

# CHECKLISTE ZUR VORBEREITUNG AUF BANKGESPRÄCHE

## WICHTIGE UNTERLAGEN FÜR BANKGESPRÄCHE

- ✓ Unternehmensbeschreibung (Basisinformationen über das Unternehmen)
- ✓ Jahresabschluss (Bilanz, Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Anhang) und Lagebericht (ggf. der letzten drei Jahre)
- ✓ Wenn nicht bilanzierungspflichtig: Einnahmen-Überschuss-Rechnung mit Aufstellung des betrieblichen Vermögens und der betrieblichen Verbindlichkeiten
- ✓ Unterlagen zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens
- ✓ Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)
- ✓ Finanz- und Liquiditätsplanung
- ✓ Planungsrechnungen für das laufende und die kommenden ein bis drei Jahre (z.B. Plan-Bilanz, Plan-Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Umsatz-, Kosten- und Erlösplanung)
- ✓ Unterlagen zur Unternehmensorganisation
- ✓ Auftragslisten, Forderungs- und Warenbestand
- ✓ Übersicht über die wichtigsten Verbindlichkeiten
- ✓ Investitionsplanung mit Vorhabenbeschreibung und Kapitalbedarfsplan
- ✓ Liste der Sicherheiten
- ✓ Handelsregisterauszug, Gesellschaftsvertrag/Satzung oder Ehevertrag
- ✓ Grundbuchauszüge und Wertgutachten für Immobilien
- ✓ Tabellarischer Lebenslauf mit beruflichem Werdegang
- ✓ Unbedenklichkeitsbescheinigungen (Finanzamt, Krankenkassen, Berufsgenossenschaft)
- ✓ Vordruck der Bank zur Selbstauskunft mit entsprechenden Nachweisen
- ✓ Informationen zur Beantwortung der Fragen zu den weichen Ratingfaktoren

## MÖGLICHE FRAGEN IN BANKGESPRÄCHEN

### Fragen zum Management

- ? Fragen zu Lebenslauf und Person
- ? Welche Qualifikationen bringen Sie mit und wie bringen Sie diese ins Unternehmen ein?
- ? Von welchen Personen ist der Erfolg des Unternehmens abhängig?
- ? Gibt es Regelungen zur Unternehmensnachfolge und wie sehen diese aus?
- ? Gibt es einen Notfallplan bei Ausfall der Geschäftsführung oder eine „vertraute Person“ für den Vertretungsfall?

### Fragen zum Jahresabschluss sowie Rechnungs- und Finanzwesen

- ? In welchem Zustand befinden sich Gebäude, Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge? Sind in absehbarer Zeit Investitionen oder größere Reparaturen notwendig?
- ? Sehen Sie eine Möglichkeit, Ihren Lagerbestand zu verringern?
- ? Wie funktionieren die Rechnungsstellung und das Forderungsmanagement bei Ihnen?
- ? Können Ihre offenen Forderungen reduziert werden?
- ? Wie sind die Bonität und Zahlungsweise Ihrer Kunden?
- ? Ist eine Eigenkapitalerhöhung möglich?
- ? Wie ist die Entnahmepolitik zu beurteilen? Können Sie Ihre Privatentnahmen reduzieren?
- ? Welche Verbindlichkeiten haben Sie gegenüber anderen Gläubigern und zu welchen Konditionen?
- ? Haben Sie ausreichend Rückstellungen gebildet und wofür?
- ? Wie sieht Ihre Abschreibungspolitik aus?
- ? Wie sind mögliche Veränderungen wichtiger Größen (z.B. Kosten, Umsatz) zu erklären und wie gehen Sie damit um?
- ? Mit welchen Umsätzen und Erträgen rechnen Sie und wie begründen Sie diese Zahlen?
- ? Auf welcher Grundlage haben Sie Ihre Daten ermittelt?
- ? Wie hoch ist Ihr derzeitiger Auftragsbestand und wie lange sind Sie damit ausgelastet?
- ? Was ist Ihre Preisstrategie? Wie haben Sie den Preis ermittelt?
- ? Sind Ihnen der Deckungsbeitrag und die Preisuntergrenze Ihrer Produkte bekannt?
- ? Welche Sicherheiten stehen Ihnen zur Verfügung? Wie sind diese zu bewerten?

### **Fragen zum Zahlungsverhalten**

- ? Wie lange besteht/bestehen Ihre Kontoverbindungen schon?
- ? Kommen Überziehungen vor?
- ? Werden Überziehungen mit der Bank abgesprochen und werden Zusagen zum Ausgleich eingehalten?
- ? Ist Ihr Limit im letzten Jahr mehr als einmal erhöht worden? Warum?
- ? Welche Zahlungsbedingungen haben Sie bei Ihren Lieferanten?
- ? Befinden sich unter Ihren Lieferantenverbindlichkeiten regelmäßig überfällige Beträge?
- ? Haben Sie sonstige Zahlungsrückstände?

### **Fragen zur Unternehmenssituation**

- ? Was ist der Gegenstand Ihres Unternehmens?
- ? Welche strategischen Ziele verfolgen Sie?
- ? Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- ? Ist Ihr Unternehmen konjunktur-, saison- oder witterungsabhängig?
- ? Verfügen Sie über Versicherungsschutz gegen wichtige Risiken (z.B. Feuer, Haftpflicht, Forderungsausfall)?
- ? Wie hoch ist die Auslastung Ihrer Kapazitäten?
- ? Wie stellen Sie die Qualität Ihrer Produkte sicher?
- ? Können Sie Aussagen zu Reklamationen und Gewährleistungsfällen machen?
- ? Wie viele Mitarbeiter sind bei Ihnen tätig? Ist Ihr Personalbestand möglicherweise zu hoch? Wie flexibel können Sie Ihren Personalbestand an die wirtschaftliche Situation anpassen?
- ? Wie sieht die Altersstruktur Ihrer Mitarbeiter aus und wie beurteilen Sie deren Qualifikation?
- ? Wie entlohnen Sie Ihre Mitarbeiter?
- ? Welche Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung haben Sie getroffen (vermögenswirksame Leistungen, betriebliche Altersvorsorge)?
- ? Wie hoch sind Krankenstand und Fluktuation? Wie beurteilen Sie das Betriebsklima?
- ? Verfügen Sie über ein Controllingssystem?
- ? Wie funktioniert Ihr Vertrieb?
- ? Haben Sie ein Marketingkonzept?

### **Fragen zu Markt und Wettbewerb**

- ? Wie beurteilen Sie die Marktsituation?
- ? Betreiben Sie Marktbeobachtung bzw. Marktforschung?
- ? Welche Zielgruppen haben Sie und warum? Bestehen bereits Kontakte?
- ? Wie sieht Ihre Kundenstruktur aus (Größe, Branche, Umsatzanteil etc.)?
- ? Haben Sie Konkurrenten und was unterscheidet Sie von diesen?
- ? Wie beurteilen Sie die Wettbewerbssituation?
- ? Möchten Sie mit Ihrem Vorhaben eine Marktlücke besetzen?
- ? Welche Neuerungen haben Sie in letzter Zeit auf den Markt gebracht und was planen Sie?

Quelle: Bundesverband deutscher Banken e. V. (BdB)