

Spielregeln der Finanzierung

- Kreditverhandlungen erfolgreich führen
 - Rating
 - Öffentliche Finanzierungshilfen
- Alternative Finanzierungsinstrumente

Hinweis: Diese Broschüre soll – als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen werden, es sei denn, der IHK wird vorsätzliche oder grob fahrlässige Pflichtverletzung nachgewiesen.

Spielregeln der Finanzierung

- **Kreditverhandlungen erfolgreich führen**
- **Rating**
- **Öffentliche Finanzierungshilfen**
- **Alternative Finanzierungsinstrumente**

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein
Krefeld - Mönchengladbach - Neuss
Nordwall 39
47798 Krefeld

www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Wolfgang Koger
Telefon: 02161 241-120

koger@moenchengladbach.ihk.de

IHK Schriftenreihe Ausgabe Nr. 39
7. Auflage - Januar 2009

Vorwort

Das Thema der Unternehmensfinanzierung nimmt in der öffentlichen Diskussion breiten Raum ein. Wir befinden uns in einem tiefgreifenden Wandel der Finanzierungskultur im deutschen Mittelstand. Die über Jahrzehnte gewachsenen Finanzierungsstrukturen verändern sich zwar langsam und in geordneten Bahnen, allerdings auch unaufhaltsam. In den kommenden Jahren werden verstärkt neue Kapital- und Finanzierungsformen an Bedeutung gewinnen, um die Rückgänge bei der traditionellen Kreditfinanzierung ausgleichen zu können. Die Hürden, die Unternehmen vor einer Kreditzusage zu überwinden haben, wurden höher gelegt. Die Kreditvergabepolitik wird differenzierter und in der Tendenz durch eine ratinggestützte Kreditprüfung, restriktiver. Die vorherrschende Fremdfinanzierungskultur in Deutschland wird sich vorerst zwar nicht grundlegend ändern. Aber viele Unternehmen – auch Kleinere – planen, in Zukunft neben den traditionellen auch bisher ungenutzte Finanzierungsinstrumente einzusetzen und neue Finanzierungsquellen zu erschließen.

Die vorliegende Broschüre wirft ein detailliertes Licht auf alternative Finanzierungsmöglichkeiten, wobei wir aus unserer Sicht die wichtigsten Finanzierungsinstrumente nach ihren Vor- und Nachteilen und auch hinsichtlich ihrer Wirkung in Bezug auf Rating/Basel II bewertet haben.

Am Beginn aller gewerblichen Investitionen steht regelmäßig die höchste Hürde: Das erste, kreditorientierte Gespräch mit der Bank. Viele gute und wichtige Vorhaben scheitern daran, dass keine zielgerichtete Kommunikation zwischen Nachfragern (Kunden) und Anbietern (Banken) entsteht. Dabei kann gerade der Nachfrager den möglichen Erfolg des geplanten Vorhabens durch eine gründliche Vorbereitung auf das wichtige erste Kreditgespräch wirkungsvoll unterstützen.

Für die Vorbereitung auf ein Kreditgespräch ist es wichtig, Einblicke in die Denkweise und Methoden der Bank im Umgang mit Kreditnachfragern zu gewinnen. In diesem Ratgeber wird deshalb der bankbezogene Umgang mit Risiken erläutert.

Inhaltsverzeichnis

A. Kreditverhandlungen erfolgreich führen

1. Blick hinter die Kulissen: Wie fällt die Kreditentscheidung?

1.1 Der Weg zum Kredit	1
1.1.1 Wer trifft die Kreditentscheidung in der Bank?	1
1.1.2 Bonität und Sicherheiten sind der Schlüssel zum Kredit	2
1.1.3 Gesetzliche und verbandsinterne Vorschriften	2
1.1.4 Geschäftspolitische Zielvorgaben der Geschäftsführung der Bank	2
1.1.5 Rating: Kreditentscheidung per EDV	3
1.1.6 Laufende Kreditüberwachung und -steuerung	3
1.2 Wie beurteilt die Bank Ihre Bonität?	3
1.2.1 Qualität der Geschäftsführung	4
1.2.2 Betriebliche Verhältnisse	5
1.2.3 Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation	6
1.2.3.1 Absatzmarkt und Branchensituation	6
1.2.3.2 Konkurrenzintensität	6
1.2.3.3 Wettbewerbsposition	6
1.2.4 Wirtschaftliche Verhältnisse	7
1.2.4.1 Jahresabschluss	7
1.2.4.2 Gegenwärtige wirtschaftliche Situation	8
1.2.4.3 Künftig erwartete Unternehmensentwicklung	9
1.2.4.4 Private Vermögensverhältnisse	9
1.2.5 Bisherige Geschäftsbeziehung und Zahlungsverhalten	9
1.2.5.1 Bisherige Geschäftsbeziehung	10
1.2.5.2 Kundentransparenz und Informationsverhalten	10
1.2.5.3 Kontoführung und Zahlungsverhalten	10
1.3 Wie bewertet die Bank Ihre Sicherheiten?	11
1.3.1 Gute und schlechte Sicherheiten	11
1.3.2 Bewertung der Sicherheiten	11
1.3.3 Rechtsform und Haftungsbasis	13

2. Kreditfähigkeit gezielt verbessern

2.1	Rechtzeitig die richtigen Weichen stellen	14
2.1.1	Die „richtige“ Bank wählen	14
2.1.2	Mit mehreren Banken eine Kontoverbindung unterhalten	15
2.1.3	Mit den Banken eine vertrauensvolle Zusammenarbeit pflegen	15
2.1.4	Verständnis für die Gegenseite zeigen	15
2.2	Mit Selbstdiagnose eigene Schwachstellen erkennen und beheben	15
2.3	Mit unternehmerischer Kompetenz überzeugen	16
2.3.1	Persönliche Kreditwürdigkeit ausstrahlen	17
2.3.2	Unternehmerische Qualifikation zeigen	17
2.3.3	Betriebliche Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen	17
2.3.4	Markt und Branche kennen	17
2.3.5	Positive Zukunftsperspektive vermitteln	18
2.4	Für wirtschaftliche Kreditfähigkeit sorgen	18
2.5	Aussagekräftige Kreditunterlagen einreichen	19
2.5.1	Pflichtunterlagen über Ihr Unternehmen	19
2.5.2	Weitere wichtige Unterlagen über Ihr Unternehmen	20
2.5.3	Verhandlungsbezogene Unterlagen	21
2.6	Mit Sicherheiten gut haushalten	22
2.7	Die 10 Gebote für das Kreditgespräch	23
2.8	Kreditabsage, was nun?	24
B.	Rating	26

C. Öffentliche Finanzierungshilfen	28
1. Was sind Förderprogramme?	28
1.1 Ansprechpartner	28
2. Grundsätzliches zum Antragsverfahren	28
3. Wie wird gefördert?	29
D. Alternative Finanzierungsinstrumente	33
1. Unternehmensfinanzierung - eine Orientierung	33
2. Factoring	34
2.1 Funktionen des Factoring	34
2.2 Vorteile des Factoring	35
2.3 Nachteile des Factoring	35
2.4 Factoring im Hinblick auf Basel II	36
3. Asset-Backed-Securities (ABS)	36
3.1 Funktionen der ABS-Transaktion	36
3.2 Vorteile von Asset-Backed-Securities	37
3.3 Nachteile von Asset-Backed-Securities	38
3.4 ABS im Hinblick auf Basel II	39
4. Leasing	39
4.1 Formen des Leasings	40
4.2 Vorteile des Leasings	41
4.3 Nachteile des Leasings	41
4.4 Leasing im Hinblick auf Basel II	42
5. Beteiligungsfinanzierung	42
5.1 Phasen der Beteiligungsfinanzierung	43
5.2 Beteiligungsformen	43
5.3 Vorteile der Beteiligungsfinanzierung	44
5.4 Nachteile der Beteiligungsfinanzierung	44
5.5 Beteiligungen im Hinblick auf Basel II	45
6. Mezzanine Förderprogramme	45
6.1 Vorteile mezzaniner Förderprogramme	45
6.2 Nachteile mezzaniner Förderprogramme	46
7. Weiterführende Links	46
Stichwortverzeichnis	47

A. Kreditverhandlungen erfolgreich führen

Blick hinter die Kulissen: Wie fällt die Kreditentscheidung?

Die zunehmende Verschärfung der Kreditvergabe von Banken zwingt Unternehmer zum Umdenken und zum Handeln. Ein zielgerichtetes Gegensteuern erfordert zunächst einen Einblick in den internen Entscheidungsprozess einer Bank.

1.1 Der Weg zum Kredit

Wissen Sie, wer in Ihrer Bank über Ihre Kredite entscheidet, wie das Entscheidungsverfahren läuft, welche Kriterien dabei ausschlaggebend sind und welche Spielräume bestehen? Näheres dazu finden Sie in den folgenden Abschnitten.

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Kreditkompetenzen sind bei Banken unterschiedlich geregelt. Nicht immer ist Ihr Ansprechpartner auch gleichzeitig Entscheidungsträger. Ab bestimmten Größenordnungen ist die Zustimmung des Vorgesetzten, des Aufsichtsgremiums oder der Zentrale erforderlich.
- Bonität und Sicherheiten sind die Schlüsselgrößen für die Kreditvergabe.
- Banken unterliegen bei der Kreditvergabe strengen gesetzlichen und verbandsinternen Vorschriften, deren Einhaltung auch rigoros überwacht wird.
- Daneben hat der Kreditbearbeiter die geschäftspolitischen Zielvorgaben der Bank zu beachten.
- Bei Kreditentscheidungen spielt die EDV eine wichtige Rolle. Die Entscheidungsabläufe werden dadurch zunehmend standardisiert.
- Auch nach der Kreditauszahlung werden die Bonität und die Sicherheiten anhand eingereicherter Zahlen u. a. laufend überprüft.

1.1.1 Wer trifft die Kreditentscheidung bei der Bank?

Kreditkompetenz

Die Kreditkompetenzen sind je nach Kreditinstitut unterschiedlich geregelt. Örtliche Sparkassen und Genossenschaftsbanken sind oftmals rechtlich selbstständige Institute, die sämtliche Kreditentscheidungen selbst vor Ort treffen. Bei größeren Kreditsummen muss jedoch der Verwaltungs- bzw. Aufsichtsrat, der ehrenamtlich besetzt ist, zustimmen. Bei Geschäfts- und Privatbanken haben Sie dagegen meist mit einer Filiale zu tun, die Kreditentscheidungen nur bis zu einer bestimmten Größenordnung vor Ort treffen kann, währenddessen bei höheren Summen eine übergeordnete Stelle entscheidet.

Bankberater nicht immer Entscheidungsträger

Nicht immer ist Ihr Ansprechpartner bei der Bank auch gleichzeitig Entscheidungsträger über Ihre Kreditangelegenheiten. Vor allem bei höheren Kreditsummen wird er die Entscheidung seinem Vorgesetzten vorlegen oder die Zustimmung eines weiteren Kompetenzträgers einholen müssen.

1.1.2 Bonität und Sicherheiten sind der Schlüssel zum Kredit

Kreditrisiko entscheidend

Ob und zu welchen Konditionen Ihnen die Bank Kredit gewährt oder ob sie vielleicht sogar eine Rückführung bestehender Kreditlinien fordert, hängt entscheidend davon ab, ob Sie nach Einschätzung des Entscheidungsträgers der Bank künftig die vereinbarten Zinsen und Tilgungen (= Kapitaldienstfähigkeit) sowie Ihre sonstigen finanziellen Verpflichtungen ordnungsgemäß erbringen können und das Kreditausfallrisiko für die Bank vertretbar ist.

Bonität und Sicherheiten ...

Die künftige Kapitaldienstfähigkeit beurteilt die Bank anhand der bisherigen und gegenwärtigen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und der Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens, kurz: Ihrer Bonität. Und für den Fall, dass sich Ihr Unternehmen schlechter als erwartet entwickelt und der Kapitaldienst dadurch nicht erbracht werden kann, verlangen Banken zusätzlich Sicherheiten, die sie dann verwerten und mit den Erlösen ihren Kreditausfall reduzieren können.

... sind die entscheidenden Faktoren für die Kreditvergabe

Bonität und Sicherheiten ergeben zusammen das Risiko eines Kredits für die Bank, das sowohl für die Kreditentscheidung an sich wie auch für die Konditionen ausschlaggebend ist. Geringere Sicherheiten können somit – zumindest in gewissem Umfang – durch eine gute Bonität kompensiert werden und umgekehrt. Dies bedeutet aber auch, dass Sie durch eine Verbesserung Ihrer Bonität weniger Sicherheiten brauchen oder bei gleichbleibender Absicherung in eine bessere Risikoklasse kommen und dadurch auch eher bessere Konditionen durchsetzen können.

1.1.3 Gesetzliche und verbandsinterne Vorschriften

Strenge Vorschriften und rigorose Überprüfung

Banken unterliegen bei der Kreditgewährung strengen Gesetzes- und Verbandsvorschriften, z.B. über die Kreditwürdigkeitsprüfung, Besicherung, Großkredite u.a., deren Einhaltung auch rigoros überwacht wird. Nach dem Kreditwesengesetz sind sie z.B. grundsätzlich verpflichtet, sich bei Kreditengagements von insgesamt über T€ 250 sowohl vor wie auch während der gesamten Kreditgewährung die wirtschaftlichen Verhältnisse zeitnah durch Vorlage der Jahresabschlüsse und anderer ergänzender Unterlagen offen legen zu lassen. Aber auch bei kleineren Summen müssen sie sich nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Geschäftsführung ein klares Bild über die Kreditrisiken machen. Darüber hinaus ist der Entscheidungsträger Ihrer Bank an hausinterne Anweisungen gebunden und muss seine Entscheidungen auch vor der Revision, die im Nachhinein nach Aktenlage beurteilt, und vor seinen Vorgesetzten rechtfertigen.

1.1.4 Geschäftspolitische Zielvorgaben der Geschäftsführung der Bank

Risikopolitik

Neben Gesetzes- und Verbandsvorschriften hat der Entscheidungsträger der Bank auch geschäftspolitische Vorgaben seiner Geschäftsführung zu beachten. So ist es durchaus möglich, dass der Kreditantrag desselben Unternehmens bei einer Bank, die zur Zeit sehr risikoorientiert handelt, abgelehnt wird, eine andere Bank, die sich gerade auf Expansionskurs befindet, dagegen den Kredit gewährt.

Renditestreben

Auch das zunehmende Renditestreben vieler Banken spielt bei Kreditentscheidungen eine wichtige Rolle. So ist vermehrt feststellbar, dass sich bestimmte Bankengruppen immer weniger für kleinere Kreditengagements mit niedrigeren Deckungsbeiträgen interessieren und für sie die Betreuungsqualität und -intensität verringern. Dies hat zur Folge, dass z.B. die

Beantragung öffentlicher Finanzierungsprogramme bei kleineren Kreditsummen bis etwa T€ 50 häufig abgelehnt wird oder kleinere bearbeitungsintensive Engagements (z.B. wegen häufig nicht abgesprochener Überziehungen, unzureichender Kreditunterlagen oder mangelnder Informationsbereitschaft) eingeschränkt werden.

1.1.5 Rating: Kreditentscheidung per EDV

EDV engt persönlichen Entscheidungsspielraum ein

Bei Kreditentscheidungen in Banken spielt die EDV heute eine zunehmende Rolle. Immer mehr drängt sie sich auch in die eigentliche Entscheidungsfindung hinein und engt den subjektiven Entscheidungsspielraum des Kompetenzträgers ein.

Einstufung in Risikoklassen

Bei den meisten Banken erfolgen Kreditentscheidungen heute, zumindest ab einer bestimmten Größenordnung, mit dem Rating-Verfahren. Dabei werden die Bonität des Kreditnehmers und die Sicherheiten mit Hilfe der EDV systematisch bewertet und die Kredite nach ihrem Ausfallrisiko für die Bank in Risikoklassen (Kredite mit sehr geringem, geringem, überschaubarem, noch vertretbarem, hohem oder nicht mehr vertretbarem Gesamtrisiko) eingeteilt, die maßgeblich für die Kreditentscheidung und die Konditionen sind.

Dennoch: Bankberater füttert Computer

Nach wie vor spielt aber auch die subjektive Einschätzung Ihres Beraters eine wichtige Rolle. Schließlich ist er es, der Ihre unternehmerischen Eigenschaften beurteilt, Ihre künftigen Entwicklungsmöglichkeiten und Planungsrechnungen begutachtet etc. und der in begründeten Fällen sogar harte Fakten relativieren kann: kurzum, der den Computer füttert.

1.1.6 Laufende Kreditüberwachung und -steuerung

Bonität und Sicherheiten werden jährlich überprüft

Auch nach Auszahlung wird das Ausfallrisiko eines Kredits weiterhin überwacht. Zumindest einmal jährlich überprüft die Bank Ihre Bonität anhand aktueller Zahlen und Informationen (z.B. Jahresabschluss) sowie Ihre Sicherheiten.

Kredit-Controlling ermöglicht gezielte Steuerung des Gesamtkreditvolumens

Zur Überwachung und Steuerung ihres gesamten Kreditrisikos führen immer mehr Banken ein Kredit-Controlling ein. Dabei werden die einzelnen Kreditnehmer nach Bonitäts- und Sicherheitenklassen, Branchen, Regionen, Länderrisiken, Deckungsbeiträgen u.a. eingeteilt. Die Geschäftsführung der Bank kann so das Gesamtkreditvolumen besser analysieren und gezielter steuern, z.B. für Problembranchen höhere Bonitätsanforderungen anordnen, eine Kreditsperre erlassen oder die Betreuungsintensität nach Rentabilitätskategorien staffeln.

1.2 Wie beurteilt die Bank Ihre Bonität?

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Die Bonität ist eine Schlüsselgröße für die Kreditvergabe.
- Die Bonitätsbeurteilung erfolgt durch Rating-Verfahren.

Subjektive Beurteilung durch den Bankberater

Die Bonität des Kreditnehmers hat bei der Kreditvergabe eine Schlüsselfunktion. Eine unzureichende Einstufung ist bei vielen Banken sogar ein Ausschlusskriterium, selbst bei voller Absicherung. Die Bonitätsbeurteilung erfolgt heute weitgehend mit Rating-Verfahren, die von Bank zu Bank unterschiedlich sind, vor allem hinsichtlich der Gliederung und der Gewichtung einzelner Faktoren. Die Beurteilungskriterien sind jedoch ähnlich und erstrecken sich auf folgende Bereiche:

1.2.1 Qualität der Geschäftsführung

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Eine qualifizierte Geschäftsführung ist für die Bank die beste Sicherheit.
- Beurteilt werden die persönlichen Führungsqualitäten, das kaufmännische und technische Fachwissen sowie vorhandene Risikofaktoren.
- Die Beurteilung erfolgt anhand von eingereichten Informationen, persönlichen Eindrücken, bisherigen Erfahrungen, örtlichen Kenntnissen, Auskünften bei Schufa, Auskunfteien, Schuldnerverzeichnis u.a.

Qualität der Geschäftsführung steht an erster Stelle

Der Erfolg eines Unternehmens hängt entscheidend von der Qualität der Geschäftsführung ab. Tagtäglich muss sie 'zig Entscheidungen treffen, von der Angebotskalkulation bis hin zu wichtigen strategischen Fragen. Fehlentscheidungen können sogar die Existenz bedrohen. Eine qualifizierte Geschäftsführung ist daher für die Bank die beste Sicherheit für eine ordnungsgemäße Kreditrückzahlung und steht bei der Bonitätsbeurteilung an erster Stelle.

Für einen Unternehmer sind Zielstrebigkeit, Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen, Flexibilität, Realitätssinn und die Identifikation mit dem Unternehmen unverzichtbare persönliche Eigenschaften. Von einem Kreditnehmer erwartet die Bank darüber hinaus Verlässlichkeit, Glaubwürdigkeit, Ehrlichkeit und Verantwortungsbewusstsein.

Wichtige Führungseigenschaften

- Kaufmännische und technische Qualifikation
- Risikofaktoren

Ein weiteres wichtiges Kriterium bei der Beurteilung der Qualifikation der Geschäftsführung ist Ihr kaufmännisches und technisches Fachwissen und Können. Als Risikofaktoren gelten familiäre Schwierigkeiten, ein Alter von über 60 Jahren, insbesondere in Verbindung mit einer ungelösten Nachfolgefrage, und eine Beeinträchtigung der Leistungsfähigkeit.

Die Beurteilung erfolgt subjektiv durch Ihren Bankberater aufgrund

- schriftlicher Informationen (z.B. persönlicher und beruflicher Werdegang, absolvierte Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen etc.),
- der bisherigen Unternehmensentwicklung,
- der Aussagekraft und Qualität eingereicherter Kreditunterlagen (z.B. Erfolgs- und Liquiditätsplan etc.),
- Erkenntnissen und Eindrücken aus Gesprächen und Betriebsbesichtigungen,
- bisheriger Erfahrungen (z.B. Einhaltung von Zusagen, bisherige Unternehmensführung, Krisenbewältigung) bei bestehender Geschäftsbeziehung,
- örtlicher Kenntnisse, persönlicher Kontakte und Informationsquellen.

Des weiteren nutzen Banken externe Informationsquellen, insbesondere

- Auskünfte bei der Schufa, einer Gemeinschaftseinrichtung von kreditgebenden Unternehmen, bei der sowohl Kontoeröffnungen, Bürgschaftsübernahmen, die Aufnahme und ordnungsgemäße Abwicklung von Krediten und Leasingverträgen, aber auch Negativmerkmale wie Scheckrückgaben mangels Deckung, Wechselproteste, Mahnbescheide, Konto- und Kreditkündigungen, Zwangsvollstreckungen, Insolvenzverfahren etc. von Privatpersonen gespeichert sind,
- das Schuldnerverzeichnis, in dem Schuldner eingetragen sind, die nach fruchtloser Pfändung eine eidesstattliche Versicherung abgegeben haben oder gegen die wegen dessen Verweigerung Haftbefehl erlassen wurde,
- Auskünfte von Wirtschaftsauskunfteien, die Informationen über Unternehmen und Privatpersonen, insbesondere auch über deren Zahlungsweise, speichern
- sowie Auskünfte von anderen Banken und Geschäftspartnern.

1.2.2 Betriebliche Verhältnisse

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Bei der Bonitätsbeurteilung bewerten Banken auch die Qualität der innerbetrieblichen Funktionsbereiche.
- Besonders wichtig sind ein angemessenes, aktuelles und aussagekräftiges Rechnungswesen sowie die bisherige Prognosezuverlässigkeit.
- Kritisch bewertet werden Abhängigkeiten, Haftungs- und Forderungsausfallrisiken sowie Anzeichen für eine akute Unternehmensgefährdung.
- Die Beurteilung erfolgt anhand von eingereichten Unterlagen, eigenen Auswertungen, Erkenntnissen aus Gesprächen und Betriebsbesichtigungen sowie externen Informationsquellen.

Qualität der innerbetrieblichen Funktionalbereiche

Neben der Qualität der Geschäftsführung hängt die Leistungsfähigkeit eines Betriebes auch von der Qualität der innerbetrieblichen Funktionalbereiche ab. Banken beurteilen daher – allerdings in unterschiedlichem/r Umfang und Intensität – die Unternehmensplanung und -steuerung, die Organisation, das Personalwesen, den Einkaufs-, Lager- und Transportbereich, die Produktion, den Marketing- und Vertriebsbereich sowie das Rechnungs- und das Finanzwesen.

Wichtig: Rechnungswesen und Unternehmensplanung

Besonderen Wert legen sie auf angemessene betriebswirtschaftliche Planungs-, Kontroll- und Steuerungsinstrumente, die zur Unternehmensführung unverzichtbar sind. Dazu gehört sowohl ein qualifiziertes Rechnungswesen, das aussagekräftige Zahlen über den aktuellen Unternehmensstand liefert, eine Nachkalkulation der Aufträge wie auch eine angemessene Unternehmensplanung mit Umsatz- und Ertragsvorschau, Marketingstrategie und gegebenenfalls auch mit Investitions-, Finanzierungs- und Liquiditätsplan. Diese benötigt die Bank ohnehin auch, um sich einen Überblick über die aktuelle und künftige Unternehmensentwicklung zu verschaffen. Bei der Beurteilung spielt auch die Aktualität der eingereichten Zahlen sowie die bisherige Prognoseverlässlichkeit eine wichtige Rolle.

Latente Risiken

Besonders kritisch nehmen sie unter die Lupe:

- Risiken aus Abhängigkeiten von einzelnen Kunden und Lieferanten sowie aus Auslandsgeschäften,
- Umwelt-, Haftungs- und andere Risiken sowie deren Absicherung,
- die Bonität Ihrer Kunden und das Ausfallrisiko von Kundenforderungen,
- Anzeichen für Unternehmensgefährdung wie z.B. gerichtliche Mahnverfahren, häufige Auskunftsanfragen Dritter, Investitionsstop, Notverkäufe unter Selbstkosten, haftungsaus-schließende Vermögensübertragungen, Verschlechterung der Zahlungsweise, Ausweichen von persönlichen Gesprächen etc..

Informationsquellen

Die Beurteilung erfolgt anhand von:

- eingereichten schriftlichen Unterlagen (z.B. Planungsrechnungen, Jahresabschlüsse, monatliche Buchhaltungsauswertungen, Forderungslisten etc.),
- internen Auswertungen (z.B. Kontoanalyse),
- Erkenntnissen aus Kreditgesprächen und Betriebsbesichtigungen,
- Informationen vom Steuerberater und Mitarbeitern des Unternehmens,
- Informationen aus örtlichen Kontakten und externen Quellen,
- Presseberichten,
- bei bestehender Geschäftsbeziehung aus der bisherigen Erfahrung.

1.2.3 Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

Umfeldeinflüsse beeinflussen Unternehmen

- Das wirtschaftliche Umfeld beeinflusst die Unternehmensentwicklung. Banken beurteilen daher den Absatzmarkt und die Branchensituation, die Konkurrenz und die Wettbewerbsposition des Unternehmens.
- Die Beurteilung erfolgt häufig anhand von Branchen-Ratings, die die einzelnen Branchen global bewerten. Regionale und unternehmensspezifische Verhältnisse werden dabei oft vernachlässigt.

Jedes Unternehmen ist in ein wirtschaftliches Umfeld eingebettet und wird durch Konjunktur-, Markt- und Branchenentwicklungen beeinflusst. Banken beurteilen deshalb im Rahmen ihrer Bonitätsprüfung auch den Absatzmarkt und die Branchensituation, die Konkurrenzintensität und die Wettbewerbsposition Ihres Unternehmens.

1.2.3.1 Absatzmarkt und Branchensituation

- Künftige Nachfrageentwicklung, Branchen-Rating, Regionale Verhältnisse beachten

Das Umsatzpotential Ihres Unternehmens hängt in großem Maße von der künftigen Nachfrageentwicklung in Ihrem Marktsegment ab. Sind Sie in einer Branche mit stark zunehmender Nachfrage tätig, so lassen sich künftig leicht deutliche Umsatzzuwächse erzielen, während in einer Branche mit rückläufiger Nachfrage selbst mit großen Anstrengungen oft nicht einmal das bisherige Geschäftsvolumen gehalten werden kann. Dabei ist jedoch auch das regionale Absatzgebiet Ihres Unternehmens zu beachten, in dem die Nachfrageentwicklung durchaus vom Gesamttrend abweichen kann. Banken informieren sich daher eingehend über die gegenwärtige Situation und die erwartete künftige Entwicklung Ihres Absatzmarktes und Ihrer Branche.

1.2.3.2 Konkurrenzintensität

Zahl, Größe und Marktmacht der Konkurrenten

Neben der Entwicklung der Branche und des Absatzmarktes hängt das Erfolgspotential Ihres Unternehmens auch von der Zahl, der Größe und der Marktmacht Ihrer Konkurrenten ab. Je mehr Konkurrenten vorhanden und je stärker diese sind, umso schwieriger ist es, gute Preise und Umsatzzuwächse zu erzielen. Die Beurteilung der Konkurrenzintensität fließt daher ebenfalls in die Marktanalyse der Banken ein.

1.2.3.3 Wettbewerbsposition

Vergleich mit Konkurrenz

Des Weiteren beurteilen Kreditinstitute auch die Wettbewerbsposition Ihres Unternehmens im Vergleich zu Ihren Konkurrenten, wohl wissend, dass starke Unternehmen selbst in umkämpften Marktsegmenten durchaus gute Ergebnisse erzielen können. Die Wettbewerbsposition wird vor allem anhand der Qualität und Fortschrittlichkeit der Produkte und Leistungen, der Kunden- und Zielgruppenorientierung, der Produktivität und des Preis-/Leistungsverhältnisses beurteilt.

Informationsquellen

Die Beurteilung von Branche, Markt und Wettbewerbslage erfolgt anhand von:

- Veröffentlichungen in Zeitungen, Fachzeitschriften und anderer Unternehmen,
- Informationen von Wirtschafts- und Fachverbänden, Kammern etc.,
- eigenen oder externen Markt- und Branchenanalysen,

- Erkenntnissen aus schriftlichen Unterlagen, Betriebsbesichtigungen und Gesprächen über Ihr Unternehmen und über Konkurrenzunternehmen,
- örtlichen Kenntnissen und Kontakten.

Zur Wertung der allgemeinen Branchen- und Marktsituation verfügen Banken vielfach über ein internes oder extern zugekauftes Branchen-Rating, das die gegenwärtige und künftig erwartete Entwicklung der einzelnen Branchen mit Punkten bewertet oder in gute, durchschnittliche und schlechte einstuft. Manche Banken werten die Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation der Unternehmen jedoch nur aufgrund dieser, auf den gesamten Markt ausgerichteten Branchenanalysen, und vernachlässigen die regionalen und unternehmens-spezifischen Verhältnisse.

1.2.4 Wirtschaftliche Verhältnisse

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Das Kernstück der Bonitätsbeurteilung ist die Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse.
- Im Mittelpunkt steht dabei die Analyse der Jahresabschlüsse, bei der Ihre Zahlen sowohl mit den Vorjahres- wie auch mit Branchenwerten verglichen und häufig mit Hilfe von EDV-Verfahren bewertet werden.
- Die Beurteilung erfolgt, wenn keine genaueren Hintergrundinformationen vorliegen, nach dem Vorsichtsprinzip.
- Beurteilt werden: die Ertragslage (Betriebsergebnis, Kennzahlen), die Vermögenslage (Eigenkapital, Privatentnahmen, Betriebsvermögen, Investitionen, Vermögenskennzahlen), die Finanzlage (Verschuldung, finanzielle Stabilität, Liquidität, Kapitaldienstfähigkeit, Finanz- und Liquiditätskennzahlen).
- Die gegenwärtige wirtschaftliche Situation wird anhand der aktuellen Buchführungsauswertung geprüft.
- Des weiteren bilden sich Banken auch ein Urteil über die künftig erwartete wirtschaftliche Entwicklung.
- Häufig fordern Banken auch einen Einblick in die privaten Vermögensverhältnisse.

Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse ist Kernstück der Bonitätsbeurteilung

Die Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse ist das Kernstück der Bonitätsbeurteilung. Sie ist den Banken im Kreditwesengesetz sogar detailliert vorgeschrieben. Im Mittelpunkt steht dabei die Auswertung und Beurteilung der Jahresabschlüsse bzw. bei nicht bilanzierenden Unternehmen ersatzweise der Einnahmen-Überschussrechnungen und Vermögens- und Schuldenaufstellungen. Entsprechend ihrer Bedeutung werden die wirtschaftlichen Verhältnisse bei manchen Kreditinstituten sogar deutlich stärker gewichtet. Neben den Jahresabschlüssen beurteilen Banken auch die gegenwärtige und die künftig erwartete Entwicklung.

1.2.4.1 Jahresabschluss

Mit der Analyse der Jahresabschlüsse bzw. der Einnahmen-Überschussrechnungen und Vermögens- und Schuldenaufstellungen der letzten drei Jahre machen sich Banken ein genaues Bild über die bisherige Entwicklung Ihres Unternehmens.

Erforderliche Unterlagen

Neben der reinen Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung benötigen sie hierzu auch die Erläuterungen, gegebenenfalls den testierten Jahresabschluss, sowie bei GmbH's zusätzlich den Anhang und gegebenenfalls den Lagebericht. Besonderen Wert legen Banken auf die Aktualität der Zahlen. Nach dem Kreditwesengesetz sind sie sogar gesetzlich dazu verpflichtet, sich die Jahresabschlussunterlagen bis spätestens zwölf Monate bzw. bei mittel-großen und großen Kapitalgesellschaften bis spätestens neun Monate nach dem Bilanzstichtag vorlegen zu lassen.

Analysemethoden

Bei der Analyse gliedern Banken die Zahlen nach betriebswirtschaftlichen Aspekten und bilden zur Verbesserung der Aussagefähigkeit und Vergleichbarkeit betriebswirtschaftliche Kennzahlen. Die Zahlen und Kennzahlen werden dann sowohl im Zeitablauf (Zeitvergleich) wie auch mit den Branchenwerten (Branchenvergleich) verglichen und vom Kreditsachbearbeiter individuell beurteilt. Dazu benötigt er zusätzliche Hintergrundinformationen, die er vor allem durch entsprechende Fragen im Kreditgespräch, Erkenntnisse aus Betriebsbesichtigungen, Rückfragen beim Steuerberater etc. erhält. Die Beurteilung erfolgt grundsätzlich nach dem Vorsichtsprinzip, d.h. wenn keine genaueren Hintergrundinformationen bekannt sind, wird der schlechtest mögliche Fall angenommen. Bei manchen Banken werden die Zahlen auch mit statistischen Verfahren per EDV analysiert und automatisch mit einem Risikoindex bewertet.

Statistische Risikoanalyse

Betriebsergebnis und Ertragskennzahlen

Im einzelnen werden beurteilt:

- die Ertragslage
Bei der Ertragslage steht das Betriebsergebnis im Mittelpunkt. Des weiteren analysieren Banken auch die Gesamtleistung und wichtige Aufwandsarten. Die Beurteilung erfolgt vor allem anhand von Kennzahlen, insbesondere der Umsatz- und Gesamtkapitalrentabilität sowie der Cash-flow-Rate.

Eigenkapital, Betriebsvermögen und Vermögenskennzahlen

- die Vermögenslage
Im Mittelpunkt steht hier das wirtschaftliche Eigenkapital. Kritisch beobachten Banken auch die Angemessenheit der Privatentnahmen. Des weiteren analysieren sie die Struktur und Werthaltigkeit des Betriebsvermögens und die Investitionen. Zur Beurteilung werden vor allem die Eigenkapitalquote, daneben auch der Gesamtkapitalumschlag, die Lagerdauer und die Debitorenlaufzeit herangezogen.

Verschuldung, Finanz- und Liquiditätskennzahlen und Kapitaldienstfähigkeit

- die Finanzlage
Bei der Finanzlage prüfen Banken die Gesamtverschuldung und die finanzielle Stabilität (Anlagendeckung). Eine wichtige Rolle spielt die Liquidität (= Zahlungsfähigkeit), die vor allem anhand der Liquidität 2. Grades wie auch anhand der Kreditorenlaufzeit beurteilt wird. Ganz entscheidend ist die Kapitaldienstfähigkeit, d.h. die Fähigkeit, die laufenden Zins- und Tilgungsverpflichtungen aus dem normalen Unternehmensprozess heraus leisten zu können. Des weiteren wird auch die Selbstfinanzierungskraft, meist anhand des dynamischen Verschuldungsgrades, begutachtet.

Verbundene Unternehmen

Neben dem kreditnehmenden Unternehmen ziehen Banken gegebenenfalls auch verbundene Unternehmen in die Beurteilung mit ein, um sich ein Bild über die gesamten wirtschaftlichen Verhältnisse machen zu können. Dies gilt insbesondere auch für Betriebsaufspaltungen in Besitz- und Betriebsgesellschaften und für GmbH & Co. KG's mit einer Komplementär-GmbH. Zur Beurteilung benötigen Banken auch die Jahresabschlüsse der verbundenen Unternehmen, die ebenso analysiert und dann zu einem Gesamtabschluss zusammengefügt (= konsolidiert) werden.

1.2.4.2 Gegenwärtige wirtschaftliche Situation

Entwicklung vom letzten Bilanzstichtag bis heute

Die Bilanzen geben lediglich über die Vergangenheit Auskunft. Da der letzte Jahresabschluss in aller Regel aber schon mindestens ein halbes Jahr, oftmals sogar eineinhalb Jahre oder länger zurück liegt, durchleuchten Banken auch die Entwicklung vom letzten Bilanzstichtag bis

heute. Liegt der letzte Bilanzstichtag bereits länger als ein Jahr bzw. bei mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften länger als neun Monate zurück, sind sie nach dem Kreditwesengesetz sogar gesetzlich dazu verpflichtet.

Beurteilung anhand Buchhaltungsauswertung

Die Beurteilung erfolgt vor allem anhand der aktuellen Buchhaltungsauswertung (z.B. Betriebswirtschaftliche Auswertung und Summen- und Saldenliste der DATEV). Daraus kann die Bank die Entwicklung und den aktuellen Stand aller gebuchten Aufwendungen und Erträge sowie der Vermögens- (z.B. Investitionen, Kundenforderungen etc.) und Kapitalkonten (z.B. Privatentnahmen) und der Verbindlichkeiten (auch die bei anderen Kreditgebern) ersehen. In dem darin ausgewiesenen Ergebnis sind aber lediglich die bereits gebuchten Aufwendungen und Erträge, i.d.R. dagegen nicht die noch nicht abgerechneten (Teil-) Leistungen, Lagerbestandsveränderungen, Abgrenzungen, Rückstellungen, noch nicht gebuchten Aufwendungen etc. berücksichtigt. Die Zahlen sind daher meist nur bedingt aussagekräftig und müssen berichtigt werden. Dazu benötigt die Bank zusätzliche Informationen (z.B. den aktuellen Bestand an fertigen und unfertigen Leistungen und des Lagers u.a.).

1.2.4.3 Künftig erwartete Unternehmensentwicklung

Für die ordnungsgemäße Kreditrückzahlung sind die künftigen wirtschaftlichen Verhältnisse entscheidend. Die Banken bilden sich daher auch ein Urteil über die künftige Entwicklung Ihres Unternehmens. Als Grundlage dazu dienen Erfolgsvorschau, Investitions-, Finanzierungs- und Liquiditätspläne. Sind solche nicht vorhanden, kann sich die Bank nur auf Ihre mündlichen Angaben zur Zukunftseinschätzung stützen. Anhand von Marktprognosen, Branchenwerten, der Wettbewerbsposition und der bisherigen Entwicklung Ihres Unternehmens, des vorhandenen Auftragsbestandes u.a. werden Ihre Pläne gründlich auf ihre Realisierbarkeit geprüft. Überzogene Zielwerte bewerten Banken dabei ebenso negativ wie die Nichteinhaltung früherer Planzahlen. Manche Kreditinstitute bieten ihren Kunden die Erstellung von Planungsrechnungen per EDV an. Dies setzt allerdings eine Mitwirkung und Informationsbereitschaft des Unternehmers voraus. Die Bank gewinnt dadurch einen umfassenden Einblick in das Unternehmen.

1.2.4.4 Private Vermögensverhältnisse

Privat nicht tabu!

Neben den wirtschaftlichen Verhältnissen des/r Unternehmen(s) beeinflusst auch die private wirtschaftliche Situation die künftige Kapitaldienstfähigkeit. Banken fordern daher häufig auch Einblick in Ihre privaten Vermögens- und Einkommensverhältnisse. In vielen Fällen sind sie nach dem Kreditwesengesetz sogar dazu verpflichtet. Zur Beurteilung benötigt die Bank eine Aufstellung Ihrer privaten Vermögenswerte und Schulden sowie Ihren Einkommensteuerbescheid. Zum Teil fordern sie darüber hinaus noch Vermögens- und Schuldenachweise (z.B. Grundbuchauszug, Konto-/Depotauszug, Kapitaldienst etc.) sowie Ihre Einkommensteuererklärung. Daraus kann die Bank Ansatzpunkte zur Absicherung, aber auch private Vermögensreserven für eventuelle Notsituationen sowie private Kredit- und andere Verpflichtungen und Einkunftsquellen ersehen.

1.2.5 Bisherige Geschäftsbeziehung und Zahlungsverhalten

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Banken analysieren auch die bisherige Geschäftsbeziehung sowie das Informations- und Zahlungsverhalten des Unternehmens.
- Positiv gewertet werden ein offenes Informationsverhalten und durchschaubare wirtschaftliche Verhältnisse, negativ dagegen eine verspätete Bilanzeinreichung nach mehrmaliger Aufforderung.

- Des Weiteren analysieren Banken laufend die Bewegungen auf dem Kontokorrentkonto. Negativ beurteilen sie nicht abgesprochene Überziehungen, eine steigende Kreditbeanspruchung ohne Umsatzausweitung, einen Rückgang der Kontoumsätze, die Nichteinhaltung von Rückführungszusagen u.a.
- Bei der Beurteilung des Zahlungsverhaltens führt die regelmäßige Skontierung zu Pluspunkten, verspätete Zahlungen, Scheck- und Lastschriftrückgaben etc. werden dagegen negativ gewertet.

Wichtige Erkenntnisse über die Bonität ziehen Banken aus der Analyse der bisherigen Geschäftsbeziehung sowie dem Informations- und Zahlungsverhalten.

1.2.5.1 Bisherige Geschäftsbeziehung

Dauer und Qualität der bisherigen Geschäftsbeziehung

Je länger Sie mit einer Bank bereits in Geschäftsbeziehung stehen, umso besser kann sie Sie einschätzen. Die Dauer und Qualität der bisherigen Geschäftsbeziehung wird daher bei vielen Banken bei der Bonitätsprüfung berücksichtigt.

1.2.5.2 Kundentransparenz und Informationsverhalten

Aktualität, Umfang und Verlässlichkeit der Informationen

Um sich ein genaues Bild über Ihre wirtschaftlichen Verhältnisse machen zu können, benötigen Banken aktuelle, umfassende und verlässliche Informationen. Ihr Informationsverhalten gegenüber der Bank sowie die Transparenz Ihrer wirtschaftlichen Verhältnisse fließen daher ebenfalls in die Beurteilung mit ein. Positiv werten Banken z.B. eine unaufgeforderte Einreichung von aktuellen und aussagekräftigen Unterlagen (z.B. Jahresabschlüsse, Buchhaltungsauswertungen) und ein offenes Informationsverhalten, auch in schwierigen Situationen, negativ dagegen z.B. eine verspätete Bilanzeinreichung nach mehrmaligem Auffordern.

1.2.5.3 Kontoführung und Zahlungsverhalten

Laufende Beobachtung der Kontokorrentkonten

Während Jahresabschlüsse und selbst Buchhaltungsauswertungen nur über die Vergangenheit Auskunft geben, gewinnen Banken durch die laufende Beobachtung Ihres Kontokorrentkontos und Ihres Zahlungsverhaltens einen guten Einblick in Ihre jetzige finanzielle Situation. Vielfach erfolgt die Kontoanalyse sogar automatisch per EDV, die sämtliche Kontokorrentbuchungen systematisch erfasst und auswertet.

Kontoführung

Bezüglich der Kontoführung erwartet die Bank die Einhaltung vereinbarter Kreditlinien. Positiv wertet sie, wenn die Kreditlinie nur teilweise ausgeschöpft wird, auf dem Konto zwischendurch auch ein Haben-Saldo entsteht und sich die Kontoumsätze positiv und entsprechend des Geschäftsvolumens entwickeln. Kritisch beurteilt werden dagegen eine steigende Kreditbeanspruchung ohne entsprechende Umsatzausweitung, eine ständige Ausschöpfung oder häufige, nicht abgesprochene Überziehungen des Kreditrahmens, ein unverhältnismäßiger Rückgang der Kontoumsätze sowie die Nichteinhaltung von Rückführungszusagen.

Zahlungsverhalten

Das Zahlungsverhalten wird positiv beurteilt, wenn Sie regelmäßig skontieren. Negative Merkmale sind dagegen verspätete Zahlungen (z.B. Löhne, Lieferantenrechnungen), zunehmende Zahlung mit Wechsel, Scheck- und Lastschriftrückgaben mangels Zahlung etc.

1.3 Wie bewertet die Bank Ihre Sicherheiten?

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Sicherheiten sind neben der Bonität die zweite entscheidende Grundlage für die Kreditgewährung.
- Nicht alle Sicherheiten sind von Banken gleich begehrt.
- Grundlage der Sicherheitenbewertung ist der Beleihungswert, der zum Teil deutlich unter dem Zeitwert liegt.
- Beleihungswert – Sicherheitsabschlag = Beleihungsgrenze
- Ein wichtiger Sicherheitsaspekt ist für die Bank auch die persönliche Mithaftung.

Sicherheiten sind die zweite wichtige Grundlage für die Kreditgewährung

Sicherheiten dienen der Bank zur Begrenzung des Kreditausfalls für den Fall, dass Sie Ihre laufenden Zins- und Tilgungsverpflichtungen entgegen den Erwartungen doch nicht erbringen können. Sie sind daher für Banken neben der Bonität die zweite wichtige Grundlage für die Kreditgewährung.

1.3.1 Gute und schlechte Sicherheiten

Je nach Wertbeständigkeit und Verwertbarkeit unterscheiden Banken zwischen guten, akzeptablen und „Not“-Sicherheiten.

Begehrte Sicherheiten

Als gute Kreditsicherheiten gelten bei Banken vor allem:

- Guthaben bei Banken und Bausparkassen
- marktgängige Immobilien
- marktgängige und wertbeständige Wertpapiere
- Lebensversicherungen mit Rückkaufswert (Achtung: Beleihung eventuell steuerschädlich!)
- Bürgschaften von Personen mit guter Bonität

Akzeptierte Kreditsicherheiten

Des Weiteren akzeptiert werden i.d.R. auch:

- marktgängige Maschinen
- marktgängige Fahrzeuge

„Not“-Sicherheiten

Aufgrund ihrer Labilität und schwierigen Verwertbarkeit zwar manchmal als zusätzliche „Not“-Sicherheiten hereingenommen, aber oftmals nicht bewertet werden dagegen:

- Einrichtungen
- Waren
- Kundenforderungen

1.3.2 Bewertung der Sicherheiten

Beleihungswert als Bewertungsgrundlage

Bewertung bis zur Beleihungsgrenze

Sicherheiten werden von Kreditinstituten i.d.R. nicht mit ihrem vollen aktuellen Zeitwert angerechnet. Grundlage der Bewertung ist vielmehr der von der Bank ermittelte Beleihungswert, der zum Teil deutlich unter dem Zeitwert liegt. Je nach Verwertungsrisiko werden dann vom Beleihungswert noch entsprechende Sicherheitsabschläge vorgenommen und die Sicherheiten somit nur bis zu einer bestimmten Beleihungsgrenze (bestimmter Prozentsatz des Beleihungswerts) bewertet. Die Beleihungsgrenzen sind von der Wertbeständigkeit, Verwertbarkeit und Sicherungsart der jeweiligen Sicherheiten sowie von der Sicherheitenpolitik des Kreditinstitutes abhängig und somit von Bank zu Bank unterschiedlich.

Übliche Beleihungsgrenzen:

Zur Orientierung kann von folgenden Anhaltswerten ausgegangen werden:

Bankguthaben

Guthaben bei inländischen Banken werden i.d.R. zu 100% beliehen.

Bausparguthaben

Bausparguthaben werden meist zu 100%, zum Teil auch nur bis 90% beliehen. Manche Banken unterscheiden zwischen der Sicherungsart Verpfändung und Abtretung und reduzieren die obigen Beleihungsgrenzen bei einer Abtretung aufgrund der schlechteren Verwertbarkeit um 10%.

Lebensversicherungen

Auch Lebensversicherungen werden vielfach zu 100%, zum Teil auch nur bis 90% des Rückkaufswertes beliehen. Bei einer Abtretung kürzen manche Banken die obigen Beleihungsgrenzen um 10%. Zum Teil wird auch ein Abschlag für eventuelle Kapitalertragssteuer vorgenommen, insbesondere, wenn die zwölfjährige steuerliche Bindungsfrist noch nicht abgelaufen ist oder eine steuerschädliche Beleihung vorliegt.

Festverzinsliche Wertpapiere

Die Beleihungsgrenze für inländische festverzinsliche Wertpapiere liegt i.d.R. zwischen 80% und 100% des Kurswertes. Viele Banken differenzieren nach Emittenten und beliehen öffentlich-rechtliche Emissionen zu 100%, mündelsichere, lombardfähige oder von inländischen Kreditinstituten zu 90% und andere inländische bis 80%. Manche kürzen diese Beleihungsgrenzen bei einer Abtretung um 10%. Inländische Standardaktien werden i.d.R. zu 60%, andere meist bis zu 40% oder 50% des Kurswertes bewertet, bei einer Abtretung bei manchen Banken um 10% niedriger.

Investmentanteile Aktien

Die Beleihungsgrenze für inländische Investmentanteile liegt i.d.R. zwischen 60% und 80% des Rücknahmepreises. Oftmals wird zwischen Rentenfonds (75% bis 80%) und Aktien- und gemischten Fonds (bis 60%) unterschieden.

Immobilien

Immobilien können nur durch und im Rahmen von im Grundbuch eingetragenen Grundschulden oder Hypotheken als Kreditsicherheit verwendet werden. Zu deren Bewertung muss zunächst der Beleihungswert der gesamten Immobilie festgestellt werden. Bei Ein- und Zweifamilienwohnhäusern wird er i.d.R. nach dem Sachwert (Bau- und Bodenwert) und bei gewerblichen und sonstigen Objekten nach dem Ertragswert ermittelt. Letzterer ist meistens erheblich niedriger als der Verkehrswert. Die Beleihungsgrenze liegt je nach Kreditinstitut und Kreditart i.d.R. zwischen 50% und 80% des Beleihungswertes. Grundschulden und Hypotheken werden von Banken nur bis zu dieser Wertgrenze angerechnet. Dabei sind im Rang vorstehende Rechte (z.B. andere Grundschulden einschließlich Grundschuldzinsen, Wohnrechte, Leibrenten etc.) mit ihrem gegebenenfalls kapitalisierten Wert abzuziehen.

Maschinen

Gängige sicherungsübereignete Maschinen beliehen Banken meistens bis 50%, zum Teil auch bis 66%. Beleihungswert ist zum Teil der jeweilige Zeitwert, zum Teil auch der bereinigte Buchwert, wobei hier oft von einer jährlichen Abschreibung von 20% bis 25% ausgegangen wird. Nicht so gängige Maschinen werden wegen der schlechteren Verwertbarkeit von Banken dagegen nicht so gern akzeptiert und höchstens bis 40%, kleinere Maschinen bis ca. T€ 10 Kaufpreis oft gar nicht beliehen.

Fahrzeuge

Gängige sicherungsübereignete Fahrzeuge mit Vollkaskoversicherung beleihen Banken meist bis zu 50%, zum Teil auch bis 60%. Der Beleihungswert wird wie bei Maschinen ermittelt, wobei bei PKW jährlich etwa 20% und LKW ca. 12,5% abgeschrieben werden.

Einrichtungen

Einrichtungen sind für Banken meist schwer verwertbar und werden daher kaum als Sicherheiten angerechnet. Nach den Beleihungsrichtlinien ist jedoch i.d.R. eine Beleihung bis zu 40%, zum Teil auch bis 50% des Zeitwertes bzw. des bereinigten Buchwertes möglich.

Warenlager

Das Warenlager ist für Banken kaum greifbar und oftmals nur schlecht verwertbar. Es wird daher nur selten als Sicherheit angerechnet. Da gekaufte Waren bis zur vollständigen Bezahlung in aller Regel dem Eigentumsvorbehalt des Lieferanten unterliegen, beleihen Banken meist, wenn überhaupt, nur den um die bestehenden Lieferantenverbindlichkeiten verminderten Warenbestand. Die Beleihungsgrenze für gängige Handelswaren liegt dabei je nach Bank i.d.R. zwischen 50% und 60%.

Forderungen

Auch Kundenforderungen werden oft nur als zusätzliche Kreditsicherheiten hereingenommen, aufgrund der rechtlichen Probleme bei der Verwertung jedoch häufig nicht bewertet. Beliehen werden, wenn überhaupt, nur zweifelsfreie und abtretbare Forderungen. Die Beleihungsgrenze liegt i.d.R. je nach Schuldner und Abtretungsart zwischen 50% und 90% des Nennwertes: Bestätigte Forderungen an öffentliche Stellen werden zum Teil bis zu 90%, offen abgetretene Forderungen mit regelmäßigem Nachweis, sorgfältiger Überwachung und pünktlicher Regulierung oft bis zu 80% sowie still abgetretene, nachgewiesene, laufend überwachte und pünktlich regulierte Forderungen meist nur bis max. 50% beliehen.

Bürgschaften

Der Wertansatz von Bürgschaften als Kreditsicherheit ist ganz entscheidend von der Bonität des Bürgen abhängig. Bürgschaften von öffentlich-rechtlichen Bürgschaftsbanken werden daher i.d.R. voll angerechnet. Bürgschaften von anderen dagegen von manchen Banken nur, soweit sie selbst wiederum mit werthaltigen Kreditsicherheiten unterlegt sind.

1.3.3 Rechtsform und Haftungsbasis

Persönliche Mithaftung

Neben den vertraglich bestellten Sicherheiten wird in der Regel auch die Haftungsbasis berücksichtigt. Dazu zählen sowohl die persönliche Mithaftung im Rahmen der Rechtsform oder durch vertragliche Vereinbarungen (z.B. durch persönliche Bürgschaft des Gesellschafter-Geschäftsführers bei einer GmbH) wie auch die privaten Vermögensverhältnisse. Diese werden zwar nicht direkt als Sicherheit bewertet, spielen aber bei Kreditengagements mit entsprechenden Blankoanteilen oftmals eine entscheidende Rolle.

2. Kreditfähigkeit gezielt verbessern

- **Bankbeziehung ist langfristig angelegt**
- **Aktives Bonitätsmanagement unverzichtbar**
- **Wichtige Entscheidungskriterien für Bankwahl**

Wer sich trotz der zunehmenden Verschärfung der Kreditvergabe von Banken auch künftig einen ausreichenden Kreditspielraum zu akzeptablen Konditionen sichern oder darüber hinaus sogar günstigere Kreditmöglichkeiten nutzen will, muss verstärkt daran arbeiten, seine Kreditfähigkeit zu verbessern. Für Kreditnehmer mit mittlerer oder schwächerer Bonität ist dies sogar überlebenswichtig. Sicherheiten sind in vielen Unternehmen knapp. Zudem ist ihr

sparsamer Einsatz gerade auch im Hinblick auf spätere Erweiterungsinvestitionen oder Liquiditätsengpässe ratsam. Der wichtigste Ansatzpunkt zur Verbesserung der Kreditfähigkeit ist somit die Bonität.

Bonitätsmanagement erfordert rechtzeitiges und konsequentes Handeln

Viele der im Folgenden aufgezeigten Maßnahmen lassen sich schnell und ohne großen Aufwand umsetzen wie z.B. die unaufgeforderte und zeitnahe Einreichung der Jahresabschlüsse sowie die umfassende Information über Hintergründe, die vorzeitige Benachrichtigung der Bank bei zu erwartenden Kontoanspannungen, die gezielte Vermittlung der Leistungsfähigkeit des Betriebes, insbesondere auch des Rechnungs-, Finanz- und Planungswesens u.a. Andere erfordern dagegen größere Anstrengungen und sind oft nur langfristig zu verwirklichen wie z.B. die Verbesserung einer unzureichenden Ertrags- und Finanzlage. Beginnen Sie am besten mit einigen schnell und einfach umzusetzenden Maßnahmen. Gehen Sie dann aber auch nach und nach und konsequent die übrigen wesentlichen Schwachpunkte an.

2.1 Rechtzeitig die richtigen Weichen stellen

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Wählen Sie Ihre Bank bewusst und gezielt aus und achten Sie dabei nicht nur auf die Konditionen, sondern vor allem auch auf die Qualität der Geschäftsbeziehung.
- Unterhalten Sie zu mehreren Banken eine Geschäftsbeziehung. Dies vermindert die Abhängigkeit und erleichtert den Vergleich.
- Pflegen Sie mit Ihren Banken eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Zeigen Sie sich als informationsbereiter, offener und verlässlicher Partner.
- Zeigen Sie auch Verständnis, wenn Banken vertrauliche Unterlagen und Informationen sowie Sicherheiten fordern. Sie sind bei der Kreditvergabe an strenge Vorschriften gebunden.

Die Geschäftsbeziehung mit der Bank ist langfristig angelegt und ein Bankenwechsel oft schwierig und vielfach kurzfristig gar nicht möglich. Es ist daher wichtig, rechtzeitig die Weichen richtig zu stellen und gute Voraussetzungen für eine dauerhafte vertrauensvolle Zusammenarbeit zu schaffen.

2.1.1 Die „richtige“ Bank wählen

Bei der Wahl Ihrer Bank sollten Sie nicht nur auf die Konditionen achten, sondern auch darauf, dass die Bank zu Ihrem Betrieb passt. Legen Sie Wert auf

- eine objektive, gute und zuvorkommende Beratung,
- kurze und schnelle Entscheidungswege,
- ein ausreichendes Leistungsangebot und einen guten Service,
- das Entgegenkommen bei Sonderwünschen,
- eine angemessene Risikopolitik (Sicherheiten),
- Kulanz in Problemsituationen und ein faires Verhalten in Krisenzeiten.

Dabei spielen neben den geschäftspolitischen Leitlinien des Kreditinstituts vor allem auch die Qualifikation und das Engagement der Mitarbeiter sowie der persönliche „Draht“ zum zuständigen Betreuer und Entscheidungsträger in der Bank eine wichtige Rolle. Ein häufiger Wechsel Ihrer Ansprechpartner ist einer engen und vertrauensvollen Geschäftsbeziehung eher hinderlich.

2.1.2 Mit mehreren Banken eine Kontoverbindung unterhalten

Vorteile mehrerer Bankverbindungen

Wenn Sie mit mehreren Banken in Geschäftsverbindung stehen, haben Sie laufend einen guten Vergleich über Konditionen und Leistungen der verschiedenen Kreditinstitute und können deren Vorzüge gezielt nutzen. Des weiteren vermindern Sie die Abhängigkeit von einer Bank und verbessern Ihre Verhandlungsposition. Bei Unstimmigkeiten können Sie die Geschäfte auf die bisherige Zweit- oder Drittbank verlagern und müssen nicht erst eine neue Geschäftsbeziehung aufbauen.

Hausbank wählen

Einer Bank sollten Sie aber Hausbankfunktion zuweisen, mit der Sie den größten Teil Ihrer Geschäfte abwickeln. Somit sind Sie für diese Bank ein gewichtigerer Kunde mit interessanterem Deckungsbeitrag und können dadurch auch eher die Unterstützung in Krisenzeiten erwarten.

2.1.3 Mit den Banken eine vertrauensvolle Zusammenarbeit pflegen

Zeigen Sie sich als offener und verlässlicher Partner

Vertrauen ist die wichtigste Voraussetzung im Kreditgeschäft. Halten Sie deshalb laufend Kontakt zu Ihren Banken. Am besten reichen Sie die von der Bank benötigten Unterlagen frühzeitig und unaufgefordert ein und informieren diese regelmäßig (mindestens einmal jährlich im Rahmen einer Bilanzbesprechung) über die aktuelle Geschäftsentwicklung. Unterrichten Sie den Bankberater über Ihre Zukunftspläne, aber auch über besondere Entwicklungen und Hintergründe, Probleme und vorübergehende Engpässe.

... auch in Problemsituationen

Einem offenen Informationsverhalten mit fundierten Zukunftskonzepten sollte insbesondere auch in angespannten wirtschaftlichen Situationen der Vorzug vor einer Verschleierungstaktik oder einer „Funkstille“ gegeben werden. Spielen Sie gegenüber Ihrer Bank stets mit offenen Karten und zeigen Sie sich als verlässlicher Partner. Halten Sie sich an getroffene Vereinbarungen und versprechen Sie nicht mehr als Sie später auch tatsächlich halten können.

2.1.4. Verständnis für die Gegenseite zeigen

Zahlreiche Vorschriften

Der Entscheidungsträger Ihrer Bank ist bei der Kreditvergabe an zahlreiche Vorschriften und Anweisungen gebunden und muss seine Entscheidung vor der Revision und vor seinen Vorgesetzten rechtfertigen. Zeigen Sie daher Verständnis, dass er vertrauliche Unterlagen, Zusatzinformationen, Sicherheiten etc. benötigt. Machen Sie auch aus einer negativen Entscheidung das Beste: Fragen Sie nach den Ursachen und versuchen Sie, diese zu beheben.

2.2. Mit Selbstdiagnose eigene Schwachstellen erkennen und beheben

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Überprüfen Sie, was über Sie und Ihr Unternehmen gespeichert ist.
- Prüfen Sie vor Kreditgesprächen Ihre wichtigen Verträge und Unterlagen auf ihre Aktualität und vergewissern Sie sich über deren Inhalte.
- Führen Sie eine gewissenhafte Selbstdiagnose durch! Dazu gehört zumindest eine kritische Analyse der Jahresabschlüsse.
- Nutzen Sie dazu auch unseren „Rating-Selbst-Check“
- Fragen Sie auch Ihren Berater bei der Bank, wie er Ihre Bonität einstuft und Ihre Sicherheiten bewertet.

Selbstauskunft anfordern

Überprüfen Sie die über Ihre Person und Ihr Unternehmen gespeicherten Daten bei der Schufa, bei Wirtschaftsauskunfteien und im Schuldnerverzeichnis. Fordern Sie dazu eine Selbstauskunft an und lassen Sie gegebenenfalls falsche und löschungsfähige negative Eintragungen berichtigen.

Wichtige Verträge und Unterlagen prüfen

Prüfen Sie vor dem Kreditgespräch auch Ihre wichtigen Verträge und sonstigen Unterlagen (z.B. Gesellschafts-, Erb- und Eheverträge, Grundbuchauszüge, Handelsregister-eintragungen, Versicherungspolizen etc.), ob sie noch den aktuellen Gegebenheiten entsprechen. Schaffen Sie sich einen Überblick über deren Inhalte und bereiten Sie sich auf diesbezügliche Fragen vor.

Selbstdiagnose: Analyse des Jahresabschlusses

Führen Sie eine gewissenhafte Selbstdiagnose durch. Dazu gehört zumindest eine gründliche Analyse Ihrer Jahresabschlüsse. Ziehen Sie dazu bei Bedarf Ihren Steuer- oder Unternehmensberater hinzu.

IHK-Win-Rating

Versuchen Sie, mit Hilfe unseres „Rating-Selbst-Check“ Ihre Stärken und Schwachstellen zu erkennen und Ihre Bonität gegenüber den Banken realistisch einzuschätzen. Hinweise dazu auf Seite 26.

Bankberater fragen

Fragen Sie Ihren Berater bei der Bank, welche Stärken und Schwachstellen er bei Ihrem Unternehmen sieht, wie er Ihre Bonität beurteilt, Ihre Sicherheiten bewertet und in welche Risikoklasse Sie eingestuft sind. Versuchen Sie, Ihre Schwachstellen schnellstmöglich zu beheben und arbeiten Sie kontinuierlich an der Verbesserung Ihrer Bonität, denn: Die Bank ist Ihr wichtigster Lieferant, der Lieferant von Fremdkapital, ohne das heute kaum ein Unternehmen auskommen kann.

2.3 Mit unternehmerischer Kompetenz überzeugen

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Stellen Sie Ihre unternehmerischen Eigenschaften unter Beweis.
- Überzeugen Sie die Banken von Ihrer kaufmännischen und technischen Kompetenz.
- Demonstrieren Sie den Banken die Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes. Weisen Sie nach, dass Sie ausreichend gegen drohende Risiken abgesichert sind und achten Sie auf ein gutes Erscheinungsbild Ihres Unternehmens in der Öffentlichkeit.
- Erläutern Sie den Banken die regionale Marktentwicklung und die Konkurrenzverhältnisse in Ihrem Geschäftsgebiet sowie die Wettbewerbsstärken Ihres Unternehmens.
- Überzeugen Sie die Banken von den positiven Zukunftsaussichten für Ihr Unternehmen, am besten anhand von fundierten Planzahlen. Bleiben Sie dabei aber Realist.

Gründliche Vorbereitung von Kreditverhandlungen ist unerlässlich

Aus Kreditgesprächen und Betriebsbesichtigungen ziehen Banken wichtige Erkenntnisse für die Bonitätsbeurteilung. Eine gründliche Vorbereitung ist daher unerlässlich. Sie sollten:

2.3.1 Persönliche Kreditwürdigkeit ausstrahlen

Unternehmereigenschaften

Zeigen Sie sich gegenüber Ihrer Bank als verlässlicher, glaubwürdiger, ehrlicher und verantwortungsbewusster Kreditnehmer. Stellen Sie auch Ihre unternehmerischen Eigenschaften wie Zielstrebigkeit, Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen, Tatkraft, Flexibilität und Realitätsbewusstsein unter Beweis.

2.3.2 Unternehmerische Qualifikation zeigen

Kaufmännische und technische Kompetenz

Überzeugen Sie Ihre Bank von Ihrer kaufmännischen und technischen Kompetenz. Zeigen Sie, dass Sie Ihr Unternehmen „im Griff“ haben. Dass Sie die wichtigsten Daten, Stärken und Schwächen kennen und Ihre Zahlen und Unterlagen parat haben, Entwicklungen erklären und Gestaltungsmöglichkeiten aufzeigen können, sollte selbstverständlich sein. Bereiten Sie sich deshalb gut auf Fragen im Kreditgespräch vor. Auch die Kenntnis der eigenen finanziellen Grenzen und der aktuellen Bankkonditionen gehört dazu.

2.3.3 Betriebliche Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen

Leistungsfähigkeit des Betriebes

Demonstrieren Sie der Bank die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens. Binden Sie diese in Ihre strategischen Zukunftspläne und unternehmerischen Ziele mit ein. Stellen Sie die Aussagefähigkeit und Aktualität Ihres Rechnungswesens, insbesondere auch Ihre kurzfristige Erfolgsrechnung und Ihre Vor- und Nachkalkulation, die gute Bonität Ihrer Kunden, die schnelle Fakturierung und konsequente Mahnung der säumigen Zahler, Ihre effiziente Organisation des Einkaufs, der Lagerhaltung und der Produktion, Ihre leistungsorientierte Personalführung, den modernen Stand Ihrer Maschinen und Anlagen, Ihren schlagkräftigen Vertrieb, Ihre innovative, markt- und zielgruppenorientierte Geschäftspolitik etc. bei Kreditgesprächen und Betriebsbesichtigungen unter Beweis und untermauern Sie dies möglichst mit entsprechenden Unterlagen.

Risikoabsicherung

Weisen Sie der Bank auch nach, dass Sie ausreichend gegen drohende Risiken abgesichert sind.

Öffentliches Erscheinungsbild

Achten Sie des weiteren auf ein gutes Erscheinungsbild Ihres Betriebes, sowohl im Innenbereich wie auch nach außen, und auf ein positives Image in der Öffentlichkeit. Sind wichtige Defizite in diesen Bereichen vorhanden, dann sollten Sie diese schnellstmöglich beseitigen.

2.3.4 Markt und Branche kennen

Regionale Markt- und Konkurrenzverhältnisse sowie eigene Wettbewerbsposition

Informieren Sie sich eingehend über die Entwicklung der Wirtschaft und Ihrer Branche. Zeigen Sie der Bank vor allem auch die Marktentwicklung und Konkurrenzverhältnisse in Ihrem regionalen Geschäftsgebiet und die gute Wettbewerbsposition Ihres Unternehmens im Vergleich zur Konkurrenz auf oder legen Sie sich gegebenenfalls Erklärungen und strategische Überlegungen zurecht.

2.3.5 Positive Zukunftsperspektive vermitteln

Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens

Überzeugen Sie Ihre Bank auf der Basis der bisherigen Entwicklung und des Leistungspotentials Ihres Betriebes, der Zukunftserwartungen Ihres speziellen Marktes und Ihrer Wettbewerbsposition von den positiven Zukunftsaussichten für Ihr Unternehmen. Zeigen Sie mit fundierten Planzahlen Ihre künftig erwarteten Umsätze, Kosten und Erträge, Ihre Liquidität und Kapitaldienstfähigkeit auf und untermauern Sie diese möglichst mit konkreten Nachweisen (z.B. Auftragsbestand, Auftragsanfragen, Marktanalysen etc.). Bleiben Sie dabei aber Realist.

2.4 Für wirtschaftliche Kreditfähigkeit sorgen

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Geordnete wirtschaftliche Verhältnisse sind die wichtigste Voraussetzung für eine positive Kreditentscheidung.
- Ein „sich gut verkaufen“ und aufgestylte Konzepte allein und ohne erkennbaren Niederschlag in den Zahlen helfen höchstens kurzfristig.
- Sorgen Sie daher rechtzeitig und konsequent für eine Verbesserung Ihrer Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und erläutern Sie der Bank wichtige Positionen, Entwicklungen und Abweichungen.

Geordnete wirtschaftliche Verhältnisse

Geordnete wirtschaftliche Verhältnisse sind die wichtigste Voraussetzung für eine positive Kreditentscheidung. Ein perfektes Auftreten und „sich besser Verkaufen“ im Kreditgespräch sowie aufgestylte Konzepte und Planzahlen und ein offenes Informationsverhalten allein, ohne materielle Substanz und erkennbaren Niederschlag in den Zahlen helfen – wenn überhaupt – höchstens kurzfristig. Arbeiten Sie daher mit Nachdruck und konsequent an deren Verbesserung und sorgen Sie für:

- eine gute Ertrags- und Finanzkraft,
- eine stabile Finanzstruktur mit breiter Eigenkapitalbasis,
- eine ausreichende Liquidität und eine ordnungsgemäße Kontoführung,
- sichere Vermögensverhältnisse,
- angemessene Privatentnahmen.

Zusatzinformationen wichtig

Erläutern Sie der Bank – am besten schon bei der Bilanzeinreichung oder spätestens im Bilanzgespräch – wichtige Positionen und Abweichungen zu Vorjahren und zu Branchenwerten. Überzeugen Sie Ihren Bankberater von der vorsichtigen Bewertung und Werthaltigkeit Ihrer Forderungen, Ihrer unfertigen und fertigen Leistungen, Ihres Warenlagers und sonstiger Vermögenswerte, von der ausreichenden Bildung von Rückstellungen und Wertberichtigungen und gegebenenfalls von der Deckung eines negativen Eigenkapitals durch stille und private Reserven. Informieren Sie ihn auch über außerordentliche Aufwendungen und Erträge. Untermauern Sie dies möglichst mit Nachweisen, z.B. zur Bewertung der Vorräte, Kreditversicherung, Debitorenliste mit Rechnungsdatum, Bonitätsauskünfte über wichtige Kunden etc. Ziehen Sie zum Bilanzgespräch bei Bedarf Ihren Steuerberater hinzu.

Rechtzeitig beginnen

Eine spürbare Verbesserung der wirtschaftlichen Verhältnisse lässt sich kaum kurzfristig bewerkstelligen und es dauert meist längere Zeit, bis sich die Erfolge in den Zahlen niederschlagen. Beginnen Sie deshalb frühzeitig damit und schalten Sie dazu bei Bedarf Ihren Steuerberater oder einen erfahrenen und branchenkundigen Unternehmensberater ein.

2.5 Aussagekräftige Kreditunterlagen einreichen

Schriftliche Unterlagen über Ihr Unternehmen sind für Banken eine unverzichtbare Grundlage sowohl für Kreditentscheidungen wie auch für die laufende Kreditüberwachung. Natürlich sollen diese möglichst aktuell und aussagekräftig sein. Bereiten Sie daher für Ihre Bank aussagekräftige Kreditunterlagen vor und bringen Sie diese am besten schon vor dem Besprechungstermin zur Bank. Dann kann sich auch Ihr Gesprächspartner besser vorbereiten.

2.5.1 Pflichtunterlagen über Ihr Unternehmen

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Die letzten drei Jahresabschlüsse sind die Grundlage jeder Kreditprüfung. Reichen Sie daher jedes Jahr möglichst früh und unaufgefordert den aktuellen Jahresabschluss ein!
- Analysieren Sie jedoch Ihre Zahlen zuvor selbst gründlich und legen Sie sich gegebenenfalls Erklärungen zurecht!
- Bei Kreditverhandlungen gehört auch die aktuelle Buchhaltungsauswertung (gegebenenfalls mit Berichtigung) zu den Pflichtunterlagen.
- Fallweise benötigt die Bank noch weitere Unterlagen (z.B. wichtige Verträge, Sicherheitennachweise etc.).

An schriftlichen Unterlagen benötigt die Bank auf alle Fälle:

- **Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre** Die Jahresabschlüsse einschließlich Erläuterungen und bei GmbH's mit Anhang und gegebenenfalls mit Lagebericht bzw. bei nicht bilanzierenden Unternehmen ersatzweise die Einnahmen-Überschussrechnungen und Vermögens- und Schuldenaufstellungen der letzten drei Jahre sind für Banken eine unverzichtbare Kreditunterlage. Lassen Sie Ihre Zahlen vom Steuerberater möglichst schnell nach dem Geschäftsjahr erstellen und reichen Sie sie baldmöglichst und am besten unaufgefordert bei Ihrer Bank ein.
- **Zahlen zuvor selber analysieren**
Natürlich sollten Sie diese vorher selbst gründlich analysieren und mit den Vorjahres- und Branchenwerten vergleichen. Bei Gründungsvorhaben tritt an die Stelle der Jahresabschlüsse eine Rentabilitätsvorschau über die ersten drei Geschäftsjahre.
- **Hintergrundinformationen zurechtlegen**
Legen Sie sich Erklärungen für Abweichungen und besondere Entwicklungen zurecht und informieren Sie die Bank über Hintergründe. Fragen Sie dazu auch Ihren Steuerberater und binden Sie ihn bei Bedarf in das Bankgespräch ein.
- **Aktuelle Monatsauswertung der Finanzbuchhaltung**
Liegt der letzte Jahresabschluss schon ein Jahr bzw. bei großen und mittelgroßen Kapitalgesellschaften neun Monate oder länger zurück oder stehen neue Kreditverhandlungen an, dann gehört auch die letzte Monatsauswertung der Buchhaltung zu den unverzichtbaren Pflichtunterlagen.
- **Berichtigung der Buchhaltungsauswertung erforderlich**
Da darin jedoch i.d.R. noch keine Abgrenzungen, Bestandsveränderungen u.a. berücksichtigt sind und das Ergebnis dadurch verzerrt ist, ist eine Berichtigung erforderlich. Dazu benötigt die Bank weitere Informationen (z.B. den aktuellen Stand der unfertigen/fertigen Leistungen, des Warenlagers etc.). Am besten berichtigen Sie Ihre Monatsauswertung selber und reichen diese zusammen mit einer Aufstellung Ihres Auftragsbestandes und Ihrer Außenstände bei Ihrer Bank ein.

- **Sonstige Unterlagen**

- **Wichtige Verträge und Sicherheitennachweise**

- Außerdem benötigt die Bank gegebenenfalls Gesellschaftsverträge, Handelsregisterauszüge, den Ehevertrag sowie Unterlagen zu Kreditsicherheiten, z.B. Grundbuchauszüge, vorhandene Wertgutachten, Einheitswertbescheide von Immobilien, eine Aufstellung des Forderungs- und Warenbestandes, Nachweise über Guthaben und Rückkaufswerte von Lebensversicherungen etc..

2.5.2 Weitere wichtige Unterlagen über Ihr Unternehmen

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

Oftmals sind noch weitere Unterlagen notwendig oder vorteilhaft:

- eine Unternehmensbeschreibung mit grundlegenden Informationen über Ihren Betrieb,
- eine Erfolgs- und Liquiditätsvorschau zur Beurteilung der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung,
- eine Kreditübersicht mit den wichtigsten Angaben zu Ihren Krediten,
- Unterlagen über Ihre privaten wirtschaftlichen Verhältnisse.

Fallweise weitere Unterlagen vorteilhaft

Vielfach reichen die oben genannten Pflichtunterlagen nicht aus. Vor allem bei geringen Sicherheiten, riskanteren Investitionen, nicht einwandfreier Bonität oder in wirtschaftlich schwieriger Situation wird die Bank oft weitere Unterlagen zur genaueren Beurteilung Ihrer wirtschaftlichen Verhältnisse und künftigen Entwicklung fordern. Aber auch ohne ausdrückliche Anforderung können Sie damit Ihre kaufmännische Kompetenz und Ihr Vertrauensverhältnis zur Bank unter Beweis stellen und Ihre Bonitätseinstufung verbessern. Ob und welche zusätzlichen Unterlagen der Bank überlassen werden, ist stets im Einzelfall zu entscheiden.

- **Unternehmensbeschreibung**

- **Detaillierte Informationen über Ihr Unternehmen**

- Eine Unternehmensbeschreibung mit den wichtigsten Daten über Ihren Betrieb verursacht keinen großen Aufwand, liefert aber der Bank zahlreiche Informationen, die sie sonst nur durch langwieriges Fragen und dennoch oft nur lückenhaft und ungenau in Erfahrung bringen kann. Fügen Sie auch Presseberichte über Ihr Unternehmen, Firmenprospekte etc. bei.

- **Erfolgsvorschau**

- **Künftige Ertragslage**

- Eine Erfolgsvorschau erleichtert der Bank, aber auch Ihnen, die Beurteilung der künftigen Ertragslage. Besonders wichtig ist sie bei grundlegenden Änderungen, z.B. der Marktsituation, der Produkte, der Fertigungsmethoden, bei Investitionen etc. Untermauern Sie wichtige Positionen (z.B. Umsatzausweitungen, Kostenreduzierungen), z. B. mit einer Aufstellung Ihres Auftragsbestandes, einem Marketing- oder Rationalisierungskonzept etc.

- **Liquiditätsvorschau**

- **Künftige Zahlungseingänge rechtzeitig erkennen**

- Mit einer Liquiditätsvorschau kann die Bank künftige Zahlungseingänge sowie deren Gründe und Dauer schon frühzeitig erkennen und beurteilen. Dies ist ohnehin auch für Sie wichtig, um rechtzeitig gegensteuern (z.B. durch Kontoüberträge, Steuerung von Zahlungseingängen und -ausgängen, Krediterhöhung) zu können, vor allem bei angespannter Liquidität und unübersichtlichen und unregelmäßigen Zahlungsströmen.

- **Kreditübersicht**

- **Überblick über Kredite**

- Eine Kreditübersicht mit den wichtigsten Angaben zu den einzelnen Krediten verschafft Ihnen und Ihrer Bank einen Überblick über Ihre gesamten Kredite und deren Konditionen sowie über Ihre laufenden Zins- und Tilgungsverpflichtungen.

- **Sonstige Unterlagen**

- **Private Verhältnisse**

- Häufig fordern Banken – in vielen Fällen sind sie dazu nach dem Kreditwesengesetz sogar verpflichtet – eine Aufstellung Ihrer privaten Vermögenswerte und Schulden sowie Ihren Einkommensteuerbescheid, um die gesamte Vermögens-, Einkommens- und Finanzsituation beurteilen zu können. Manchmal werden sogar auch Einkommensteuererklärungen und Nachweise zu Vermögenswerten und Schulden angefordert, die der Bank einen detaillierten Einblick in die privaten wirtschaftlichen Verhältnisse gewähren. Bei guter Ertrags- und Finanzlage und einer guten Eigenkapitalausstattung im Betrieb sowie niedrigen privaten Schulden könnte jedoch fallweise auch eine Aufstellung Ihrer privaten Verbindlichkeiten ausreichend sein.

2.5.3 Verhandlungsbezogene Unterlagen

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

Je nach Finanzierungsanlass sind darüber hinaus erforderlich:

- ein Investitionsplan mit Vorhabensbeschreibung und Kapitalbedarfsermittlung,
- ein Finanzierungskonzept mit Vorschlägen zur Besicherung und Nachweis der Kapitaldienstfähigkeit
- ein Gründungs-, Übernahme- oder Konsolidierungskonzept u.a..

Neben den oben genannten allgemeinen Unterlagen über Ihr Unternehmen sollten Sie für Kreditgespräche je nach Finanzierungsanlass noch spezielle verhandlungsbezogene Unterlagen aufbereiten.

- **Investitionsplan**

- **Investitionsbeschreibung und gründliche Ermittlung des Kapitalbedarfs**

- Für Kreditverhandlungen zu Investitionsfinanzierungen sind eine Vorhabensbeschreibung und ein Investitionsplan mit sorgfältiger Kapitalbedarfsermittlung erforderlich. Grundlage ist eine detaillierte Investitionsaufstellung. Prüfen Sie auch, ob Ihr Betriebsmittelrahmen noch ausreicht und beantragen Sie bei Bedarf eine entsprechende Erhöhung. Kalkulieren Sie Ihren Kapitalbedarf keinesfalls zu knapp, sondern sehen Sie eine angemessene Reserve für Anlaufkosten und -schwierigkeiten vor. Eine notwendige Nachfinanzierung wirft nicht nur ein schlechtes Licht auf Ihre unternehmerische Kompetenz, sondern kann bei schlechterer Bonität von der Bank auch verweigert werden.

- **Wirtschaftlichkeitsberechnung**

- Fügen Sie möglichst auch eine Wirtschaftlichkeitsberechnung bei und überzeugen Sie Ihre Bank damit von der Vorteilhaftigkeit Ihres Vorhabens.

- **Finanzierungskonzept**

- **Konkrete Finanzierungs- und Absicherungsvorschläge**

- Zeigen Sie der Bank in einem Finanzierungskonzept Ihre konkreten Finanzierungs- und Absicherungsvorstellungen auf. Informieren Sie sich dazu bei Ihrem Berater der Industrie- und Handelskammer über öffentliche Finanzierungsprogramme. Ermitteln Sie auch Ihre gesamte Kapitaldienstbelastung sowie Ihre nachhaltige Kapitaldienstgrenze und überzeugen Sie damit Ihre Bank von der Finanzierbarkeit der geplanten Investition.

- **Sonstige verhandlungsbezogene Unterlagen**
Sonstige Konzepte

Je nach Anlass können weitere Unterlagen wie z.B. ein Gründungs-, Übernahme- oder Konsolidierungskonzept, ein Nachweis über Umweltschutzeffekte bei Umweltprogrammen u.a. erforderlich sein.

2.6. Mit Sicherheiten gut haushalten

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Zeigen Sie grundsätzliches Verständnis für berechnete Haftungs- und Sicherheitenforderungen der Bank.
- Aber: Haushalten Sie gut mit Ihren vorhandenen Sicherheiten und verweigern Sie überzogene Forderungen, denn Sicherheiten sind meist ein erheblicher Engpassfaktor.
- Behalten Sie sich möglichst eine Reserve an guten Sicherheiten zurück.
- Verwenden Sie nie Ihre Altersvorsorge zur Kreditabsicherung.
- Sichern Sie möglichst jeden Kredit einzeln mit separaten Sicherheiten ab.
- Versuchen Sie einen angemessenen Blankoanteil zu erhalten.
- Fordern Sie bei guter Bonität und Absicherung auch gute Konditionen.

Verständnis für berechnete Haftungs- und Sicherheitenwünsche

Überzeugen Sie Ihre Bank, dass Sie voll hinter Ihrem Unternehmen stehen, indem Sie Ihre Bereitschaft für eine angemessene Risikoübernahme erkennen lassen und Verständnis für berechnete Haftungs- und Sicherheitenwünsche Ihrer Bank aufbringen.

Sicherheiten sind beträchtlicher Engpassfaktor

Bedenken Sie aber auch, dass Banken in aller Regel so viel wie möglich von Ihren besten Sicherheiten wollen, später aber trotz teilweiser Kreditrückzahlung oft nicht oder nur widerwillig wieder welche freigeben. Ist dies, z.B. wegen Übersicherung, unvermeidbar, entscheidet die Bank und nicht der Kreditnehmer, welche Sicherheiten freigegeben werden, und dies sind i.d.R. die schlechteren. Sicherheiten sind in kleinen und mittleren Unternehmen häufig ein beträchtlicher Engpassfaktor, insbesondere auch bei späteren Erweiterungen oder bei zusätzlichem Liquiditätsbedarf in schwierigen Zeiten. Haushalten Sie deshalb gut damit und verweigern Sie entschieden überzogene Forderungen.

Empfehlungen zur Kreditabsicherung

Es empfiehlt sich daher:

- Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Absicherung Ihrer Kredite bei den einzelnen Banken. Überprüfen und hinterfragen Sie auch die Bewertung der Sicherheiten durch die Bank und verhandeln Sie gegebenenfalls auch darüber.
- Akzeptieren Sie nicht gleich jeden Sicherheitenwunsch der Bank, sondern verhandeln Sie über Sicherheiten genauso wie über den Zinssatz.
- Nutzen Sie Haftungsfreistellungen bei öffentlichen Finanzierungsprogrammen sowie öffentliche Bürgschaftsprogramme.
- Behalten Sie sich möglichst eine Reserve an guten Sicherheiten, z.B. für spätere Erweiterungen oder für schwierige Zeiten.
- Verwenden Sie **nie** Ihre Altersvorsorge zur Absicherung von Krediten.
- Bieten Sie der Bank vorrangig das als Sicherheit an, was mit dem jeweiligen Kredit finanziert wird, z.B. für Kredite zu Maschinenkäufen die Sicherungsübereignung dieser Maschinen oder für den Kontokorrentkredit zur Betriebsmittelfinanzierung die Abtretung Ihrer Kundenforderungen und die Sicherungsübereignung des Warenlagers.

- Sichern Sie, wenn möglich, jeden Kredit einzeln mit separaten Sicherheiten ab, denn dann werden diese nach Rückzahlung des jeweiligen Kredits wieder frei.
- Sichern Sie Ihre Kredite, soweit möglich, nicht voll ab, sondern versuchen Sie, einen angemessenen Blankoanteil zu erhalten. Beachten Sie dabei, dass die Höhe des von der Bank akzeptierten Blankoanteils entscheidend von Ihrer Bonität abhängt. Je besser die Bonität, umso weniger Sicherheiten sind erforderlich.
- Fordern Sie bei guter Bonität und erstklassigen Sicherheiten auch erstklassige Konditionen.

Bürgschaften

Falls Ihre vorhandenen Sicherheiten nicht ausreichen, ist unter bestimmten Voraussetzungen die Übernahme von Bürgschaften durch die Bürgschaftsbank NRW GmbH oder durch das Land Nordrhein-Westfalen möglich. Die Beantragung erfolgt über Ihre Hausbank. Informationen darüber erhalten Sie bei der Industrie- und Handelskammer.

2.7 Die 10 Gebote für das Kreditgespräch

Selbst Initiative ergreifen

- Die Initiative zu Kreditgesprächen sollte von Ihnen ausgehen. Sie soll frühzeitig und das Gespräch ohne Zeitdruck erfolgen. Der Akteur ist immer im Vorteil.

Richtige Verhandlungspartner wählen

- Verhandeln Sie mit dem Banker, der die Kompetenz hat. Halten Sie aber auch zu Ihren zuständigen Sachbearbeitern und Betreuern guten Kontakt.

Gründliche Vorbereitung

- Bereiten Sie sich gründlich auf das Gespräch vor. Legen Sie Ihre Verhandlungsziele und -strategien fest. Bereiten Sie rechtzeitig aussagekräftige Unterlagen vor und überlegen Sie sich überzeugende Argumente und Antworten auf mögliche Fragen. Beschaffen Sie sich frühzeitig die erforderlichen Informationen.

Angemessener Gesprächsrahmen

- Führen Sie Kreditverhandlungen nicht unangemeldet zwischen Tür und Angel. Vereinbaren Sie stets einen Termin. Erscheinen Sie pünktlich und in angemessener Kleidung. Nehmen Sie sich dazu ausreichend Zeit. Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche und verlieren Sie sich nicht in Nebensächlichkeiten.

Selbstbewusst auftreten, aber Realist bleiben

- Treten Sie selbstbewusst und nicht als Bittsteller auf. Bedenken Sie aber auch, dass Ihr Verhandlungsspielraum entscheidend von der Risikoeinstufung durch die Bank abhängt. Bleiben Sie Realist. Schaffen Sie Vertrauen!

Verhandeln

- Verhandeln Sie! Wer nicht verhandelt, zeigt sich als schlechter Unternehmer. Feilschen Sie aber nicht penetrant um Pfennigbeträge. Überprüfen Sie das gesamte Konditionenpaket. Lesen Sie „Kleingedrucktes“.

Berater hinzuziehen

- Ziehen Sie zu wichtigen Bankverhandlungen auch Ihren Ehepartner, einen leitenden Mitarbeiter oder Ihren Berater hinzu. Stimmen Sie auf alle Fälle die Gesprächsinhalte und -taktik vorher ab.

Einladung zu Betriebsbesichtigung

- Laden Sie Ihren Betreuer und Entscheidungsträger bei der Bank auch einmal zu einer Besprechung und Besichtigung in Ihren Betrieb ein. Treffen Sie dazu alle notwendigen Vorkehrungen. Sorgen Sie für einen angenehmen und ungestörten Gesprächsverlauf (passender Raum, Getränke, keine Unterbrechung durch Telefonanrufe oder Mitarbeiter etc.). Halten Sie alle notwendigen Unterlagen griffbereit und vermitteln Sie die Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes.

Protokoll erstellen

- Halten Sie die wichtigsten Gesprächsergebnisse schriftlich fest. Lassen Sie sich diese Ergebnisse bestätigen.

Vergleichsangebote einholen

- Holen Sie stets Alternativangebote von anderen Banken und sonstigen Kreditgebern (z.B. Versicherungen, Bausparkassen) ein. Bestehen Sie auf einem schriftlichen Angebot mit Angabe aller Konditionen, insbesondere auch des effektiven Jahreszinses, der erforderlichen Sicherheiten und sonstigen Bedingungen.

2.8 Kreditabsage, was nun?

Das Wichtigste für den eiligen Leser:

- Ergründen Sie bei einer Kreditabsage zunächst die Ursachen.
- Überdenken Sie Ihren Finanzierungswunsch nochmals und versuchen Sie gegebenenfalls Zweifel der Bank auszuräumen.
- Verhandeln Sie mit anderen Banken! Wird Ihr Kreditwunsch auch dort abgelehnt, dann liegen offensichtlich größere Bonitätsmängel vor, die Sie schnellstmöglich beseitigen sollten.
- Bei unberechtigtem Vorgehen der Bank: Lassen Sie die Rechtslage prüfen.

Wenn die Bank Ihre Kreditwünsche ablehnt, eine Rückführung bestehender Kredite fordert oder sogar das gesamte Kreditengagement kündigt, so kann dies vielfältige Ursachen haben:

Unzuverlässig?

Zweifel an Unternehmerqualifikation?

Haben Sie in letzter Zeit Vereinbarungen getroffen und nicht eingehalten? Möglicherweise hat die Bank aber auch Zweifel an Ihren unternehmerischen Fähigkeiten. Haben Sie sich etwa beim letzten Kreditgespräch nur unzureichend vorbereitet oder schlecht verkauft? Oder vielleicht hat sich die Marktsituation für Ihr Gewerbe wesentlich verändert?

Image oder Schufa-Auskunft negativ?

Vielleicht steht es mit Ihrem Image nicht gerade zum besten oder enthält die Schufa oder ein öffentliches Schuldnerverzeichnis negative Merkmale. Überprüfen Sie dies. Holen Sie eine Selbstauskunft bei der Schufa ein und kontrollieren Sie das Schuldnerverzeichnis. Vielleicht handelt es sich lediglich um ein Missverständnis.

Unzureichende wirtschaftliche Verhältnisse

Häufig liegen die Ursachen einer Kreditablehnung in einer aus Sicht der Bank unzureichenden wirtschaftlichen Kreditfähigkeit. Ist etwa Ihre Ertragslage, Ihre Eigenkapitalausstattung, Ihre Finanzierung oder Liquidität unbefriedigend, haben sich Ihre Zahlen gegenüber dem Vorjahr erheblich verschlechtert oder hat die Bank Zweifel an der Bewertung wichtiger Vermögenspositionen? Vielleicht haben Sie der Bank zu wenig Hintergrundinformationen geliefert, so dass diese bei der Beurteilung entsprechend des Vorsichtsprinzips vom schlechtest möglichen Fall ausgeht. Sind in letzter Zeit Schecks geplatzt? Ist es zu häufigen Kontoüberziehungen oder zu Wechselprotesten gekommen?

Investition nicht wirtschaftlich? – Negative Branchenprognose? – Ursachen erforschen!

Oder hat Ihre Bank Zweifel über die Wirtschaftlichkeit und Finanzierbarkeit Ihres Investitionsvorhabens? Überdenken Sie es nochmals gründlich und überzeugen Sie Ihren Bankberater gegebenenfalls mit Hilfe einer Wirtschaftlichkeitsberechnung, einer Erfolgsvorschau und Nachweis der Kapitaldienstfähigkeit. Möglicherweise gehören Sie auch einer Branche mit schlechteren Zukunftsaussichten an. Prüfen Sie, ob Ihr Unternehmen überhaupt vom Branchentrend abhängig ist und präsentieren Sie der Bank entsprechende Lösungsvorschläge.

Unzureichende Sicherheiten? – Wandel in der Bank?

Ist die Bank mit den angebotenen Sicherheiten nicht zufrieden, dann sollten Sie die Bewertung kritisch hinterfragen und notfalls zusätzliche Sicherheiten anbieten. Vielleicht hat es auch einen Personalwechsel in der Kreditabteilung oder in der Geschäftsführung der Bank und eine Neuorientierung der geschäftspolitischen Leitlinien gegeben.

Nicht gleich aufgeben, sondern handeln

Falls Ihr Kreditwunsch abgelehnt wird, sollten Sie deshalb keinesfalls gleich aufgeben. Fragen Sie auf alle Fälle Ihren Kreditbetreuer bei der Bank und versuchen Sie, die Gründe herauszufinden. Vielleicht können Sie noch einiges berichtigen und Zweifel der Bank ausräumen. Stellen Sie bei weiteren Banken einen Kreditantrag, vielleicht werden Sie dort besser beurteilt. Gerade in dieser Situation ist es vorteilhaft, wenn Sie ohnehin mit mehreren Kreditinstituten eine Geschäftsverbindung unterhalten. Verweigern Ihnen dagegen mehrere Banken eine Kreditgewährung, dann liegen offensichtlich schwerwiegendere Bonitätsmängel vor, die Sie schnellstmöglich beseitigen müssen. Handelt Ihre Bank unberechtigt (z.B. Kreditkündigung zur Unzeit), dann sollten Sie die Rechtslage prüfen lassen.

Mit freundlicher Unterstützung
Vereinigung der Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen e.V.

1. Was bedeutet Rating?

Der Begriff "Rating" kommt aus dem angloamerikanischen Wirtschaftsraum (to rate = jemanden einschätzen, beurteilen) und bezeichnet die Bewertung der voraussichtlichen Fähigkeiten eines Unternehmens, seinen künftigen Zahlungsverpflichtungen pünktlich nachzukommen. Banken verbinden mit dem Begriff "Rating" vor allem ein Instrument zur Einschätzung der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens. Rating-Verfahren leiten die Wahrscheinlichkeit ab, mit der ein Kreditnehmer seine Verbindlichkeiten vollständig und pünktlich bezahlen wird. Hierbei handelt es sich um eine objektive, ganzheitliche Bestandsaufnahme der geschäftlichen Situation, der Finanzlage und der Zukunftserwartung des Unternehmens.

Als Rating werden zudem die Ergebnisse des Prüfungsprozesses bezeichnet. Ratings sind also Zeugnisse, in denen die Kreditwürdigkeit von Schuldnern benotet wird. Wird die Kreditwürdigkeit als gut beurteilt, dann ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass es bei der Rückzahlung der Verbindlichkeiten zu Schwierigkeiten kommt. Entsprechend günstig ist dann der Zins. Schuldner mit einer schlechten Bonität müssen dagegen einen höheren Zins zahlen als gute Kunden, denn es wird ein sogenannter Risikoaufschlag erhoben.

2. Internes Rating

Beim internen Rating handelt es sich um ein bankinternes Beurteilungsverfahren. Der Vorteil hierbei liegt vor allem darin, dass den Kreditinstituten durch ihre meist langjährigen und engen Kundenbeziehungen umfassende Informationen vorliegen, was eine Kreditentscheidung erleichtert. Die einzelnen Kreditinstitute verwenden unterschiedliche Rating-Systeme. Im Idealfall wären die Ergebnisse der verschiedenen Rating-Verfahren identisch. Durch Basel II wird sich die Praxis des bankinternen Ratings verändern, denn die stärkere Risikoorientierung der aufsichtsrechtlichen Eigenkapitalregeln verändert auch das Verfahren der Bonitätsprüfung.

3. Externes Rating

Bei den externen Ratings unterscheidet man kapitalmarktorientierte Ratings durch international tätige Rating-Agenturen und eher national tätige Wirtschaftsauskunfteien und mittelständisch orientierte Unternehmens-Rating-Agenturen. In Europa und damit auch in Deutschland ist das Rating durch externe Agenturen weit weniger verbreitet, gewinnt jedoch aufgrund der stärkeren Nutzung des Kapitalmarktes für die Unternehmensfinanzierung zunehmend an Bedeutung.

Ratings verursachen Kosten, die von dem zu ratenden Unternehmen zu tragen sind. Warum sollte daher ein Unternehmen Kosten für ein externes Rating auf sich nehmen, obwohl die Bank ohnehin ein internes Rating erstellt? Die Gründe für ein externes Rating sind in mittelständischen Unternehmen anders gelagert als für große Unternehmen, die sich über den nationalen und internationalen Kapitalmarkt finanzieren. Erforderlich ist ein externes Rating immer dann, wenn Unternehmen über die Immission von Aktien oder Unternehmensanleihen direkt den Kapitalmarkt in Anspruch nehmen wollen. Das externe Rating kann auch helfen, das Image des eigenen Unternehmens gegenüber Geschäftspartnern, Kunden, Mitarbeitern sowie der Öffentlichkeit zu verbessern.

Jeder Unternehmer muss individuell eine Entscheidung treffen, ob er ein externes oder internes Rating wählt. Allerdings zeichnet sich ab, dass die Banken, selbst bei Vorliegen eines externen Ratings, auf ihr eigenes bankinternes Rating nicht verzichten werden.

Auf unserer Internetseite www.mittlerer-niederrhein.ihk.de bieten wir einen anonymen Selbst-Check an. Das dort vorhandene Programm IHK-Win-Rating ist in Anlehnung an die neuen Rating-Verfahren der Banken und Sparkassen konzipiert. Da beim IHK-Win-Rating keine Bilanzzahlen erfasst werden, stellt dieser Selbst-Check kein echtes Rating dar, sondern kann nur erste Hinweise auf mögliche Handlungsfelder in Ihrem Unternehmen aufzeigen.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Leif-Erik Wollenweber

Tel. 02161 241-130



C. Öffentliche Finanzierungshilfen

1. Was sind Förderprogramme?

Der Staat hilft der gewerblichen Wirtschaft mit einer Fülle von Förderprogrammen. Sie sollen den Wirtschaftsstandort Deutschland stärken; sie sollen aber auch beobachtete, wirtschaftsstrukturelle Ungleichgewichte egalisieren. Darüber hinaus sollen sie insbesondere junge Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Gründungs- oder Erweiterungsmaßnahmen unterstützen.

Einen vollständigen und aktuellen Überblick der Förderprogramme und Finanzhilfen des Bundes, der Länder und der EU stellt das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie in einer **Förderdatenbank** online unter <http://www.foerderdatenbank.de> zur Verfügung.

Selbstverständlich stehen wir gerne zu persönlichen oder telefonischen Gesprächen für eine individuelle Beratung zur Verfügung.

1.1 Ihre Ansprechpartner:

Wolfgang Koger Tel. 02161 241-120

Bert Mangels Tel. 02151 635-335

Zu Sonderprogrammen bei technologie- und umweltbezogenen Vorhaben stehen Ihnen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:

Technologie Elke Hohmann Tel. 02131 9268-571

Umwelt und Energie Jürgen Zander Tel. 02131 9268-572

2. Grundsätzliches zum Antragsverfahren

▪ Wer ist antragsberechtigt?

Im wesentlichen sind die öffentlichen Finanzierungshilfen auf kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) im gewerblichen Bereich zugeschnitten. Einige Förderprogramme schließen bestimmte Gruppen wie beispielsweise Freiberufler aus, andere sind auf spezielle Zielgruppen wie Arbeitslose zugeschnitten. Auch werden Nebenerwerbsgründungen nur von wenigen Förderprogrammen berücksichtigt.

Um falschen Erwartungen vorzubeugen: Mit der Einstellung, durch die Inanspruchnahme öffentliche Förderprogramme „mal schnell Geld abzuholen“, kommt man nicht weit. Förderwürdig ist nur, wer ein fundiertes und überzeugendes Unternehmenskonzept vorweisen kann. Finanzierungshilfen werden auch nicht für Unternehmenssanierungen gewährt. Außerdem besteht kein Rechtsanspruch auf die Gewährung von Förderhilfen.

▪ Wann und wo ist der Antrag zu stellen?

Finanzierungshilfen werden nicht automatisch gewährt, sondern müssen beantragt werden. Im Regelfall erfolgt die Antragstellung über die Kreditinstitute (Hausbankprinzip). Die Vordrucke erhalten Sie bei dem von Ihnen ausgewählten Kreditinstitut. Im Rahmen der Antragsannahme übernehmen die Kreditinstitute die Aufgaben der Kreditwürdigkeitsprüfung, die Bereitstellung der Mittel und die Verwendungsnachweiskontrolle gegenüber dem Fördergeber.

Grundsätzlich ist zu beachten, dass eine rechtzeitige Antragstellung erfolgt und **der Antrag vor Beginn des Investitionsvorhabens zu stellen ist**. Damit ist das Eingehen wesentlicher finanzieller Verpflichtungen (z.B. rechtswirksame Liefer- und Leistungsverträge) gemeint. Die Rechtzeitigkeit ist dann gewahrt, wenn ein erstes Finanzierungsgespräch, das die Inanspruchnahme öffentlicher Förderhilfen beinhaltet und über das die Hausbank eine Aktennotiz erstellt, vor Beginn des Investitionsvorhabens stattfindet. Eine frühzeitige Kontaktaufnahme mit dem Kreditinstitut ist daher ratsam.

Lassen Sie auch nach der Kreditvergabe den Kontakt zu Ihrem Bankberater nicht abreißen. Geben Sie am besten regelmäßig auch unaufgefordert einen Überblick über die Realisierung Ihrer Geschäftsidee bzw. den Erfolg Ihres Unternehmens. Sprechen Sie evtl. auftretende Probleme selbst an, ehe die Bank darüber von anderer Seite erfährt.

Eine Übersicht über die Programmträger mit Anschrift und Internet-Adresse erhalten Sie im Anhang.

3. Wie wird gefördert?

Es gibt drei Typen von öffentlichen Finanzierungshilfen. **Zuschussprogramme** gewähren eine nicht rückzahlbare Beihilfe. Kreditprogramme bieten **zinsvergünstigte Darlehen**, die zum Teil mit einer Haftungsfreistellung verbunden sind. Bei den zinsgünstigen bzw. zinsverbilligten Krediten resultiert der Zuschuss aus der Differenz zwischen Kapitalmarktzins und dem niedrigeren Zinssatz der Fördermaßnahme. Eine Haftungsfreistellung bedeutet jedoch nicht, dass der Antragsteller von seiner Pflicht zur Rückzahlung des Kredits entbunden wird. Es findet im Krisenfall lediglich ein Gläubigertausch statt: Statt an die Hausbank muss der Antragsteller den Kredit dann an den Fördergeber zurück zahlen, welcher die Haftungsfreistellung gewährt hat.

Bürgschaftsprogramme ersetzen fehlende Sicherheiten, die ein Antragsteller i.d.R. beizubringen hat, wenn er einen Kredit beantragt. Sie bringen dem Kreditnehmer keinen direkten wirtschaftlichen Vorteil, sondern verschaffen ihm nur den Zugang zu einem Kredit, den er sonst nicht erhalten würde.

Die förderbaren Kosten beinhalten nicht die Umsatzsteuer die nach § 16 UStG als Vorsteuer absetzbar ist.

▪ Risikogerechtes Zinssystem für gewerbliche KfW- und ERP-Kreditprogramme

Angesichts der Neugestaltung von Rating- und Pricinginstrumenten, der Änderung in der bankinternen Ertrags- und Risikosteuerung sowie veränderten regulatorischen Anforderungen (Basel II) wurde unter Mitwirkung der kreditwirtschaftlichen Verbände und in Abstimmung mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit ein Risikogerechtes Zinssystem entwickelt. In diesem neuen Zinssystem zahlt jeder Kreditnehmer einen individuellen Zinssatz für seinen Förderkredit.

Unternehmen stehen wirtschaftlich sehr unterschiedlich da; ebenso gibt es vielfältige Besicherungsmöglichkeiten für einen Kredit. Risikogerechte Zinsen berücksichtigen dies. So wird für viele Unternehmen der Zugang zu KfW-Förderkrediten erleichtert.

Das neue Preissystem findet unter anderem Anwendung in den beschriebenen Programmen Unternehmerkredit und Unternehmerkapital (Ausnahme: ERP-Kapital für Gründung).

Wovon hängen risikogerechte Zinsen ab?

Die Zinsen werden von Ihrer Bank oder Sparkasse (Hausbank), die das Risiko eines Kreditausfalls trägt, festgelegt. Bei der Festlegung berücksichtigt sie

- die wirtschaftlichen Verhältnisse Ihres Unternehmens (Bonität)
- sowie die gestellten Sicherheiten (Werthaltigkeit der Besicherung).

Dabei gilt der Grundsatz: je besser die wirtschaftlichen Verhältnisse Ihres Unternehmens und je werthaltiger die gestellten Sicherheiten, desto niedriger der Zinssatz.

Wie legt die Hausbank den risikogerechten Zins für Ihren KfW-Förderkredit fest?

Ihre Hausbank geht dabei in drei Schritten vor:

1. Schritt: Ihre Hausbank prüft die wirtschaftlichen Verhältnisse Ihres Unternehmens (Bonität)

Dazu benötigt sie Unterlagen zur Vermögens- und Ertragslage Ihres Unternehmens. Dies sind i.d.R. aktuelle Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen oder ggf. Einnahme-Überschuss-Rechnungen.

Auf dieser Basis schätzt sie ein, welches Risiko mit der Kreditvergabe an Ihr Unternehmen verbunden ist. Zusätzlich fließen weitere Faktoren ein, die nach Einschätzung der Hausbank die Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens beeinflussen. Die Hausbank verwendet zur Risikoeinschätzung sog. Ratingverfahren oder andere Bewertungsmodelle.

Auf dieser Grundlage ordnet Ihre Hausbank Ihr Unternehmen in sogenannte Bonitätsklassen ein:

Tabelle 1:

Bonitäts-klasse	Bonitätseinschätzung durch die Bank	1-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit	Entspricht etwa dem Rating von Agenturen
1	Sehr gut	≤ 0,3 %	BBB und besser
2	Gut	> 0,3 % und ≤ 0,9 %	BBB- und BB+
3	Befriedigend	> 0,9 % und ≤ 1,5 %	BB
4	Ausreichend	> 1,5 % und ≤ 2,5 %	BB-
5	Noch Ausreichend	> 2,5 % und ≤ 4,5 %	B+
6	Gerade noch Ausreichend	> 4,5 %	B und schlechter

Beispiel:

Das Kreditinstitut schätzt die wirtschaftlichen Verhältnisse als Gut ein. Im Ratingverfahren hat sie eine 1-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit von 0,85 % ermittelt. Daraus ergibt sich die Bonitätsklasse 2.

2. Schritt: Ihre Hausbank prüft die vorgesehenen Sicherheiten

Die für den Kredit vorgesehenen Sicherheiten, z.B. Grundschulden oder Sicherungsübereignungen, werden von der Hausbank bewertet. Hierbei schätzt sie ein, welcher Anteil des Kredites durch erwartete Erlöse aus den Sicherheiten abgedeckt werden kann (Werthaltigkeit der Besicherung).

Im Wesentlichen kommt es auf den erwarteten Wiederverkaufswert an. Dieser wird u.a. beeinflusst durch die Art der Sicherheiten, die Höhe der nutzungsbedingten Wertminderung, die Marktgängigkeit und den allgemeinen technischen Fortschritt. Auf dieser Grundlage ordnet die Hausbank die Sicherheiten in sogenannte Besicherungsklassen ein:

Tabelle 2:

Besicherungs- klasse	Einschätzung der Werthaltigkeit durch die Hausbank
1	≥ 80 %
2	≥ 50 % und < 80 %
3	≥ 30 % und < 50 %
4	< 30 %

Beispiel:

Die Hausbank ermittelt, dass eine Grundsuld den Kredit zu 60% abdeckt. Daraus ergibt sich Besicherungsklasse 2.

3. Schritt: Ihre Hausbank ermittelt den Preis für Ihren Förderkredit

Durch Kombination von Bonitätsklasse und Besicherungsklasse ermittelt die Hausbank die Preisklasse Ihres Förderkredits. Jede Preisklasse deckt eine Bandbreite ab, innerhalb derer Ihr individueller Zinssatz liegt (Angebotszinssatz Ihrer Hausbank).

Die Bandbreite wird durch eine feste Zinsobergrenze abgeschlossen. Die Zinsobergrenzen der jeweiligen Preisklassen werden von der KfW in ihrer Konditionenübersicht veröffentlicht.

Als Grundsatz gilt: je niedriger das Ausfallrisiko innerhalb einer Bonitätsklasse und je werthaltiger die Besicherung in einer Besicherungsklasse, desto niedriger fällt Ihr individueller Zinssatz aus.

Tabelle 3:

Bonitätsklasse	1	1 2	1 3	1 2 4	2 3 5	2 3 4 6	3 4 5
Besicherungsklasse	1	2 1	3 1	4 2 1	3 2 1	4 3 2 1	4 3 2
Preisklasse	A	B	C	D	E	F	G

Beispiel:

Bei einer Kombination von Bonitätsklasse 2 und Besicherungsklasse 2 ergibt sich Preisklasse D.

Die derzeit gültige Konditionenübersicht finden Sie unter www.kfw-mittelstandsbank.de

Wie nutzen Sie das risikogerechte Zinssystem optimal?

Banken beurteilen bei der Kreditvergabe unter anderem die Vermögens- und Ertragslage sowie Faktoren, die die Zukunftsaussichten des Unternehmens beeinflussen. Deshalb sollten Sie Ihre Hausbank mit entsprechenden Unterlagen umfassend informieren. Zudem lohnt es sich, sich die Gründe, die zu der konkreten Einschätzung Ihres Unternehmens hinsichtlich Bonität und Besicherung geführt haben, erläutern zu lassen. So können Sie erkennen, durch welche Maßnahmen (z.B. Verstärkung des Eigenkapitals) sich mittelfristig die Bonität Ihres Unternehmens und damit die Einschätzung durch Ihre Hausbank verbessern lässt. Dies kann sich bei künftigem Finanzierungsbedarf positiv auf den Zins für die dann benötigten Kredite auswirken. Sie können Vergleichsangebote bei mehreren Banken oder Sparkassen einholen.

- **KMU-Definition der EU-Kommission**

Für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) gilt EU-weit folgende Einteilung:

„Kleinstunternehmen“	Weniger als 10 Beschäftigte <u>und</u> Jahresbilanzsumme von höchstens € 2 Mio. oder Jahresumsatz von höchstens € 2 Mio.
„Kleinunternehmen“	Weniger als 50 Beschäftigte <u>und</u> Jahresbilanzsumme von höchstens € 10 Mio. oder Jahresumsatz von höchstens € 10 Mio.
„Mittlere Unternehmen“	Weniger als 250 Beschäftigte <u>und</u> Jahresbilanzsumme von höchstens € 43 Mio. oder Jahresumsatz von höchstens € 50 Mio.

D. Alternative Finanzierungsinstrumente

1. Unternehmensfinanzierung – eine Orientierung

Der Mittelstand zeichnet sich bei der Unternehmensfinanzierung besonders dadurch aus, dass er traditionell in hohem Maße durch Bankkredite finanziert ist. Dies war in der Vergangenheit sowohl für die Banken wie auch für die Betriebe von Vorteil. Durch die engen Kontakte zwischen Bank und Unternehmen war die Bank gut informiert und konnte darüber auch ihr Kreditrisiko einschätzen.

Im Ergebnis führte diese enge Beziehung zwischen Bank und Betrieb zu langfristigen Finanzierungsbeziehungen. Das mittelständische Unternehmen erhielt im Gegenzug Planungssicherheit und Stabilität. Mit der Einführung des Rating wird nun diese in Deutschland gewachsene Beziehung auf ein neues Fundament gestellt. Durch die künftig genaueren Methoden zur Messung der Bonität des Betriebes werden die Kreditzinsen durch die Banken künftig risikobewusster kalkuliert. Während kleine und mittlere Unternehmen mit guter Bonitätseinstufung eine Verringerung der Kreditzinsen erwarten können, werden sich Mittelständler mit schlechter Bonität negative Konsequenzen ergeben. Kredite werden an höhere Zinsen gebunden, was die Liquidität weiter belastet oder Kredite werden gar abgelehnt und sogar bestehende gekündigt.

Die klassische Kreditfinanzierung wird auch künftig eine wichtige Säule der Unternehmensfinanzierung bleiben. Die Beziehung zu einer einzigen Hausbank wird sich aber aufweichen: Künftig werden Unternehmer prüfen müssen, ob nicht mehrere Bank-Beziehungen sinnvoll sind. Nach einer Studie der Creditreform haben 41% der europäischen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) nach wie vor Kreditlinien bei nur einer einzigen Bank. Die Hausbankbeziehung wird künftig intensiviert werden: Der Unternehmer muss der Bank Planbilanzen, Planergebnisrechnungen, Liquiditätsplanungen und strategische Konzepte mit Informationen über Führungskräfte, Marktentwicklungen und Strategien des Unternehmens zur Verfügung stellen. Nach einer Studie des Enterprise Survey übermitteln nur etwa 60% aller KMU regelmäßig ihre Gewinn- und Verlustrechnung oder Bilanz ihrer Bank.

Neben dem klassischen Kredit werden künftig auch andere Finanzierungsinstrumente interessant: Factoring, Leasing, Asset-Backed-Securities oder Beteiligungskapital werden in ihrer Bedeutung zunehmen. Darüber hinaus können aber auch sog. Mezzanine Förderprogramme für die Stärkung der Eigenkapitalbasis interessant sein. Und häufig schlummern in vielen Unternehmen noch Reserven: so z.B. im Warenlager oder im Mahnwesen. Die nachfolgende Tabelle gibt einen groben Überblick welche Finanzierungsinstrumente sich für die jeweilige Unternehmensgröße eignen.

Mittelstand			Großunternehmen
Klein	Mittel	Groß	
Klassischer Bankkredit	Klassischer Bankkredit	Klassischer Bankkredit	Großkredite Schuldschein-Darlehen Anleihen
Gesellschaftereinlage	Gesellschaftereinlage	Gesellschaftereinlage	Kapitalerhöhung, Börsengang
Mezzanine Förderprogramme	Mezzanine Förderprogramme	Mezzanine Förderprogramme	Mezzanine Förderprogramme
Leasing	Leasing	Leasing	Leasing
	Factoring	Factoring	Factoring
		Asset-Backed-Securities	Asset-Backed-Securities
	Beteiligungskapital	Beteiligungskapital	Beteiligungskapital

Finanzierungsinstrumente im Überblick

2. Factoring

Factoring ist der laufende Verkauf von kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine Factoring-Gesellschaft. Die Forderungen entstehen dadurch, dass das Unternehmen seinen Kunden ein Zahlungsziel und somit einen Lieferantenkredit gewährt. Die Geschäftsbeziehung basiert auf einem Factoring-Vertrag zwischen Factoring-Gesellschaft und Kunden und ist rechtlich gesehen ein Kaufvertrag. Meist gehört zum Forderungsverkauf auch, dass die Factoring-Gesellschaft das gesamte Debitorenmanagement und das Ausfallrisiko des Lieferantenkredits übernimmt.

2.1. Funktionen des Factoring

Die Factoring-Gesellschaft (Factor) übernimmt durch Ankauf der Forderungen eine Finanzierungsfunktion: Der Unternehmer erhält sofort und umsatzkongruent die vertraglich vereinbarte Leistung vom Factor und verbessert so seine Liquidität. Im Allgemeinen bietet der Factor die sofortige Bezahlung von bis zu 90% der an ihn abgetretenen Forderungen an. Das Geld steht dem Unternehmen sofort zur Verfügung, um beispielsweise eigene Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten oder Lieferanten zu begleichen. Dies verkürzt die Bilanz und erhöht die Eigenkapitalquote. Die Differenz von mindestens 10% der Forderungen hält die Factoring-Gesellschaft als Entgelt und Sicherheitsabschlag für Forderungsausfälle unmittelbar zurück.

In der Praxis beinhaltet Factoring neben dem Kauf der Forderung häufig die Übernahme eines möglichen Forderungsausfalles. Dies geschieht dahingehend, dass der Factor das Unternehmen von seinem Kreditrisiko befreit und auf Regressansprüche verzichtet. Das bedeutet, dass etwaige Rechtsverfolgungskosten voll zu Lasten der Factoring-Gesellschaft gehen. Der Factor lässt sich diese Übernahme eines häufig erheblichen Risikos mit einem prozentualen Abschlag vom Nominalwert der Forderungen vergüten. Der Kunde hat gegenüber dem Factor nur eine Rechtsbestandshaftung, d.h. die Forderung muss in der angegebenen Höhe einredefrei bestehen.

Zusätzlich besteht seitens der Factoring-Gesellschaft das Angebot, auch Teile der Verwaltung und des Debitorenmanagements zu übernehmen. Im Detail wird darunter die Übernahme der Debitorenbuchhaltung, des Mahnwesens und des Inkassos verstanden. Je nach Ausgestaltung des Servicevertrages umfasst die Dienstleistungsfunktion auch die Bonitätsprüfung bis hin zur Rechnungserstellung. Damit sinkt für das Unternehmen gleichzeitig der Verwaltungsaufwand für diese Aufgaben.

2.2. Vorteile des Factoring

Die Vorteile des Factoring für den Unternehmer bestehen zusammengefasst in einer Erhöhung seiner Liquidität bei gleichzeitiger Verlagerung des Kreditrisikos aus Umsatztätigkeiten und einer Verringerung seines Verwaltungsaufwands und damit auch seiner Kosten durch Abgabe von administrativen Aufgaben an die Factoring-Gesellschaft.

Der Liquiditätsbedarf eines Unternehmens kann unmittelbar durch den Verkauf der Außenstände durch den Factor gedeckt werden. Der Unternehmer ist so gestellt, als würden alle seine Abnehmer am Tag des Rechnungserhalts bezahlen. Damit steigt gleichzeitig die finanzielle Flexibilität, da ein Unternehmen mehr Liquidität mit Factoring als mit Betriebsmittelkrediten beschaffen kann, weil es beim Factoring im Gegensatz zum Kontokorrentkredit kein fixiertes Gesamtlimit gibt. Des Weiteren profitiert der Forderungsverkäufer von der zumeist höheren Inkassostärke der Factoring-Gesellschaft, was höhere Inkassoquoten und damit niedrigere Ausfallquoten bedeutet.

Übernimmt die Factoring-Gesellschaft mit der Forderungsübertragung auch die Ausfallrisiken bei Zahlungsunfähigkeit, ist der Klient vom Kreditausfallrisiko befreit, da der Factor das Risiko eines Forderungsausfalls regresslos trägt. Das Factoring ersetzt damit eine Kreditversicherung gegen Forderungsausfälle. Diese hat gegenüber dem Factoring zwei Nachteile: Zum einen tritt sie nur dann ein, wenn Nachweise über bestimmte Voraussetzungen vorliegen (z.B. über die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners), zum anderen muss der Versicherungsnehmer gemäß der vereinbarten Selbstbeteiligung einen Teil des Ausfallvolumens selbst tragen. Zumeist decken Kreditversicherer nur 50-80% des Forderungsausfalls ab. Positiv ist, dass von der Factoring-Gesellschaft auch die laufende Bonitätsprüfung der Kunden übernommen wird, was auch anderen Unternehmensbereichen wie beispielsweise der Auftragsvergabe zu Gute kommt.

Auch die Übernahme der Debitorenbuchhaltung (einschließlich Mahnwesen und Inkasso) durch die Factoring-Gesellschaft ist vorteilhaft. Dies bringt Einsparungen von Verwaltungskosten durch Übertragung des Einzugsverfahrens und des Mahnwesens an die Factoring-Gesellschaft (insbesondere Personal- und Sachkosten). Außerdem spart der Factoring-Kunde den Verwaltungsaufwand für eine mögliche Rechtsverfolgung. Weiterhin wird das Unternehmen regelmäßig über die Bonitätsentwicklung seiner Abnehmer informiert, was durch das professionelle Mahnwesen des Factors zu einer Verbesserung des Zahlungsverhaltens führt.

2.3. Nachteile des Factoring

Ein gewisses Handicap des Factoring liegt in der mangelnden Bekanntheit des Instruments bei den Kunden des Unternehmens. Gelegentlich werden Befürchtungen geäußert, dass ein Unternehmen, das seine Forderungen verkauft, in finanziellen Schwierigkeiten steckt und als Geschäftspartner ein Risiko darstellt. Diese Befürchtung ist aber unbegründet, da nur gesunde Unternehmen Factoring überhaupt nutzen können, da die Factoring-Gesellschaft selbst auf ihr eigenes Risiko achten muss. Sicherlich sind aufgrund der unzureichenden Bekanntheit begleitende Kommunikationsmaßnahmen gegenüber den Kunden sinnvoll.

Weiterhin können Probleme entstehen, wenn die Factoring-Gesellschaft das Inkasso- und Mahnwesen übernimmt, da für das Unternehmen persönliche Beziehungen zu wichtigen Kunden oft die Grundlage für eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit sind. Inflexible Vorgehensweisen in Verbindung mit undifferenziert versendeten Mahnungen bergen somit großes Konfliktpotenzial in sich. Daher sollte der Unternehmer auf jeden Fall darauf achten, dass die Versendung von Mahnungen mit ihm abgestimmt wird.

Generell muss der Unternehmer Vergleichsrechnungen anstellen, ob Factoring wirklich die kostengünstige Alternative ist. Die Finanzierungskosten sind vom Factoringvolumen und der Übernahme von Dienstleistungen abhängig. In der Regel kostet die Vorfinanzierung marktübliche Kontokorrentzinsen plus ein bis zwei Prozentpunkte Aufschlag. Die Übernahme des Ausfallrisikos und der Debitorenbuchhaltung kostet rund ein Prozent der Forderungen. Die Vorteile aus der Liquiditäts-Steigerung sowie die Einsparungen bei den Verwaltungskosten müssen bei dem Vergleich dagegen gerechnet werden.

2.4. Factoring im Hinblick auf Basel II

Aus dem Blickwinkel des Unternehmens kann man Factoring bezüglich Kosten und Laufzeit mit einem Kontokorrentkredit vergleichen und folgendermaßen beurteilen: Durch das Factoring scheiden die Forderungen aus der Bilanz des Unternehmens aus, was eine Bilanzverkürzung zur Folge hat. Die aus dem Forderungsverkauf resultierende Liquidität kann zum Abbau von Verbindlichkeiten genutzt werden, was der Eigenkapitalquote und Bilanzstruktur zu gute kommt und das Rating verbessern hilft. Die Verbesserung der Bewertung ist vor allem in der Tatsache begründet, dass das Unternehmen von Ausfallrisiken befreit ist, welche in den Außenständen stecken. Außerdem können Sicherheiten für die Inanspruchnahme von Kontokorrentkrediten freigesetzt werden, welche besonders für mittelständische Unternehmen wichtig sind. Mit einem verbesserten Rating können künftig auch die Kosten für die Fremdfinanzierung verringert werden.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass beim Factoring auch grundsätzliche Überlegungen des Managements in Bezug auf Kundenstruktur, Zahlungsverhalten und das bisherige Verhalten gegenüber Kunden anzustellen sind. Im Allgemeinen ist Factoring Kunden zu empfehlen:

- die geringe Eigenmittel aber hohe Außenstände haben,
- die stark wachsende Umsätze mit hohem Wareneinsatz haben,
- die im Einkauf durch Skontierung Geld sparen können,
- deren Forderungen nach voll erbrachten Leistungen bestehen,
- die mit Zahlungszielen von 90 Tagen (Inland) bzw. 180 Tagen (Ausland) arbeiten.

3. Asset-Backed-Securities (ABS)

3.1. Funktionen der ABS-Transaktion

Insbesondere für größere Unternehmen sind Asset-Backed-Securities eine effiziente Methode, Forderungen zu Geld zu machen. Prinzipiell kann aber jedes Unternehmen als Verkäufer auftreten. Derzeit sollte das Forderungsvolumen jedoch etwa fünf Millionen EUR oder mehr betragen. Geeignete Forderungen sind solche aus Leasing, Miete oder Lieferungen und Leistungen.

Zum Zweck des Verkaufs gründet das Unternehmen eine sog. Zweckgesellschaft. Banken oder Factoring-Gesellschaften kaufen den Firmen bzw. der rechtlich selbstständigen Zweckgesellschaft die Forderungen ab, die diese gegenüber Kunden haben. Der Unternehmer sollte darauf achten, dass die Zweckgesellschaft nicht zu seinem Konsolidierungskreis gehört. Dies ist nötig, um im Rahmen einer Asset-Backed-Transaktion

die rechtliche Verselbständigung der Forderungen umzusetzen, indem die Finanzaktiva des Verkäufers regresslos an die Zweckgesellschaft verkauft werden. Damit haftet der Verkäufer nur noch für den rechtlichen Bestand und nicht für die Einbringlichkeit der Forderungen, es wird somit die notwendige Trennung zwischen dem Verkäufer und den zu verkaufenden Bilanzaktiva erreicht: Der Forderungskäufer wird sowohl zivilrechtlicher als auch wirtschaftlicher Eigentümer der Forderungen, die Finanzaktiva scheiden aus dem Vermögen des Verkäufers aus und werden durch die Zweckgesellschaft als Käuferin aktiviert. Bei den Zweckgesellschaften werden zwei Formen unterschieden: Sog. Single Seller, bei der die Zweckgesellschaft speziell für die Durchführung einer einzigen ABS-Transaktion gegründet wird. Und die sog. Multi Seller, bei denen die Zweckgesellschaft mehrere Emissionen betreut und die Forderungen verschiedener Unternehmen erwirbt.

Im Gegenzug zum Verkauf der Forderungen erhalten die Unternehmen vom Finanzdienstleister die ausstehenden Rechnungssummen. Die Finanzdienstleister ihrerseits bündeln diese Forderungen und machen marktfähige Wertpapiere daraus, die als Anleihen am Kapitalmarkt angeboten werden. Die Debitorenverwaltung und der Forderungseinzug verbleibt in den meisten Fällen beim Unternehmer, so dass der Drittschuldner den Forderungsverkauf nicht bemerkt.

Für eine erfolgreiche Positionierung am Kapitalmarkt ist die Risikoeinschätzung der Anleihe durch die Marktteilnehmer wichtig. Aus diesem Grund sind besonders solche Forderungen zur ABS-Hinterlegung geeignet, die gegenüber zahlreichen Schuldnern bestehen, hohe Homogenität hinsichtlich kalkulierbarer Ausfallraten aufweisen und eine hohe Quote von Zahlungen, die termingegenau eingehen. Somit bleibt festzuhalten, dass im Idealfall das Forderungs-Portfolio aus vielen kleinen Forderungen gegenüber zahlreichen Debitoren besteht, die aus unterschiedlichsten Branchen in verschiedenen geografischen Gebieten innerhalb eines Landes kommen.

3.2. Vorteile von Asset-Backed-Securities

Eine ABS basierte Finanzierung hat besonders für solche Unternehmen Vorteile, die über einen hohen Anteil an Forderungen in ihrer Bilanz verfügen. Diese Vorteile werden im folgenden dargestellt.

▪ Liquiditätsbeschaffung

Einer der wichtigsten Vorteile dieser Finanzierungsalternative ist die Freisetzung liquider Mittel durch den Forderungsverkauf. Der Finanzierungseffekt ist umso stärker, je länger die Laufzeit der Forderungen ist. Somit ist ein zusätzlicher Vorteil darin zu sehen, dass auch die Unternehmen, die bislang Kredite ausschließlich bei ihrer Bank aufnehmen konnten, über die Gründung der Zweckgesellschaft Zugang zum Kapitalmarkt haben. Selbst Firmen mit niedriger Bonität, aber hohen regelmäßigen Forderungen erhalten über ABS schnell Kapital. Bilanzuell werden die verkauften Forderungen aus der Handelsbilanz des Unternehmens ausgebucht und in einem ersten Schritt der Veräußerungserlös abzüglich eines Risikoabschlages in Form liquider Mittel aktiviert. Diese Liquidität kann zur Wachstumsfinanzierung, für Investitionen in neue Projekte oder zur Rückführung von Verbindlichkeiten genutzt werden. Dies führt direkt zum nächsten Vorteil, dem Bilanzstruktur-Management.

▪ Bilanzstruktur-Management

Durch die Rückführung von Verbindlichkeiten lässt sich eine Verbesserung der Bilanz- bzw. Kapitalstruktur erwirken, da somit der Verschuldungsgrad (Fremdkapital zu Eigenkapital) verringert wird. Folge dieser Bilanzverkürzung ist außerdem eine Reduzierung des Zinsaufwands. Weiterhin besteht die Möglichkeit, mit Asset-Backed-Securities die Aktivastruktur zu optimieren, indem die freigesetzte Liquidität für Investitionen in höher

verzinsliche oder risikoärmere Aktiva verwendet werden (Aktivtausch). Auch die horizontale Bilanzstruktur lässt sich modifizieren, indem z.B. eine bestehende Fristenkongruenz zwischen Aktiva und Passiva, durch den Verkauf langfristiger Forderungen und die Rückführung entsprechend kurzfristiger Verbindlichkeiten ausgeglichen wird.

Wichtig im Zusammenhang mit der Bilanzstruktur ist auch, dass durch die revolvingende Veräußerung die Außenstände in der verkauften Höhe nachhaltig aus der Bilanz des Unternehmens ausgelagert werden.

▪ **Risikomanagement**

Für das Risikomanagement ergeben sich folgende Vorteile:

- Das Kreditausfallrisiko geht durch den regressloser Verkauf auf die Investoren über.
- Auf diese Weise wird die Bonität der ABS von der Bonität des Unternehmens getrennt.
- Das Liquiditätsrisiko wird dadurch gemindert, dass die liquiden Mittel dem Unternehmer unabhängig von etwaigen Zahlungsverzögerungen seiner Kreditnehmer zufließen.

▪ **Sonstige Vorteile**

Neben den eben genannten Vorteilen ergeben sich noch eine Reihe weiterer Vorzüge. Beispielsweise wird eine günstigere Finanzierung als beim Factoring für den Forderungsverkäufer möglich, da durch die Streuung der Wertpapiere auf dem Kapitalmarkt das Risiko als geringer geachtet wird als bei einem Ankauf durch eine einzige Factoring-Gesellschaft. Zudem ergeben sich für die gesamte Laufzeit langfristig kalkulierbare Zinskosten sowie eindeutige Vorgaben für die Liquiditätsplanung durch die Vereinbarung fester Rückzahlungstermine. Da das Unternehmen meistens auch Debitorenverwaltung und den Forderungseinzug in eigener Verantwortung behält, ist außerdem die Nutzung von ABS grundsätzlich nicht nach außen sichtbar.

3.3. Nachteile von Asset-Backed-Securities

Zunächst mag es so scheinen, als wenn Asset-Backed-Finanzierungen für bonitätsschwache Unternehmen besonders vorteilhaft sein können. Zu beachten ist jedoch, dass eine Insolvenz des Forderungsverkäufers erhebliche Auswirkungen auf die gesamte Transaktion hat. Zieht das Unternehmen beispielsweise die Forderungen selbst ein, besteht die Gefahr, dass eingegangene Rechnungsbeträge nicht an die Zweckgesellschaft ausgezahlt werden (Vermischungs- und Veruntreuungsrisiko). Deshalb muss das Unternehmen sicherstellen, dass die verkauften Forderungen entsprechend gekennzeichnet sind und eindeutig von den noch verbleibenden Forderungen unterschieden werden können.

Weitere Nachteile der ABS-Finanzierungen liegen in folgenden Aspekten:

- ABS sind im Vergleich zu traditionellen Finanzierungstechniken viel aufwendiger und komplexer: die aufsichtsrechtlichen, buchhalterischen und allgemeinen juristischen Abklärungen sowie die große Anzahl an Parteien und Verträgen und die daraus resultierende Vielzahl an Varianten sind die Ursache hierfür. Damit ist die Vorbereitungszeit für die ABS-Finanzierung im Vergleich mit anderen Finanzierungsinstrumenten deutlich länger.
- Ein weiteres Problemfeld ist die mangelnde Flexibilität dieser Finanzierungsform. Die Struktur sowie die Rückzahlungsmodalitäten sind während der Transaktion oft für mehrere Jahre festgelegt und können deshalb nur sehr schwer oder gar nicht mehr verändert werden. Verstärkend kommt hinzu, dass auch in bezug auf die Mahn- und Inkassopolitik einschränkende Effekte entstehen können, da das Unternehmen einer großen Anzahl

unbekannter Investoren gegenüber steht, die auf die vertragsgerechte Erfüllung der Zahlungen aus den Wertpapieren bestehen. Durch diesen zusätzlichen Druck auf die Verwaltung dürfte die Kulanz gegenüber den Kunden tendenziell eher abnehmen und damit die Flexibilität des Unternehmens im Kundenbeziehungsmanagement.

- Auch ist die Kostenseite nicht zu vernachlässigen. Genaue Angaben zu den Kosten sind jedoch schwierig, da sie im hohen Maße von der Größenordnung und der Ausgestaltung abhängen. Deshalb ist nur ein grober Überblick über die Kostenkomponenten möglich. Als Richtwert kann davon ausgegangen werden, dass ABS-Konstruktionen zwischen 0,8 und 3% des Wertpapiervolumens kosten.
- Es entstehen einmalige Transaktionskosten für die Strukturierung des Asset-Backed-Securities-Programms und für Anpassungen beim Unternehmen z.B. für spezielle Software. Die laufenden Kosten setzen sich unter anderem aus dem Finanzierungszinssatz und den Verwaltungsgebühren zusammen.
- Hinzu kommt, dass Forderungsausfallabschläge die zur Auszahlung kommenden Beträge mindern. Durch die komplexe Struktur einer ABS-Transaktion entstehen im Unternehmen auch Personalkosten. Außerdem können die Kosten durch Risikokonzentrationen bei einzelnen Schuldneradressen, Branchen oder Ländern in die Höhe getrieben werden, da diese durch Bonitätsverstärker abgedeckt werden müssen. Hinzukommen auch Ratingkosten, um die Wertpapiere erfolgreich am Kapitalmarkt zu platzieren.
- Aufgrund der hohen Transaktionskosten sind Asset-Backed-Finanzierungen aktuell erst ab einem Mindestvolumen von fünf Millionen Euro vorteilhaft. Wie bereits erwähnt arbeiten aber mehrere Institute an Angeboten auch für kleinere Forderungsvolumina.

3.4. ABS im Hinblick auf Basel II

Mittlerweile versucht man verstärkt mit neueren Anleiheformen auf den europäischen Kapitalmärkten der Tatsache Rechnung zu tragen, dass insbesondere Forderungen als Bestandteile des haftenden Unternehmensvermögens hinsichtlich ihrer Werthaltigkeit meist unterschiedlich sind, aber auch schneller als z. B. Sachanlagen liquidiert werden können. Überträgt man diesen Gedanken auf den Wertpapierbereich, so gelangt man zum Konzept der Asset-Backed-Securities. Weiterhin wirkt ein Verdrängungseffekt auf klassische Finanzierungsformen, bedingt durch das Zusammenwachsen der internationalen Finanzmärkte.

Als Ergänzung zu traditionellen Formen der Kreditfinanzierung erweitert der Forderungsverkauf den finanziellen Spielraum eines Unternehmens, ohne die bestehenden Kreditlinien zu belasten. Damit trägt die Asset-Backed-Finanzierung, mit der indirekt auf die Geld- und Kapitalmärkte zurückgegriffen wird, zur Diversifizierung und Erweiterung der Finanzierungsquellen bei und reduziert die Abhängigkeit von Bankkrediten. Zudem werden mit Basel II erstmals international harmonisierte Regelungen festgelegt, welche sich auf die bankenaufsichtsrechtliche Behandlung von ABS beziehen. Letztendlich bleibt festzuhalten, dass es auch durch die neue Basler Eigenkapitalvereinbarung in Deutschland zu einer weiter steigenden Nachfrage nach bilanzentlastenden Verbriefungsmodellen wie den Asset-Backed-Securities führen wird. Von besonderem Interesse sind dabei die geplanten Plattformen auch für kleinere Forderungsvolumina.

4. Leasing

Unter Leasing wird die zeitlich begrenzte Nutzungsüberlassung von Mobilien, Immobilien oder Arbeitskräften zu konstanten, im Vorhinein festgelegten Raten verstanden. Leasing stellt eine Sonderform der Fremdfinanzierung dar, weil es trotz der Tatsache, dass keine Zahlungsmittel als Kredit vergeben werden, Investitions- und Kapazitätserweiterungstätigkeiten ohne

gleichzeitigen Einsatz eigener Mittel ermöglicht. Leasing erfolgt über spezielle Finanzierungsinstitute, die sog. Leasinggesellschaften (direktes Leasing) oder über den Hersteller des Leasinggutes (indirektes Vertriebsleasing).

Leasingfähig sind mobile und immobile Wirtschaftsgüter, die werthaltig und fungibel, also drittverwertbar sind. Die steuerliche Zuordnung des Leasingobjektes erfolgt (Ausnahme: Mietkauf) beim Leasinggeber, das Investitionsrisiko verbleibt jedoch beim Leasingnehmer.

Die gebräuchlichste Differenzierung von Leasingverträgen erfolgt nach den Kriterien Dauer und Amortisation (Teilamortisation oder Vollamortisation). Dabei werden Finance- und Operate-Leasing unterschieden. Daneben gibt es weit verbreitet Sonderformen, wie z.B. Sale-and-lease-back, Full-Service-Leasing, kündbare Leasingverträge und Mietkauf.

4.1. Formen des Leasing

▪ Finance-Leasing

Die überwiegende Zahl der angebotenen Finanzierungsverträge orientiert sich in der Gestaltung an den Grundsätzen der vier Leasingerlasse und wird gekennzeichnet durch:

- Unkündbarkeit während der Grundmietzeit.
- Einhaltung der 40% bis 90%-Regel.
- Die Grundmietzeit des Leasingvertrages muss mindestens 40% und darf höchstens 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer (Abschreibungsfristen AfA) betragen.
Ausnahme:
Kündbarer Vertrag, der keine limitierte Vertragslaufzeit vorsieht. Allerdings muss hier die unkündbare Grundmietzeit mindestens 40% der AfA-Zeit betragen. Mietkauf, da hier das Leasingobjekt dem Leasingnehmer steuerlich zugeordnet wird, hat die 40% bis 90%-Regel keine Gültigkeit.
- Bei Vertragsende Kaufoptionen oder Verlängerung durch Leasingnehmer bzw. Andienungsrecht des Leasinggebers.

Finance-Leasing sind fast immer durch mittel- bis langfristige Vertragslaufzeiten charakterisiert und werden in zwei Varianten angeboten: Teilamortisations- und Vollamortisationsverträge.

Bei Teilamortisationsverträgen (TA) wird nur ein Teil des Anschaffungswertes des Leasingobjektes durch den Leasingnehmer amortisiert, es bleibt ein Restwert. Nach Ablauf der Leasingdauer kann der Vertrag verlängert oder das Objekt zu einem verhandelbaren Kaufpreis erworben werden. Der Leasinggeber hat zudem ein Andienungsrecht, d.h. er kann den Leasingnehmer „zwingen“, das Leasingobjekt bei Laufzeitende zum vertraglich vereinbarten Restwert zu kaufen.

Bei Vollamortisationsverträgen (VA) wird der Leasingnehmer dagegen grundsätzlich zur vollen Amortisation während der Leasingdauer verpflichtet, auch hier besteht bei Vertragsauslauf eine Kaufoption.

▪ Operate-Leasing

Operating-Leasing-Verträge haben dagegen eine starke Ähnlichkeit mit kurzfristigen Mietverträgen. Hier steht hauptsächlich die Nutzung eines vorübergehend benötigten Wirtschaftsguts und der Service des Leasinggebers im Vordergrund. Die Amortisation des Anschaffungswertes verteilt sich in der Regel auf mehrere Mietverhältnisse mit meist unterschiedlichen Leasingvertragspartnern. Das Operate-Leasing kommt für Wirtschaftsgüter in Frage, die leicht erneut vermietet oder anderweitig verwendet werden können. Die Laufzeit liegt hier meist unter der 40%-Regel, der Leasingnehmer hat bei Vertragsende keine Kaufoption, sondern muss das Leasingobjekt an den Leasinggeber zurückgeben.

▪ Sonderformen

Eine Sonderform des Leasing ist das sog. Sale-and-lease-back. Dies bedeutet: Verkaufen und zurückmieten. Der zukünftige Leasingnehmer verkauft an den Leasinggeber ein ihm gehörendes (Nachweis über Eigentum erforderlich) und bereits genutztes Wirtschaftsgut, gleichzeitig wird dieses Objekt wieder zurückgemietet. In der Regel handelt es sich um eine zum Verkehrswert gehandelte Immobilie. Der Verkaufspreis des Objektes ist die Berechnungsgrundlage für die Leasingrate. Zweck dieser Transaktion ist, dass der Leasingnehmer bisher in das Objekt gebundenes Kapital freisetzt.

Der Anteil des Sale-and-lease-back bei Mobilien ist eher gering, da die meisten Leasinggesellschaften hier nicht zur Liquiditätsbeschaffung dienen möchten und die Werthaltigkeit gebrauchter Mobilien eher gering ist. Gebräuchlich ist hier aber das Technische Sale-and-lease-back, das vor allem im PKW-Bereich Verwendung findet. Hier sind nicht betriebswirtschaftliche Gründe (Liquiditätsbeschaffung) maßgeblich, sondern abwicklungstechnische: Kaufvertrag beim Händler wurde schon vor Abschluss des Leasingvertrages unterzeichnet, Leasingnehmer möchte Fahrzeug schon vor Bonitätsprüfung durch die Leasinggesellschaft nutzen oder aber der Leasingnehmer möchte nicht, dass sein Händler vom Leasing erfährt.

Beim Full-Service-Leasing bieten die Leasinggesellschaften neben der Finanzierungsfunktion weitere Serviceleistungen wie z.B. Wartungsarbeiten an.

Kündbare Leasingverträge stellen einen eigenen vollamortisationsorientierten Vertragstyp dar. Hier entfällt die Laufzeitbegrenzung, dafür gibt es festgesetzte Kündigungszeitpunkte, bei denen der Leasingnehmer den Vertrag kündigen kann. Vorsicht: Erfolgt keine Kündigung durch den Leasingnehmer läuft der Vertrag und damit die Verpflichtung zur Ratenzahlung weiter.

Unter Special-Leasing wird verstanden, dass das Leasingobjekt so speziell auf die Bedürfnisse des Leasingnehmers zugeschnitten ist, dass das Objekt nach Vertragslaufzeit nur vom Leasingnehmer sinnvoll weitergenutzt werden kann (z. B. Spezial-Maschinen).

4.2. Vorteile des Leasing

Die besondere Attraktivität des Leasing besteht darin, dass Unternehmen Investitionsgüter nicht mehr selbst anschaffen müssen, sondern von Leasinggesellschaften leasen können. Hiermit wird eine das Eigenkapital schonende Kapazitätserweiterung möglich, da die beschafften Wirtschaftsgüter nicht in die Bilanz des Leasingnehmers eingehen:

- Liquiditätsschonung,
- Leasingraten sind als Betriebsausgaben steuerlich voll absetzbar,
- Leasing ist bilanzneutral,
- Leasingkosten sind periodisch wiederkehrende Zahlungen, die parallel zur Nutzung des Leasingobjekts anfallen. Finanzielle Vorleistungen sind nicht notwendig, da das Objekt sich laufend selbst finanziert („pay as you earn“- Effekt/Kostenkongruenz),
- die periodischen Leasingzahlungen dienen der innerbetrieblichen Planung als sichere Kalkulationsgrundlage,
- die Vorteile von Leasing schaffen Möglichkeiten für betriebliche Innovationen und Rationalisierungen.

4.3. Nachteile des Leasing

Trotz der positiven Aspekte sollen Unternehmen Leasing nicht als Allheilmittel betrachten. Nachteilig ist die verhältnismäßig hohe Ratenbelastung, welche je nach Vertragsdauer in Summe 20% bis 40% über der Kaufsumme des Leasingobjektes liegen kann. Tendenziell ist

festzuhalten, dass die Kosten einer Leasingtransaktion häufig höher sind als bei einer Kreditfinanzierung. Dennoch lohnt auch hier der Vergleich, auch im Leasing-Markt gibt es sehr attraktive Angebote.

Da ordentliche Kündigungsmöglichkeiten während der Grundmietzeit nur bilanzschädlich (das Leasingobjekt muss bei Kündigung innerhalb der Grundmietzeit rückwirkend in die Bilanz des Leasingnehmers aufgenommen werden) möglich sind, besteht in dieser Zeit eine starke Bindung an die Leasinggesellschaft, wodurch die Flexibilität erheblich eingeschränkt wird.

4.4. Leasing im Hinblick auf Basel II

Leasing ist ein seit Jahrzehnten in Deutschland eingeführtes Finanzierungsinstrument. Die hohe Flexibilität und seine bilanzentlastende Wirkung haben dazu beigetragen, dass Leasing bereits heute als Alternative zum klassischen Investitionskredit stark genutzt wird.

Eine wesentliche Auswirkung des Leasings ist die Bilanzverkürzung. Dieser Effekt resultiert aus dem Wegfall eines Vermögenspostens auf der Aktivseite bei gleichzeitiger Verringerung der Verbindlichkeiten auf der Passivseite. Eine geringere Bilanzsumme führt zu einer Erhöhung wichtiger Leistungskennzahlen der Unternehmensbewertung, wie etwa der Gesamtkapitalrendite oder der Verschuldungsquote.

Insbesondere die Sonderform Sale-and-lease-back verfolgt das Ziel der Kapitalfreisetzung. Das im Anlagevermögen gebundene Kapital steht zur Verfügung, ohne die entsprechenden Anlagegüter abgeben zu müssen. Zudem schont dies das Eigenkapital und die Kreditlinien des Unternehmens. Aus diesem Grunde haben insbesondere Sale-and-lease-back-Geschäfte wesentliche Bedeutung für die Bilanzpolitik eines Unternehmens. Auch im Zuge der Liquiditätsverbesserung gewinnt Sale-and-lease back bei Immobilien oder sehr werthaltigen mobilen Wirtschaftsgütern immer mehr an Bedeutung. Das Unternehmen kann die durch den Verkauf freigesetzte Liquidität für andere unternehmerische Aufgaben nutzen. Ebenso besteht die Möglichkeit der Rentabilitätsverbesserung, indem durch den Verkauf eines Objektes über Buchwert stille Reserven mobilisiert werden. Jedoch ist zu bedenken, dass ein möglicherweise positives Bilanzergebnis eine Steuerzahlungspflicht auslöst, die sich liquiditätsmindernd auswirkt (Rentabilität versus Liquidität!).

Die relative Bedeutung von Leasing als Ergänzung zu Kreditfinanzierungen wird somit mittel- bis langfristig weiter an Bedeutung gewinnen.

5. Beteiligungsfinanzierung

Bei einer Beteiligungsfinanzierung handelt es sich um eine weitere alternative Finanzierungsform, die für deutsche Mittelstandsunternehmen interessant sein kann. Darunter wird die Zuführung von Eigenkapital von Investoren außerhalb des Unternehmens verstanden. Der noch relativ junge deutsche Markt für Beteiligungskapital weist eine erhebliche Vielfalt von Anbietern auf. Eine Studie der KfW-Bankgruppe unterscheidet zwei primäre Gruppen: einmal renditeorientierte Gesellschaften und förderorientierte Gesellschaften. Die Gruppen von Beteiligungsgesellschaften unterscheiden sich nicht nur hinsichtlich ihrer Renditeerwartungen, sondern auch in Bezug auf ihre Beteiligungspolitik – also Branchenfokus, Höhe des Engagements und Einstiegszeitpunkt. Die Mehrzahl der Beteiligungsgesellschaften ist Mitglied im Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften BVK.

Renditeorientierte Beteiligungsgesellschaften finanzieren maßgeblich die Frühphase – also Seed- oder Start Up-Finanzierung – des Unternehmens. Kennzeichnend ist bei dieser Form, dass sie im Regelfall dazu dient, Eigenkapital für überdurchschnittlich riskante Investitionen zur Verfügung zu stellen. Die Investoren haben in der Regel nicht die Intension, dauerhaft Anteilseigner des Unternehmens zu sein – sie beabsichtigen vielmehr eine Desinvestition nach eingetretenem Markterfolg. Aus diesem Grunde ist Venture Capital mit einer vorab

vereinbarten Befristung von cirka fünf bis zehn Jahren verbunden. Allerdings ist es während dieses Zeitrahmens zumeist möglich, weitere finanzielle Mittel zu erhalten, um einerseits die technologische Entwicklung voranzutreiben und die Möglichkeit eines aggressiven Markteintritts zu nutzen. Häufig sind VC-Geber auch auf bestimmte Branchen spezialisiert.

Daneben gibt es renditeorientierte Beteiligungs-Gesellschaften, die sich in der sog. Spätphasen-Finanzierung engagieren. Diese sind schwerpunktmäßig in der Finanzierung des Wachstums von etablierten Unternehmen oder bei "Management buy outs" oder "Management buy ins" engagiert. Manche Gesellschaften haben sich auf Turn-around-Finanzierungen spezialisiert.

Außerdem differenziert sich der Markt nach unabhängigen Beteiligungsgesellschaften auf der einen Seite und Gesellschaften auf der anderen Seite, die als Tochterunternehmen größerer Industrie-, Dienstleistungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen operieren.

Beteiligungen können auf Bundesebene über die Programme ERP-Innovationsprogramm sowie ERP-Beteiligungsprogramm gefördert werden. Darüber hinaus übernimmt die Bürgschaftsbank NRW Garantien für beschränkt haftende Beteiligungen, Beteiligungen von privaten Kapitalbeteiligungsgesellschaften an kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft.

5.1. Phasen der Beteiligungsfinanzierung

Durchgängiger Bezugspunkt der Betrachtung ist der Unternehmenslebenszyklus, weil die Möglichkeiten der Beteiligungsfinanzierung davon abhängig sind, in welcher Phase sich das Unternehmen befindet.

Während der Gründungsphase erfolgt die Finanzierung des Konzepts oder technischer Entwicklungen, wobei der Kapitalbedarf in dieser Phase naturgemäß noch sehr hoch ist. In dieser Phase wird die Grundlage für den späteren Unternehmenserfolg gelegt (Seed-Phase).

Mit der Markteinführung folgt die Expansionsphase, in der tendenziell der Break-Even-Point erreicht wird. Diese Phase ist durch eine zunehmende Marktdurchdringung und somit verstärktem Wachstum gekennzeichnet. Daher besteht bald Bedarf für eine Expansions- oder Wachstumsfinanzierung, wobei das Kapital in die Kapazitätsausweitung, Produktdiversifikation oder Marktausweitung fließt.

Die Reifephase ist oftmals durch einen abnehmenden Grenzumsatz gekennzeichnet, der trotz weiterer absoluter Marktausdehnung durch neue Markteintritte und zunehmende Marktsättigung verursacht wird. Die klassische Venture-Capital-Gesellschaft hat in der Regel ab dieser Phase ihre besondere Finanzierungsrolle erfüllt, es beginnt der Ausstieg aus der bisherigen Finanzierungsbeziehung. Dennoch ergibt sich für das nach Wachstum strebende Unternehmen am Anfang oder inmitten der Reifephase neuer Finanzierungsbedarf. Häufig treten hier Beteiligungsgesellschaften ins Unternehmen ein, die auf die Spätphasen-Finanzierung spezialisiert sind.

5.2 Beteiligungsformen

Bei den Beteiligungsformen wird zwischen der direkten und der indirekten Beteiligung differenziert. Direkte Beteiligungen erfolgen unmittelbar, z.B. als Aktionär, Kommanditist oder GmbH-Gesellschafter an dem zu finanzierenden Unternehmen. Die stille Beteiligung ist eine Innengesellschaft, welche nach außen nicht in Erscheinung tritt und grundsätzlich bei Unternehmen jeder Rechtsform möglich ist. Ein wesentlicher Vorteil der stillen Gesellschaft liegt in der großen Flexibilität. So kann im Gesellschaftsvertrag individuell vereinbart werden, welche Rechte der stille Gesellschafter vor allem in bezug auf die Mitwirkung, Information, Kontrolle und Wertsteigerung hat. Je nach Ausgestaltung kann eine typische oder atypische

stille Gesellschaft vorliegen, wobei der Übergang fließend ist. Außerdem werden die Vertragsbeziehungen unter den Altgesellschaftern unverändert gelassen.

Bei der indirekten Beteiligung hingegen sind die Investoren nur mittelbar beteiligt, was durch die Zwischenschaltung eines Intermediäres (i.d.R. Beteiligungsgesellschaft) realisiert wird.

5.3. Vorteile der Beteiligungsfinanzierung

Ein Vorteil der Beteiligungsfinanzierung ist insbesondere der Imagegewinn, da das finanzielle Engagement einer renommierten Beteiligungsgesellschaft als eine Art Gütesiegel kommuniziert werden kann. Dadurch verbessert sich häufig die Verhandlungsposition gegenüber der Bank. Zum einen wird die Eigenkapitalquote verbessert und zum anderen wirkt das Image der Beteiligungsgesellschaft. Ein zusätzlich positiver Aspekt ist die Förderung unternehmerischen Denkens aufgrund der externen Fachkompetenz durch die Mitwirkung der Beteiligungsgesellschaft an der strategischen Unternehmensführung. Die Verantwortlichen in den Beteiligungsgesellschaften können mit ihrem Know-how wichtige Impulse für die Weiterentwicklung geben. Neben dem Management-Know-how ist das häufig auch Experten-Wissen in bestimmten Technologien. Diese Beraterfunktion der Beteiligungs-Gesellschaft kann sowohl in der Frühphase wie auch der Spätphase wichtig sein. Wichtig ist aber, dass sich der Beteiligungsgeber aus der operativen Geschäftsführung heraushält.

Der wesentliche Vorzug der Beteiligungsfinanzierung ist die Bereitstellung der Eigenmittel, die notwendig sind, um ein Konzept zur Marktreife zu bringen und die Produktidee anschließend im Markt durchzusetzen. Im Vergleich zu einer Darlehensfinanzierung, bei der mit steigendem Fremdfinanzierungsanteil die Höhe der Zins- und Tilgungszahlungen zunimmt, bleibt dieser Effekt bei einer Beteiligungsfinanzierung aus, da auf eine laufende Gewinnausschüttung während der relativ kurzen Beteiligungsphase oftmals verzichtet wird. Dies könnte beispielsweise arrangiert werden, indem die Realisierung der Rendite über den Wertzuwachs der gehaltenen Unternehmensanteile bei Veräußerung erfolgt. Mit dieser Orientierung an der Marktwertsteigerung stärken Beteiligungsgesellschaften die Liquidität, da Gewinne und Cash Flows somit im Unternehmen verbleiben. Gleichzeitig kann die erhöhte Eigenkapitalquote den Weg zu anderen Finanzierungen bereiten oder ergänzende Kreditfinanzierungen durch eine verbesserte Bonität verbilligen. Von Vorteil ist es, wenn die Beteiligungsgesellschaft beim sog. Exit, also Ausstiegszeitpunkt flexibel ist. Klassische Frühphasen-Finanzierer (VC-Kapital) sind hier allerdings i.d.R. wenig flexibel, da sie stark renditeorientiert sind.

5.4. Nachteile der Beteiligungsfinanzierung

Eine Beteiligungsfinanzierung ist allerdings auch mit negativen Aspekten behaftet. Der Aufwand, den passenden Beteiligungspartner zu finden kann enorm sein. Seriöse Partner am Beteiligungsmarkt besitzen normalerweise Referenzkunden: Dort kann sich der Unternehmer authentisch über die Zusammenarbeit informieren lassen. Basis-Informationen und Tipps gibt es außerdem bei der IHK und anderen Beratungseinrichtungen. Außerdem haben sich auch einige Unternehmensberater auf die Vermittlung von Beteiligungskapital spezialisiert.

Ein weiterer Nachteil kann darin liegen, dass ein Ausstieg der Beteiligungsgesellschaft über einen Börsengang erfolgt: Sofern dieser Weg aufgrund ungünstiger Rahmenbedingungen "verstopft" ist, kann bei beiden Seiten Unzufriedenheit entstehen. Hier sind Partner hilfreich, die einen flexiblen Ausstiegszeitpunkt haben. Darüber hinaus gibt es aber auch andere Möglichkeiten wie beispielsweise den Rückkauf der Anteile durch das Unternehmen oder der Einstieg neuer Investoren.

Außerdem resultiert aus einer Beteiligung natürlich auch ein gewisses Abhängigkeitsverhältnis gegenüber der Beteiligungsgesellschaft: Denn den Eigenkapitalgebern werden gewisse Mitsprache- und Informationsrechte zugestanden. Die Einflussnahme erfolgt zwar nicht auf das operative Tagesgeschäft, jedoch behält sich das Beteiligungs-Management bei strategischen

Entscheidungen ein Kontroll- und Mitspracherecht vor, um die Kapitalverwendung zu beeinflussen.

Aufgrund der Renditeorientierung ist eine Beteiligungskapitalfinanzierung im Vergleich zur Kreditfinanzierung teurer, aber sicherlich nur bedingt vergleichbar. Denn mit einer Beteiligung wird schließlich unmittelbar die Eigenkapitalquote verbessert. Dies kann deutliche Finanzierungsvorteile bringen und stärkt die Verhandlungsposition gegenüber der Bank.

5.5. Beteiligungen im Hinblick auf Basel II

Die Beteiligungsfinanzierung bringt nicht nur für große Betriebe, sondern auch für kleine und mittlere Unternehmen deutliche Vorteile. Man erhält eine Kapitalzufuhr, die meist noch von einer aktiven Management-Unterstützung begleitet wird. Am Markt besteht derzeit allerdings noch eine Lücke, da die Beteiligungskultur in Deutschland relativ jung ist. Gerade in der Frühphasenfinanzierung und bei Beteiligungen für kleine Unternehmen fehlen noch Angebote. Doch hier ist bereits jetzt viel Bewegung im Markt und es entstehen neue Angebote.

Die Verbesserung der Eigenkapitalquote ermöglicht es dem Unternehmen, entweder überhaupt erst kreditfähig zu werden oder günstigere Konditionen auszuhandeln. Durch die Stärkung der Eigenkapitalbasis wird das unternehmerische Potenzial gesteigert. Neben dem Finanzierungseffekt ergibt sich der Vorteil, dass das Risiko auf neue Kapitalgeber überwältigt und somit die Bonität wie auch das Rating verbessert wird. Beteiligungskapital-Finanzierungen sind vor dem Hintergrund von Basel II als Chance zu sehen, das eigene Unternehmen mit einem geringeren Fremdkapital-Anteil weiterzuentwickeln und dessen Weiterbestehen dadurch auch in der nächsten Generation abzusichern.

6. Mezzanine Förderprogramme

Darüber hinaus gibt es auf Bundes- und Länderebene eine Fülle von öffentlichen Förderprogrammen, die sowohl bei der Gründungs- wie auch der Wachstumsfinanzierung gerade für kleine und mittlere Unternehmen interessant sein können. Neben den klassischen Förderdarlehen hat insbesondere die KfW-Mittelstandsbank den Bereich öffentlicher Förderprogramme mit eigenkapitalähnlichen Komponenten deutlich ausgebaut. Diese Programme nehmen also eine Zwitterstellung zwischen Fremd- und Eigenkapitalfinanzierungen ein.

6.1. Vorteile mezzaniner Förderprogramme

Das sind zum einen eigenkapitalähnliche Finanzierungen, die sich je zur Hälfte aus einer Fremdkapitaltranche und der eigenkapitalähnlichen Nachrangtranche zusammensetzen. Bei diesen Programmen wird über die Nachrangtranche die Hälfte der Darlehenssumme eigenkapitalfördernd zur Verfügung gestellt, denn die KfW-Mittelstandsbank tritt mit ihren Forderungen im Haftungsfall hinter die anderer Fremdkapitalgeber zurück. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass die Nachrangtranche und damit die Hälfte der Darlehenssumme nicht banküblich zu besichern ist.

Während sich das "Unternehmerkapital" an bestehende mittelständische Unternehmen richtet, ist das sog. ERP-Kapital für Gründungen für die Zielgruppe der Unternehmensgründerinnen und -gründer gedacht. Auch dieses Darlehen hat Eigenkapitalfunktion, da die Ansprüche der KfW-Mittelstandsbank im Haftungsfall hinter den Forderungen der anderen Gläubiger zurücktreten. Damit ein Antrag bei der Hausbank gestellt werden kann. Sollte der Gründer 15% der gesamten Investitionssumme aus eigenen Mitteln einbringen. Dieser Betrag wird dann von der KfW-Mittelstandsbank bis zu einer Höhe von maximal 40% aufgestockt. Pro Person liegt der Höchstbetrag bei 500.000 €. Mit einer Laufzeit von 15 Jahren, davon 7 Jahre tilgungsfrei, ist dies ein attraktives Programm für die Startphase.

Darüber hinaus gibt es in Nordrhein-Westfalen über die NRW Bank und die Bürgschaftsbank weitere interessante Förderprogramme für die Finanzierung von Existenzgründungen und Wachstumsfinanzierungen, die allerdings nicht unter mezzanine Finanzierungen fallen. Die IHK berät gerne über die verschiedenen Fördermöglichkeiten.

6.2. Nachteile mezzaniner Förderprogramme

Aufgrund ihrer Eigenkapitalfunktion und dem höheren Risiko für die Förderbank liegen diese Programme teilweise über den Darlehenszinsen für andere Förderprogramme oder klassische Bankkredite. Doch aufgrund der eigenkapitalähnlichen Funktion sind hier Vergleiche nur bedingt möglich.

7. Weiterführende Links

Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften	www.bvk-ev.de
Bundesverband deutscher Leasingunternehmen e. V.	www.bdl-leasing-verband.de
Bundesverband Finanzierung und Leasing e. V.	www.bvfl.de
Bundesverband Factoring für den Mittelstand	www.bundesverband-factoring.de
Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen	www.bb-nrw.de
Deutscher Industrie- und Handelskammertag	www.dihk.de/inhalt/informationen/news/schwerpunkte/rating/
Factoring-Netzwerk	www.factors-chain.com
KfW-Mittelstandsbank	www.kfw-mittelstandsbank.de
NRW Bank	www.nrwbank.de
Marktplatz für Factoring	www.factoring-marktplatz.de

Stichwortverzeichnis**Seite**

A Analysemethoden.....	8
Asset-Backed-Securities.....	36
B Beteiligungsfinanzierung.....	42
Bonität.....	3
E Erfolgsvorschau.....	20
F Factoring.....	34
Förderdatenbank.....	28
Forderprogramme.....	28
Investitionsplan.....	21
J Jahresabschluss.....	7
K KMU-Definition.....	32
Konkurrenzintensität.....	6
Kreditabsicherung.....	22
Kreditgespräch.....	23
Kreditkompetenz.....	1
Kreditrisiko.....	2
L Leasing.....	39
Liquiditätsvorschau.....	20
M Mezzanine.....	45
R Rating.....	26
W Wettbewerbsposition.....	6
Z Zinssystem.....	29