

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---------------------------------------------------|-----------|
| Vorwort..... | 7 |
| Grundsätzliches zum Thema | 9 |
| 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 |
| Privatkredite..... | 27 |
| Kreditarten | 27 |
| 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 |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Geschäftskredite | 56 |
| 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 |

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