer Kapitalgesellschaft einen Bürgschaftsvertrag unterschreiben, achten Sie darauf, dass der Bürgschaftsvertrag mit der Gesellschaft und nicht mit Ihnen als Privatperson abgeschlossen wird.

• Abtretung künftiger

Forderungen und Ansprüche

Nachweis eines unwiderruflichen Anspruchs (bescheidmäßig zuerkanntes Steuerguthaben) bzw. Auftrags (zusätzlich Nachweis der eigenen Leistungsfähigkeit durch Auftragskalkulationen, Fertigungs- und Auslieferungspläne).

Die Bonitätsprüfung: Der bankinterne Entscheidungsprozess

Kreditkompetenzen sind je nach Kreditinstitut unterschiedlich geregelt. Ihr direkter Ansprechpartner hat meist nur dann eine unmittelbare Entscheidungskompetenz, wenn es sich um kleinere Standard-Kreditgeschäfte handelt.

Ab einer bestimmten Größenordnung sind (meist mehrere) übergeordnete Stellen mit der Kreditentscheidung befasst. In der Regel prüft die Risk Management-Abteilung Ihre Unterlagen und entscheidet dann für oder gegen die Annahme Ihres Kreditantrages.

Welche Rolle spielt die EDV?

Bei der Kreditvergabe der Banken spielt die EDV eine immer größere Rolle. In jedem Fall ist die Entscheidung vom Ergebnis eines Ratings abhängig – einem standardisierten Verfahren zur Bewertung von Kunden und deren Sicherheiten. Die auf den ersten Blick neutral und objektiv ermittelten Daten

schränken den Entscheidungsspielraum der Bankmitarbeiter deutlich ein. Nur in besonders begründeten Fällen (bei interessanten Neugründungen durch hochqualifizierte Unternehmer und ausgezeichneten Marktchancen) wird sich der Bankmitarbeiter exponieren und die Ergebnisse des Ratings relativieren. Ergebnis des Ratings ist eine Zuordnung des Kredites zu bestimmten Risikoklassen. Fällt das Rating schlecht aus (Kredit nur mit hohem bzw. nicht vertretbarem Risiko zu gewähren), wird Ihr Bankbetreuer entsprechend informiert und Sie müssen mit einer Absage rechnen.

Tip: Rating-Ergebnisse bilden die Basis für die Entscheidungen der Bank und beeinflussen letztlich auch die Höhe der Konditionen.

Können und Wollen: Die zwei Seiten einer Medaille

Können und Wollen sind bekanntlich zwei unterschiedliche Dinge – auch Banken trennen zwischen der Kreditfähigkeit und der Kreditwürdigkeit eines möglichen Kreditnehmers.

Unter Kreditfähigkeit versteht man die wirtschaftlichen und rechtlichen Voraussetzungen eines Kreditwerbers, einen Kredit aufnehmen zu können, also insbesondere die Rechts- und Geschäftsfähigkeit.

Wer im Rennen bleiben möchte, muss zunächst den Eindruck vermitteln, das ihm anvertraute Geld auch wirklich zurückzahlen zu wollen, also entsprechend „kreditwürdig“ zu sein. Die persönliche Kreditwürdigkeit setzt im Regelfall ein tadelloses Vorleben, geordnete private Lebensverhältnisse sowie ein überzeugendes Maß an unternehmerischer Kompetenz voraus.

Ist diese Hürde geschafft, geht es an das Eingemachte. Die materielle Kreditwürdigkeit berücksichtigt die Einkommens- und Vermögensverhältnisse. Zusätzlich interessant sind Projektdaten, Finanzpläne, Investitionsrechnungen – die Bank will schließlich ihr Geld nicht durch die Verwertung von Sicherheiten, sondern durch

Rückflüsse aus dem finanzierten Projekt zurückerhalten. Um sich ein möglichst umfassendes Bild zu machen, nimmt die Bank die folgenden Punkte besonders genau ins Visier.

Top oder Flop: Die Qualität der Geschäftsführung

Die Qualität eines Unternehmens hängt von der Professionalität der Geschäftsführung ab. Lassen Sie es daher beim Kreditgespräch an klassischen Unternehmereigenschaften wie Zielstrebigkeit, Realitätssinn, Durchsetzungsvermögen, Überzeugungskraft, Ehrlichkeit und Verantwortungsbewusstsein nicht mangeln. Mischen Sie das Ganze mit einem Schuss Charisma und einem hohen Maß an Enthusiasmus und Identifikation mit Ihrem Betrieb. Nie fehl am Platz sind ein solider Nachweis einer kaufmännischen Ausbildung sowie Branchen-Know-how gepaart mit einschlägiger Praxis in der entsprechenden Branche. Risikofaktoren hingegen sind die familiäre Situation, fortgeschrittenes Alter, nicht gelöste Nachfolgeproblematik sowie gesundheitliche Beeinträchtigungen

Professionalität der Betriebsorganisation: Alles im Griff?

Ein Rundgang durch den Betrieb (Banker lieben Rundgänge) macht es deutlich: „*Totales Chaos*“ oder „*Alles im Griff*“. Je nach Betriebsgröße und Branche wird daher ein Mindestmaß an Organisationsstruktur und eine Ausrichtung der einzelnen Funktionsbereiche an betriebswirtschaftlichen Mindeststandards erwartet. Besonders kritisch beäugt wird der Bereich Finanz- und Rechnungswesen; Pluspunkte bekommt, wer einen hohen Stand an Planungs-, Steuerungs- und Kontrollinstrumenten vorweisen kann.

Branche, Markt und Wettbewerb: Wo spielen Sie mit?

Banken verfügen über ein internes oder zugekauftes Branchen-Rating, das die zukünftige Attraktivität

einzelner Wirtschaftszweige vorhersagt. Wer in einer Wachstumsbranche tätig ist, hat bessere Chancen, an das begehrte Geld zu kommen, als jene Unternehmer, die sich mit stagnierenden oder rückläufigen Marktverhältnissen herumschlagen müssen. Interessante Details bietet auch der Blick auf Kunden und Mitbewerber. Bei der Analyse der Kundenstruktur interessiert – neben einer allgemeinen Bonitätsbeurteilung zumindest der größeren Kunden – die Abhängigkeit von einzelnen Schlüsselkunden. Wer seine Leistungen fast ausschließlich an ein- und dasselbe Unternehmen verkauft, sollte sich die Gerichtsseite mit den Konkursen besonders genau durchsehen. Im Hinblick auf Ihre Mitbewerber spielen die Intensität der Konkurrenz (einzige Anbieter oder heiß umkämpfter Markt?) sowie die relative Wettbewerbsposition (Leitbetrieb, in der Gruppe der Branchenbesten, Outsider?) eine wichtige Rolle. Und letztlich lohnt auch ein genauer Blick auf die regionalen Verhältnisse. So manche Branchen, die in Ballungszentren wirtschaftlich unter Druck geraten sind, blühen im ländlich-idyllischen Raum ungetrübt und ohne Schatten und umgekehrt!

Finanzielle Fitness: Betrieblicher und privater Wirtschaftsstatus

Die Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse gehört zum Kernstück der Bonitätsprüfung. Wer hier genauere Informationen benötigt, liest in einschlägigen Broschüren zum Thema Banken-Rating (Kapitel Hard Facts) nach. Hier in aller Kürze nur ein kleiner Überblick.

Sehr genau unter die Lupe nehmen Banken die folgenden Bereiche:

- Ertragslage (Betriebsergebnis, Ertragskennzahlen etc.)
- Vermögenslage (Eigenkapital, Betriebsvermögen, Privatentnahmen etc.)
- Finanzlage (Verschuldung, Liquidität, Kapitaldienstfähigkeit etc.)

Darüber hinaus fordern Banken häufig einen Einblick in die privaten Vermögens- und Einkommensverhält-

nisse. Meist werden Sie aufgefordert, Vermögens- und Schuldenaufstellungen (z.B. Grundbuchauszug, Kontoauszüge) sowie Einkommensteuerbescheide vorzulegen.



Foto: © goodluz

Die bisherige Geschäftsbeziehung

Für die Bank eine Fingerübung – der Computer liefert die meisten Daten vollautomatisch, etwa über:

- Dauer und Umfang der Geschäftsbeziehung
- Beanspruchung bzw. Überziehung von Kontenrahmen
- Aufgliederung von Einnahmen und Ausgaben auf verschiedensten Kategorien
- Häufigkeit der Kontendrehung (Wechsel von Soll- auf Habensaldo)
- Kontenumsätze im Verhältnis zum gesamten Geschäftsvolumen

- Lastschriftrückgaben oder Wechselproteste.
- Abgerundet wird das Bild durch die Beigabe qualitativer Analysedaten, beispielsweise die Qualität der Informationspolitik (rasche Bereitstellung angeforderter Informationen, Einblick in private Vermögensverhältnisse auf Wunsch, Informationen über weitere Bankverbindungen) sowie die freiwillige Einbindung der Banken bei strategischen Grundsatzentscheidungen oder die Besprechung von Krisensituationen.

Ing. DKfm Franz Auer ist Bauernsohn und Unternehmensberater