

Fragen-Checkliste für das Kreditgespräch

Kreditgespräche sind für Banken eine wichtige Informationsquelle bei der Bonitätsbeurteilung. Viele der dabei zu beurteilenden Sachverhalte kann Ihr Kreditbetreuer bei der Bank nur durch gezielte Fragen im Rahmen von Kredit- und Bilanzbesprechungen und anderen persönlichen Kontakten in Erfahrung bringen. Ihre Antworten und Äußerungen haben daher einen erheblichen Einfluss auf die Bonitätseinstufung Ihres Unternehmens. Eine gründliche Vorbereitung auf mögliche Gesprächsthemen und Fragen ist daher unerlässlich. In unserer „Fragen-Checkliste für das Kreditgespräch“ haben wir häufige Fragen der Bank zusammengestellt.

Zur Geschäftsführung:	Bemerkungen:
• Wie ist Ihr bisheriger beruflicher Werdegang?	
• Welche Ausbildung und beruflichen Erfahrungen haben Sie?	
• Über welche kaufmännischen und technischen Qualifikationen verfügen Sie?	
• Ist die Nachfolgefrage gelöst? Wie?	
Zu den betrieblichen Verhältnissen:	
• Welche strategischen Unternehmensziele verfolgen Sie?	
• Verfügen Sie über eine Umsatz-, Kosten- und Ertragsplanung sowie über eine Liquiditätsplanung?	
• Verfügen Sie über ein Controllingssystem?	
• Wer vertritt Sie und führende Mitarbeiter bei Abwesenheit?	
• Sind die Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten Ihrer Mitarbeiter eindeutig geregelt?	
• Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie? Ist Ihr Personalstand zu hoch?	
• Wie ist die Qualifikation und die Altersstruktur Ihrer Mitarbeiter?	
• Wie werden Ihre Mitarbeiter entlohnt (leistungsorientiert, angemessen)?	
• Wie ist das Betriebsklima, der Krankenstand und die Fluktuation?	
• Welche Zahlungsbedingungen haben Sie bei Ihren Lieferanten?	
• Befindet sich Ihr Betrieb in einem Gewerbe-, Misch- oder Wohngebiet?	
• Gibt es an Ihrem Standort Probleme (Umwelt, Nachbarn, Vermieter etc.)?	
• Sind Ihre Produktionsanlagen und -verfahren auf dem neuesten Stand?	
• Verfügen Sie über eine Arbeitsvorbereitung und eine Qualitätssicherung?	
• Gibt es öfter Reklamationen und Gewährleistungsansprüche von Kunden?	
• Kommt es zu Verzögerungen bei Produktions- und Lieferterminen?	
• Betreiben Sie eine Marktbeobachtung und Marktforschung?	
• Auf welche Zielgruppen ist Ihr Angebot ausgerichtet?	

• Wie erfolgt Ihr Vertrieb?	
• Welche Marketingmaßnahmen führen Sie durch?	
• Wie kalkulieren Sie Ihre Aufträge?	
• Kalkulieren Sie Ihre Aufträge regelmäßig nach?	
• Kennen Sie den Deckungsbeitrag und die Preisuntergrenze Ihrer Produkte?	
• Sind Sie mit der Fakturierung auf dem Laufenden?	
• Wie hoch sind Ihre derzeitigen Außenstände?	
• Wie schnell, wie oft und wie konsequent mahnen Sie?	
• Wie sind Ihre Zahlungsbedingungen für die Kunden?	
• Verlangen Sie Anzahlungen von Ihren Kunden?	
• Sind Sie von einzelnen größeren Kunden abhängig?	
• Wie hoch ist Ihr Exportanteil? In welche Länder exportieren Sie?	
• Ist Ihr Betrieb konjunktur-, saison- oder witterungsabhängig?	
• Sind Sie von bestimmten Branchen abhängig?	
• Wie ist die Bonität und die Zahlungsweise Ihrer Kunden?	
• Sind Sie Abnahme- und Lieferverpflichtungen eingegangen?	
• Sind Sie ausreichend gegen wichtige Risiken (Haftpflicht, Feuer, Diebstahl, Betriebsunterbrechung, Forderungsausfall, Umweltschäden) versichert?	

Zur Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation:

• Wie beurteilen Sie Ihre Marktsituation?	
• Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um einem negativen Branchentrend entgegenzuwirken?	
• Wer sind Ihre Hauptkonkurrenten und wie stark sind diese?	
• Wie beurteilen Sie die Wettbewerbssituation?	
• Wie ist die Preissituation? Können Sie angemessene Preise durchsetzen?	
• Wie ist die Qualität und die Preislage Ihrer Produkte im Vergleich zu Ihren Konkurrenten?	
• Welche Produktverbesserungen und -neuerungen haben Sie in letzter Zeit auf den Markt gebracht bzw. sind in nächster Zeit geplant?	
• Welche Service- und Kundendienstleistungen bieten Sie Ihren Kunden?	
• Können Sie Ihrer Zielgruppe mehr bieten als Ihre Konkurrenten? Was?	
• Welche Stärken/Schwächen haben Sie im Vergleich zur Konkurrenz?	

Zum Jahresabschluss:

• Sind im Anlagevermögen stille Reserven vorhanden? In welcher Höhe?	
• Befinden sich im Anlagevermögen nicht betriebsnotwendige Güter?	
• In welchem baulichen Zustand befinden sich die Gebäude?	
• Sind die Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge auf dem modernsten Stand?	
• Sind demnächst größere Investitionen oder Reparaturen erforderlich?	
• Welche Bilanzpolitik betreiben Sie?	
• Sind Beteiligungen, Ausleihungen etc. realistisch bewertet?	
• Wurde die Inventur sorgfältig und die Bewertung vorsichtig vorgenommen? Hat der Steuerberater/Wirtschaftsprüfer mitgewirkt und geprüft?	
• Wie sind die unfertigen/fertigen Erzeugnisse bewertet?	
• Ist das Warenlager über- oder unterbewertet? Sind Ladenhüter im Lager?	
• Ist Ihr Lagerbestand zu hoch? Kann er abgebaut werden?	
• Sind die Forderungen werthaltig? Wurden für überfällige Forderungen und für latente Ausfälle ausreichende Wertberichtigungen gebildet?	
• Sind Ihre Außenstände zu hoch? Können Sie reduziert werden?	
• Sind in den Forderungen auch solche an nahestehende Unternehmen, Gesellschafter oder Geschäftsführer enthalten?	
• Ist eine Eigenkapitalerhöhung möglich?	
• Wie gliedern sich Ihre Privatentnahmen auf?	
• Sind in den Entnahmen Beiträge für Vermögensanlagen (z. B. Bankguthaben, Wertpapiere, Bausparer, Lebensversicherungen, Immobilien) enthalten?	
• Können Sie Ihre Privatentnahmen reduzieren?	
• Welche Kredite haben Sie bei anderen Banken? Konditionen?	
• Sind ausreichende Rückstellungen (z. B. für Urlaub, Gewährleistungen, Prozessrisiken etc.) gebildet?	
• Sind Sie sonstige Verpflichtungen (z. B. Bürgschaften, Leasing, Verlustübernahmeverträge, Patronatserklärungen etc.) eingegangen?	
• Wie gliedert sich Ihr Umsatz nach Produktgruppen?	
• Wie ist Ihre Kundenstruktur (Größe, Branchen etc.)?	
• Wie erklären Sie sich ggf. Umsatzrückgänge und was tun Sie dagegen?	
• Was sind ggf. die Ursachen von Kostensteigerungen? Was tun Sie dagegen?	
• Welche Abschreibungspolitik wird betrieben (z. B. GWG, Vereinfachungsregel, Sonderabschreibungen)?	
• Welche Leasingzahlungen haben Sie zu leisten?	

Zur gegenwärtigen und künftigen Entwicklung:

- Wie ist Ihre derzeitige wirtschaftliche Lage (Umsatz, Kosten, Gewinn)?
- Wie hoch sind Ihre Kapazitäten derzeit ausgelastet?
- Welche Umsätze, Kosten und Gewinne erwarten Sie in Zukunft?
- Wie hoch ist Ihr derzeitiger Auftragsbestand und wie viele Wochen ist Ihr Betrieb damit ausgelastet?
- Sind in nächster Zeit Investitionen geplant?
- Verfügen Sie über private Vermögenswerte?
- Sind private Schulden vorhanden?
- Haben Sie private Einkünfte und Belastungen?

Zum Zahlungsverhalten:

- Skontieren Sie Ihre Lieferantenrechnungen?
- Sind in den Lieferantenverbindlichkeiten überfällige Beträge enthalten?
- Haben Sie sonstige Zahlungsrückstände?
- Haben Sie in letzter Zeit Mahnungen oder Mahnbescheide erhalten?

Zu Sicherheiten:

- Wie hoch sind die Verkehrs- und Einheitswerte Ihrer Grundstücke?
- Sind die Grundstücke mit Grundpfandrechten oder sonstigen Lasten und Beschränkungen belastet?
- Befinden sich auf den Grundstücken Altlasten?
- Bestehen für Maschinen, Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattungen noch Eigentumsvorbehalte der Lieferer wegen unbezahlter Rechnungen?
- Sind Maschinen, Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattungen sicherungsübereignet?
- Sind Forderungen abgetreten oder stehen sie aufgrund eines Eigentumsvorbehalts Lieferanten zu?
- Bei welchen Banken oder Bausparkassen unterhalten Sie Guthaben? Sind sie verpfändet?
- Haben Sie Lebensversicherungen? Wie hoch sind die Rückkaufswerte? Sind sie verpfändet?