

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort.....</b>	<b>7</b>
<b>Grundsätzliches zum Thema .....</b>	<b>9</b>
Das „Bank-Chinesisch“ .....	10
Banken verkaufen „Produkte“ .....	11
Das Rating „irrt“ nie! .....	15
Der „Score-Wert“ aus dem Rating.....	18
Die wahre Interessenlage der Banken .....	19
Die wahre Interessenlage der Kunden .....	21
Welche Bank passt zu mir als Kunden? .....	24
<b>Privatkredite.....</b>	<b>27</b>
<b>Kreditarten .....</b>	<b>27</b>
Ratenkredit .....	27
Haus-/Baufinanzierungen .....	27
Weitere Begriffe, die man kennen muss.....	28
Kreditsicherheiten .....	28
Grundpfandrechte .....	28
Bürgschaften .....	29
Abtretungen .....	29
Sicherungsübereignung.....	30
Regelmäßig benötigte Unterlagen in Auflistung....	30
Muster zur Selbstauskunft (Vermögensauskunft) .	31
Selbstauskunft/Vermögensauskunft vom .....	32
Kontokorrentlimit und Überziehung.....	40
Gesprächsbeispiel 1: .....	40
Die Bank gewinnt (fast) immer .....	42
Das Geld lockt! .....	44
Gesprächsbeispiel 2: Dauerkreditnehmer.....	45
Gesprächsbeispiel 3: Autokredit .....	48
Gesprächsbeispiel 4: Baufinanzierung .....	49
Aktuelle Tipps.....	52
Zusammenfassung Privatkunden .....	54

<b>Geschäftskredite.....</b>	<b>56</b>
Risiko-Überlegungen .....	57
Was erwartet der Unternehmer von „seiner“ Bank? .....	59
Noch mehr Rating .....	62
Was wird im Einzelnen geprüft?.....	63
Management .....	63
Branche/Marktsituation .....	63
Kundenverbindung .....	63
Wirtschaftliche Verhältnisse .....	64
Exkurs zu „Basel II“ .....	64
Zukunftsvision.....	65
Hintergrundwissen zu Kreditentscheidungen .....	66
Bedeutung von Ratings für die Zukunft eines Unternehmens: .....	67
RATING .....	68
Bonitäts-Check für Unternehmen.....	70
Thema/Kriterien.....	71
A. Geschäftsleitung .....	71
B. Erkennbare spezielle oder allgemeine Unternehmensrisiken/Gefährdungen? .....	72
C. Einzelne Unternehmensbereiche .....	73
Kreditauskunfteien .....	79
Unternehmensfinanzierung.....	80
Kreditarten bei Unternehmen.....	81
Kontokorrentkredite .....	81
Investitionskredite .....	81
Fördermittel .....	81
Finanzierungsformen .....	82
Leasing.....	82
Factoring .....	83
Rechtsformen, insbesondere GmbH .....	84
Kreditsicherheiten, Bewertung, Verwaltung .....	85
Das Bankgespräch .....	85
Der Vortrag muss flüssig sein.....	87
Plan und Planzahlen .....	88

<b>Zwischenschritt: Die Vereinbarung des Banktermins .....</b>	<b>89</b>
<b>Vorbereitung von Unterlagen für das Bankgespräch .....</b>	<b>90</b>
<b>Weitere Tipps .....</b>	<b>92</b>
<b>Gesprächsbeispiel 1: Gründungsfinanzierung .....</b>	<b>92</b>
<b>Die stille Beteiligung.....</b>	<b>93</b>
<b>Private Equity .....</b>	<b>94</b>
<b>Venture Capital.....</b>	<b>94</b>
<b>Mezzanine-Kapital .....</b>	<b>94</b>
<b>KfW-Mittel.....</b>	<b>94</b>
<b>Gesprächsbeispiel 2: Kontokorrentkredit</b>	
<b>Firma/Kontoführung.....</b>	<b>97</b>
<b>Gesprächsbeispiel 3: Investitionskredit .....</b>	<b>97</b>
<b>Gesprächsbeispiel 4: Die Firma als Problemfall ....</b>	<b>98</b>
<b>Rettungs-Szenario.....</b>	<b>100</b>
<b>Nach der Kreditablehnung .....</b>	<b>101</b>
<b>Exkurs: Thematik Insolvenzverfahren .....</b>	<b>102</b>
<b>Unser Beispiel eines Sanierungsfalles .....</b>	<b>103</b>
<b>Welche Fragen stellt die Bank häufig? .....</b>	<b>109</b>
<b>Bei Existenzgründern.....</b>	<b>109</b>
<b>Bei Unternehmen innerhalb von 5 Jahren</b>	
<b>nach Gründung .....</b>	<b>112</b>
<b>Bei marktetablierten Unternehmen .....</b>	<b>113</b>
<b>Die Kreditentscheidung .....</b>	<b>116</b>
<b>Eine Auswahl beispielhafter Gründe für Kreditablehnungen .....</b>	<b>116</b>
<b>Häufige Finanzierungsfehler.....</b>	<b>117</b>
<b>Checkliste für das Vorbereiten und Führen von</b>	
<b>Bank- bzw. Kreditgesprächen .....</b>	<b>118</b>
<b>Die Vorbereitung .....</b>	<b>118</b>
<b>Das Gespräch .....</b>	<b>119</b>
<b>Die Gesprächsnachbereitung.....</b>	<b>121</b>
<b>Schiedsstellen der Banken .....</b>	<b>124</b>
<b>Sachregister .....</b>	<b>125</b>