


**Claudia Mattig**

dipl. Lm.-Ing. ETH,  
Master of Arts HSG in Accounting and Finance,  
dipl. Wirtschaftsprüferin  
E-MAIL: claudia.mattig@mattig.ch



Blog &gt; Wirtschaftsberatung &gt; So sind Ihre Bankverhandlungen von Erfolg gekrönt

07.2011

## So sind Ihre Bankverhandlungen von Erfolg gekrönt

Mit der Erhöhung ihres Leitzinses Anfang April 2011 hat die Europäische Zentralbank EZB das Ende des historisch billigen Geldes eingeläutet. Darum aufgepasst: Wenn Sie zukünftig für Ihr Unternehmen günstige Kredite erhalten möchten, sollten Sie sich auf die Verhandlungen mit Ihrer Bank bzw. Ihren Banken noch gründlicher vorbereiten als bisher. Hier einige Tipps.



### Alles fängt mit Ihrem Berater an

Der erste Schritt zur erfolgreichen Kreditvergabe beginnt für Sie mit dem persönlichen Kundenberater Ihrer Bank. Dieser begutachtet Ihr Unternehmen bezüglich Branche, Umsatzerlös und Bonität. Letztere setzt sich aus Ihrer Eigenkapitalquote, Ertragsituation und Gesamtverschuldung zusammen. Aus allen diesen Faktoren stellt der Berater Ihr Rating zusammen. Je besser Ihr Rating als Kreditnehmer ist, desto weniger Eigenkapital muss die Bank gemäss «Basel II» für Sie hinterlegen (und kann dadurch auch anderweitig Geld verdienen). Ihr Berater ist für Sie darum ein wichtiger Partner, weil er seine Benotung bankintern an den Analysten weiterleitet, der über die Kreditbedingungen entscheidet. Für diesen sind nur die gewünschte Kredithöhe, Ihr Rating und die gebotenen Sicherheiten ausschlaggebend. Je günstiger Ihr Unternehmen vom Berater im Rahmen des Ratings beurteilt wird, desto grösser sind Ihre Chancen auf vorteilhafte Zinskonditionen. Es lohnt sich für Sie deshalb, eine auch auf zwischenmenschlicher Ebene reibungslose Beziehung zu Ihrem Bankberater zu pflegen. Denken Sie immer daran: Er ist bankintern Ihr Fürsprecher und Mentor. Scheitern Sie beim Berater, haben Sie bereits verloren.

### Harte Fakten sind ein Muss

Doch ohne harte Fakten geht bei Ihrem Berater nichts – mit schönen Worten und blumigen Versprechen werden Sie bei ihm auf Granit beißen! Können Sie aber ausreichend Eigenkapital belegen, positive Umsatzzahlen und eine ebensolche Gewinnentwicklung plausibilisieren, ist er Ihnen automatisch freundlich gesinnt. Zudem können Sie bei Ihrem Berater folgendermassen punkten:

- Verhandeln Sie persönlich mit ihm und schicken Sie keinen Stellvertreter. Damit unterstreichen Sie die hohe Bedeutung Ihres Ansinnens.
- Versorgen Sie ihn mit den gewünschten Unterlagen schnell und vollständig.
- Agieren Sie vorausschauend und sprechen Sie z.B. mehrdeutige Positionen in der Jahresrechnung von sich aus an. Dies gilt auch für den Businessplan, den Sie einreichen müssen.
- Bauen Sie Vertrauen auf und aus, indem Sie Ihren Berater mit regelmässigen Reportings über Ihre wichtigsten Unternehmenskennziffern bedienen.
- Legen Sie Ihre geschäftlichen Verbindlichkeiten offen und betreiben Sie hier auf keinen Fall Schönfärberei.

Weitere Faktoren wie z. B. Erfahrung, Betriebsdauer oder Fähigkeiten im Management fliessen auch ins Rating ein. Sie tun also gut daran, sowohl den quantitativen als auch qualitativen Faktoren genügend Aufmerksamkeit zu schenken.

### Achtung Fallen!

Auf drei Fallen bei Kreditverhandlungen weisen wir Sie zum Schluss hin:

1. Verhandeln Sie mit mehreren Banken gleichzeitig, müssen Sie jedes Finanzinstitut bezüglich Informationsstand, Sicherheiten und Haftungsgrundlagen identisch behandeln. Verstossen Sie gegen diesen Grundsatz, riskieren Sie (in schlechten Zeiten) die Kündigung Ihres Kredits durch die Bank.
2. Seien Sie vorsichtig bei der Vergabe von Sicherheiten und trennen Sie diese von Ihrer persönlichen Existenzgrundlage. Beschränken Sie eine Sicherheit immer auf eine Finanzierung.
3. Unterschreiben Sie für Dritte keine Bürgschaft. Banken fordern diese meist nur dann ein, wenn sie mit dem Scheitern der finanzierten Firma rechnen. Am Bürgen (also Ihnen) hält sich die Bank schadlos. Vergessen Sie nie: Bürgen tut würgen...

Tags: Wirtschaftsberatung, Finanzierung, Kredit, Bank, Rating, Eigenkapital, Basel II, Zins, Umsatzzahlen, Gewinnentwicklung