

31.05.2018

Podcast mit Dr. Otto Beierl – Blick hinter die Kulissen: Worauf es ankommt, wenn man einen Kredit beantragt!

Bankkredite sind mit eine der wichtigsten Finanzierungsquellen. Gerade der Mittelstand setzt bewusst auf Kredite, wenn es darum geht, Betriebe zu modernisieren, in Maschinen oder Anlagen zu investieren oder ein Gebäude zu bauen. Aber auch viele Menschen, die mit dem Gedanken spielen, sich selbstständig zu machen, stehen erst einmal vor der Herausforderung, einen Kredit zu bekommen. Aber wer entscheidet über die Kreditvergabe, wie läuft das Entscheidungsverfahren und welche Kriterien sind ausschlaggebend, damit Ihre Bank Sie als kreditwürdig einschätzt? Und welche öffentliche Unterstützung gibt es? Informationen dazu hat der Stellvertretende Präsident des Bundesverbandes Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB) und Vorstandsvorsitzende der LfA Förderbank Bayern, Dr. Otto Beierl. Grüße Sie!

„Einen schönen guten Tag!“

Herr Dr. Beierl, worauf achten Banken besonders bei der Kreditvergabe?

„Ob und zu welchen Konditionen Ihnen die Bank einen Kredit gewährt oder nicht, hängt entscheidend davon ab, ob Sie nach Einschätzung Ihrer Bank künftig die vereinbarten Zinsen und Tilgungen zahlen, aber auch all Ihren anderen finanziellen Verpflichtungen ordnungsgemäß nachkommen können. Das wiederum macht die Bank einerseits anhand der bisherigen und gegenwärtigen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und der Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens fest. Im Fachjargon geht es hier um die eigene Bonität. Und für den Fall, dass sich Ihr Unternehmen schlechter als erwartet entwickelt und Sie Ihren Kredit nicht wie vereinbart zurückzahlen können, verlangen Banken zusätzlich Sicherheiten. Mit den Erlösen aus diesen Sicherheiten können Sie einen etwaigen Kreditausfall vermeiden oder zumindest reduzieren.“

Können Sie das konkretisieren? Worauf schaut mein Bankberater, wenn er meine Bonität und meine Sicherheiten bewertet?

„Eine gute und qualifizierte Geschäftsführung ist für die Bank die beste Garantie, dass Sie einen Kredit ordnungsgemäß zurückzahlen können und auch werden. Banken beurteilen deswegen Ihre persönlichen Management-Qualitäten, wie etwa Erfahrung, Qualifikation und Zielstrebigkeit. In erster Linie kommt es auf Ihr kaufmännisches und fachliches Wissen an. Der Bankberater schaut außerdem, in welchem Wettbewerbsumfeld sich das Unternehmen befindet. Und da geht es natürlich um harte Zahlen. Wie sehen die Jahresabschlüsse aus? Was nehmen Sie ein? Was geben Sie aus? Haben Sie finanzielle Rücklagen gebildet? Besitzen Sie

hochwertige Maschinen oder Immobilien, die Sie gegebenenfalls als Sicherheiten einsetzen können?“

Wie überzeuge ich denn nun meinen Bankberater?

„Vertrauen ist das A und O im Kreditgeschäft. Pflegen Sie mit Ihrer Bank eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Zeigen Sie sich als informationsbereiter, offener und verlässlicher Partner. Wer der Bank sein Geschäftsmodell, die Stellung des Unternehmens am Markt und die Unternehmensplanung überzeugend darstellt, wird es erheblich leichter haben, den Kredit zu bekommen. Das gilt für Hausbankdarlehen ebenso wie für öffentliche Finanzierungshilfen.“

Sie sprachen gerade von öffentlichen Finanzierungshilfen: Was genau ist das?

„Sogenannte öffentliche Finanzierungshilfen sind in der Regel speziell auf die Förderung von Existenzgründern und mittelständischen Unternehmen ausgerichtete Kredite. In Bayern können Sie hier insbesondere die Programme der LfA Förderbank Bayern in Anspruch nehmen, aber auch in allen anderen Bundesländern gibt es regionale Förderbanken und daneben auch bundesweite Angebote. Der Vorteil dieser Förderdarlehen ist, dass die Zinssätze meist niedrig und die Laufzeiten relativ lang sind. In den Anfangsjahren müssen die Darlehen meist noch nicht getilgt werden. Daneben springt die LfA auch mit Risikoübernahmen ein, wenn erfolgversprechende Vorhaben nicht realisiert werden können, weil etwa die banküblichen Sicherheiten wie Guthaben bei Banken, Wertpapiere oder Immobilien nicht ausreichen.“

Und wie läuft so eine Antragsstellung ab?

„Anlaufstelle für eine Finanzierung durch Förderbanken ist in der Regel immer die Hausbank, über die sowohl die Beantragung, als auch die Auszahlung der Förderung erfolgt. Als Hausbank kommt dabei jede Privatbank, Genossenschaftsbank oder Sparkasse infrage, bei der Sie Firmenkunde sind. Als Unternehmer erstellen Sie zuerst ein Konzept und führen ein Finanzierungsgespräch mit Ihrer Hausbank. Ihre Hausbank prüft dann Ihr Vorhaben und Ihre Bonität, hilft Ihnen bei der Antragsstellung und leitet den Antrag weiter an die Förderbank. In Bayern wäre das die LfA. Wir prüfen dann den Antrag innerhalb weniger Tage und leiten Ihrer Hausbank das passende Darlehensangebot zu. Die Hausbank schließt dann mit Ihnen den Darlehensvertrag und zahlt das Darlehen an Sie aus. Sie können sich aber auch zu Beginn eines Vorhabens schon an unsere Förderberatung wenden. Die Ansprechpartner in Ihrer Nähe finden Sie am schnellsten im Internet. Oder Sie fragen einfach ihre Hausbank nach der Möglichkeit von Förderdarlehen. Wenn Sie dann das passende Angebot gefunden haben, können Sie mithilfe der Förderexperten Ihrer Hausbank gleich den entsprechenden Antrag auf den Weg

bringen. Klingt vielleicht auf den ersten Blick kompliziert, ist aber in der Praxis eingespielt und funktioniert schnell und reibungslos.“

Herr Dr. Beierl, haben Sie zum Abschluss noch ein paar gute Tipps für das Kreditgespräch? Wie bereitet man sich darauf am besten vor?

„Wenn Sie einen Kredit beantragen wollen, sollten Sie möglichst nicht einfach unangemeldet bei Ihrem Bankpartner auftauchen, sondern immer einen Termin vereinbaren. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit. Überlegen Sie sich vorab schon einmal, was Ihre Verhandlungsziele und Strategien sind und welche überzeugenden Argumente und Antworten Sie auf mögliche Fragen haben. Auch die wichtigsten Unterlagen sollten Sie gut aufbereitet und griffbereit bei sich haben. Zeigen Sie, dass sie ein verantwortungsbewusster und vertrauensvoller Geschäftspartner sind, dann werden Sie Ihren Bankberater überzeugen.“

Dr. Otto Beierl, Stellvertretender Präsident des Bundesverbandes Öffentlicher Banken Deutschlands, war das mit Tipps für die Kredit-Beantragung. Vielen Dank für das Gespräch!

„Sehr gerne. Ich wünsche allen Gründern und Unternehmern viel Erfolg bei ihrem Kreditgespräch mit der Bank!“

Wenn Ihnen das jetzt zu schnell ging und Sie lieber noch mal alles in Ruhe nachlesen wollen: Alle Informationen und viele weitere konkrete Tipps zum Thema finden Sie natürlich auch im Internet unter: www.voeb.de