Checkliste Bankgespräch

Unterlagen, Kennzahlen und die zehn Fragen, die jeder Kreditberater stellt. Damit der Finanzierungstermin nicht am Fehlenden scheitert.

1 Unterlagen
2 Kennzahlen, die Sie auswendig kennen sollten
3 Die zehn Fragen, die jeder Kreditberater stellt

Banken entscheiden über Kredite anhand von Unterlagen, Kennzahlen und dem Eindruck, ob der Unternehmer seine Zahlen kennt. Diese Liste bereitet alle drei vor. Termin erst vereinbaren, wenn die Unterlagen vollständig sind; ein zweiter Anlauf mit nachgereichten Papieren kostet Vertrauen.

1 Unterlagen

- [ ] **Businessplan oder Vorhabensbeschreibung**
  Bei Gründung der vollständige Plan, bei Bestandsbetrieben eine Beschreibung des Vorhabens mit Nutzen und Zahlen.
- [ ] **Jahresabschlüsse der letzten zwei bis drei Jahre**
  Mit Anhang; bei jungen Betrieben die vorhandenen.
- [ ] **Aktuelle BWA mit Summen- und Saldenliste**
  Nicht älter als zwei Monate, mit Vorjahresvergleich.
- [ ] **Liquiditätsplan zwölf Monate**
  Mit dem Kredit und seiner Tilgung eingerechnet.
- [ ] **Rentabilitätsvorschau drei Jahre**
  Mit Unternehmerlohn, realistischer Auslastung und Zinsen.
- [ ] **Kapitalbedarfsplan**
  Investitionen mit Angeboten, Anlaufkosten, Puffer; Eigenmittel nachweisen.
- [ ] **Selbstauskunft und Vermögensaufstellung**
  Privatvermögen, Verbindlichkeiten, Einkommensteuerbescheide.

contrust in – André Walther · Beratender Betriebswirt · Südstr. 8, 08539 Rosenbach (Vogtland) · +49 37431 86 77 35 · info@contrust-in.de · contrust-in.de

- [ ] **Sicherheiten**
  Grundbuchauszüge, Fahrzeugbriefe, Lebensversicherungen, mögliche Bürgschaft der Bürgschaftsbank.

- [ ] **Verträge**
  Miete, Kauf, Gesellschaft, wichtige Kunden- und Lieferantenverträge.

- [ ] **Förderunterlagen**
  Welche Förderdarlehen und Zuschüsse beantragt werden sollen; Programme und Anträge vorbereitet.

2 Kennzahlen, die Sie auswendig kennen sollten

Kennzahl	Rechnung	Ihr Wert
Eigenkapitalquote	Eigenkapital ÷ Bilanzsumme	
Rohertragsquote	(Umsatz − Wareneinsatz) ÷ Umsatz	
Personalkostenquote	Personalkosten ÷ Umsatz	
Umsatzrentabilität	Ergebnis ÷ Umsatz	
Cashflow	Ergebnis + Abschreibungen	
Kapitaldienstfähigkeit	Cashflow ÷ (Zins + Tilgung)	
Forderungslaufzeit	Forderungen ÷ Umsatz × 365 Tage	

3 Die zehn Fragen, die jeder Kreditberater stellt

- Wofür genau brauchen Sie das Geld, und was bringt es dem Betrieb?
- Wie viel Eigenkapital bringen Sie ein, und woher stammt es?
- Wie sieht Ihr Umsatz der letzten zwölf Monate aus, und warum wird er steigen?
- Wer sind Ihre wichtigsten Kunden, und wie abhängig sind Sie von ihnen?
- Wie hoch sind Ihre monatlichen Fixkosten, und wie lange reicht Ihre Liquidität ohne Umsatz?
- Welche Sicherheiten können Sie stellen?
- Was passiert, wenn der Umsatz sechs Monate später kommt als geplant?
- Wer vertritt Sie, wenn Sie ausfallen?
- Welche Kredite und Leasingverträge laufen bereits, und wie werden sie bedient?
- Warum sollten wir Ihnen dieses Vorhaben zutrauen?

Nach dem Gespräch

Protokoll mit offenen Punkten und Fristen schreiben und der Bank schicken.

Nachforderungen innerhalb einer Woche liefern.

Zweites Angebot einholen: Konditionen und Sicherheiten unterscheiden sich zwischen Banken deutlich.

Arbeitshilfe von contrust in – André Walther, Beratender Betriebswirt. Sie gibt den Stand zum genannten Datum wieder und ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Förderberatung. Die Details Ihres Falls klärt das Erstgespräch: contrust-in.de