



Industrie- und Handelskammer
zu Schwerin

Vorbereitung auf das Bankengespräch

Wichtige Tipps für Unternehmer und Existenzgründer

Industrie- und Handelskammer zu Schwerin
LUDWIG - BÖLKOW - HAUS
Graf-Schack-Allee 12, 19053 Schwerin
Tel. 0385 5103-300
va-unternehmensforderung@schwerin.ihk.de
www.ihkzuschwerin.de



Eine wichtige Aufgabe der Industrie- und Handelskammern ist die umfassende Beratung der Unternehmen und Existenzgründer. Inhalte der Beratung sind u. a. die Möglichkeiten der öffentlichen Finanzierungshilfen, Fragen des Gewerberechts, allgemeine Rechtsfragen, Markt- und Wettbewerbschancen, Standortfragen.

Die Industrie- und Handelskammer zu Schwerin bietet daher angehenden und bestehenden Unternehmen vertiefende Beratungsgespräche an. Außerdem halten wir ein umfangreiches Informations- und Seminarangebot vor. Das Spektrum reicht dabei von Gründerseminaren bis hin zu fachspezifischen Veranstaltungen.

Dieses Merkblatt wurde sorgfältig erarbeitet. Dennoch übernimmt die Industrie- und Handelskammer zu Schwerin keine Haftung für die Richtigkeit von Angaben, Hinweisen und Ratschlägen sowie für eventuelle Druckfehler. Dieses Merkblatt erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, es dient dem Überblick.

Dieses Merkblatt ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der Industrie- und Handelskammer zu Schwerin unzulässig und strafbar.

Jeder Existenzgründer benötigt Geld: Sei es für Maschinen, den Fuhrpark, das Warenlager oder die Büroausstattung. Auch die erste Zeit ohne geregelte Einkünfte muss überbrückt werden. In der Regel wird der Existenzgründer ein Gespräch mit einer Bank führen müssen, denn dort bekommt er nicht nur Bankkredite, sondern auch die von der Bundesregierung zur Verfügung gestellten Existenzgründungsdarlehen, weil diese nur über eine Bank abgewickelt werden. Doch was sollte der Jungunternehmer beachten, damit das Bankgespräch erfolgreich sein wird?

Zunächst sollte sich der Existenzgründer Gedanken darüber machen, bei welcher Bank er vorsprechen möchte. Da es sich einerseits bei solchen Kreditgesprächen um höhere Summen handelt und andererseits die Vergaberichtlinien für Förderprogramme doch eine etwas komplizierte Materie darstellt, ist meist der Gang zu einer x-beliebigen Bankfiliale nicht ratsam. Vielmehr sollte man unbedingt eine größere Filiale oder sogar die Kreditabteilung aufsuchen, um dort mit dem zuständigen Firmenbetreuer oder Kreditsachbearbeiter zu sprechen. Gut beraten ist, wer sich für ein solches Gespräch vorab einen Termin geben lässt. Selbstverständlich können in unserer freien Marktwirtschaft solche Gespräche mit mehreren Banken geführt werden, um so besser die Konditionen vergleichen zu können. Das Gespräch mit der eigenen Hausbank sollte zum Schluss geführt werden. Dadurch können Sie das eigene Konzept zunächst neuen Gesprächspartnern präsentieren und Erfahrungen gesammelt.

Prüfen Sie auch, ob das Kreditinstitut eine positive Grundeinstellung zu kleinen und mittleren Unternehmen hat und für die Zielgruppe eine entsprechende Kompetenz mitbringt. Nach der Faustregel „je kleiner die Kreditsumme, desto geringer das Interesse der Bank“ hat sich herauskristallisiert, dass zunächst oftmals die mittelständisch ausgerichteten Institute, wie z. B. Sparkassen und Volksbanken in Frage kommen. Da außerdem auch die persönliche Beziehung des Unternehmers zu den Entscheidungsträgern der Bank stimmen sollte, muss sich hier ein Vertrauensverhältnis bilden.

Kreditwürdigkeitsprüfung

Das Kreditinstitut wird im Rahmen einer Kreditwürdigkeitsprüfung analysieren, ob Sie und Ihr Vorhaben die Gewähr für eine ordnungsgemäße Rückzahlung und Erfüllung der Verbindlichkeiten bieten.

a) Persönliche Kreditwürdigkeit

Ihre persönliche Kreditwürdigkeit ist gegeben, wenn Sie aufgrund Ihrer Zuverlässigkeit, Ihrer beruflichen und fachlichen Qualifikation und Ihrer unternehmerischen Fähigkeiten Vertrauen verdienen. Gute unternehmerische Eigenschaften sind die beste Sicherheit für eine ordnungsgemäße Kreditrückzahlung und spielen deshalb bei der Kreditentscheidung eine wichtige Rolle. Nur ein qualifizierter Unternehmer ist auch ein guter Kreditnehmer. Sie sollten daher:

- **Kreditwürdigkeit ausstrahlen**
Für einen guten Unternehmer sind Zielstrebigkeit und Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen und Flexibilität unverzichtbare Eigenschaften. Von einem Kreditnehmer erwartet die Bank darüber hinaus Verlässlichkeit, Glaubwürdigkeit, Ehrlichkeit und Verantwortungsbewusstsein. Stellen Sie diese persönlichen Eigenschaften gerade auch im Umgang mit Ihrer Bank unter Beweis.
- **Kompetenz beweisen**
Neben den persönlichen Eigenschaften sind unternehmerisches Fachwissen und Können erforderlich. Das Sie die Stärken und Schwächen Ihres künftigen Unternehmens kennen, Entwicklungen erklären und Gestaltungsmöglichkeiten aufzeigen können, sollte selbstverständlich sein. Auch die Kenntnis der eigenen finanziellen Grenzen und der aktuellen Bankkonditionen gehört dazu.
- **Die Branche kennen**
Jedes Unternehmen ist in ein wirtschaftliches Umfeld eingebettet. Konjunkturelle und branchenspezifische Entwicklungen beeinflussen daher auch Ihr Unternehmen. Die Beurteilung der Branche mit Ihren Problemen und künftigen Entwicklungschancen ist deshalb ein weiterer wichtiger Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung. Informieren Sie sich daher eingehend über die allgemeine Wirtschafts- und Branchenentwicklung. Überzeugen Sie durch seriöses Auftreten, gewandte klare Ausdrucksweise, Offenheit und Zielstrebigkeit.

b) Materielle Kreditwürdigkeit

Hier wird analysiert, ob Ihr Vorhaben eine Gewähr bietet, den Kredit überhaupt zurückzahlen zu können. Die Prüfung der Kapitaldienstfähigkeit ist das Kernstück jeder Kreditbeurteilung. In Ermangelung anderer Unterlagen wird die Entscheidung der Bank häufig auf der Grundlage einer Planungsrechnung gefällt. Die von der Bank benötigte Plangröße ist nicht das Betriebsergebnis, sondern die entscheidende Größe für die Beurteilung der Ertragskraft eines Unternehmens ist der sogenannte Cash-flow.

Der Cash-flow gibt im Allgemeinen an, wie viel Geld ein Unternehmen erwirtschaftet hat. Für die finanzwirtschaftliche Disposition ist der Cash-flow einer Periode die zentrale Größe. Der Cash-flow wird ermittelt, indem Sie die Abschreibungen dem Betriebsergebnis hinzuaddieren. Man geht nämlich davon aus, dass die Abschreibungen als Aufwand in die Preise kalkuliert und über die Umsatzerlöse verdient werden, ohne dass die verrechneten Abschreibungsbeträge (anders als zum Beispiel Gehalts- oder Mietzahlungen) mit Ausgaben verbunden wären. Zur Ermittlung der Kapitaldienstgrenze werden vom Cash-flow die Einkommensteuerbelastung, die Sonderausgaben sowie die Entnahmen für die private Lebensführung abgezogen. Die Höhe der Kapitaldienstgrenze ist für die Bank die wichtigste Entscheidungsgröße bei der Gewährung eines Kredites, da eine im Verhältnis zum Kapitaldienst prognostizierte hohe Kapitaldienstgrenze der Bank die Gewähr gibt, dass die Zahlung von Zins- und Tilgungsbeträgen als weitgehend gesichert angesehen werden kann.

Was will die Bank sehen

Vorhabensbeschreibung

Sie müssen den Gegenstand des Unternehmens ausführlich und schriftlich formulieren. Beginnen Sie mit Ihrer persönlichen Ausgangssituation und beschreiben Sie, wie es zur Gründungsidee kam. Danach sollten Sie die Kernidee Ihres zukünftigen Unternehmens darstellen. Weitere wichtige Punkte des Gründungskonzeptes sind die Beurteilung der Marktchancen sowie die Konkurrenzsituation. Detaillierte Informationen zu dieser Thematik können Sie unserem Informationsblatt „Anfertigung eines Businessplans“ entnehmen.

Investitionsplan

Im Vordergrund stehen Anschaffungen im Anlagevermögen und Umlaufvermögen. Anlagevermögen sind langfristig benötigte Betriebsanlagen, wie Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Laden und Büroeinrichtungen sowie Fahrzeuge. Diese Wirtschaftsgüter werden in Ihrer Bilanz aktiviert und nach den allgemeinen Vorschriften der Steuergesetzgebung abgeschrieben. Beim Umlaufvermögen handelt es sich um laufend umschlagende Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Handelswaren. Eine nicht zu unterschätzende Rolle spielen die laufenden Betriebskosten, wie Mieten, Personalkosten usw., die es in der Anlaufphase zunächst einmal vorzufinanzieren gilt. Schließlich müssen Sie an eine ausreichende Reserve für Ihren Lebensunterhalt denken, solange Sie in Ihrem alten Beruf nicht mehr und in Ihrem eigenen Unternehmen noch nicht genug verdienen. Kalkulieren Sie Ihren Kapitalbedarf keinesfalls zu knapp, sondern sehen Sie eine angemessene Reserve für Anlaufkosten und unvorhergesehene Schwierigkeiten vor. Eine nachträgliche Krediterhöhung wirft ein schlechtes Bild auf Ihre unternehmerische Kompetenz und verschlechtert Ihre Verhandlungsposition gravierend.

Rentabilitätsvorschau

Eine Rentabilitätsvorschau dient der Bank zur Beurteilung der zukünftigen Ertragslage, denn nicht die Vergangenheit, sondern die Zukunft bezahlt den Kredit. Es handelt sich um eine knapp gefasste, in die Zukunft gerichtete Gewinn- und Verlustrechnung, die insbesondere über die Relation zwischen Aufwand und Ertrag Aufschluss gibt. Bemühen Sie sich, zu realistischen Ansätzen zu kommen.

Liquiditätsvorschau

Da sich Liquiditätsprobleme sofort auf dem Kontokorrentkonto niederschlagen und die ordnungsgemäße Kreditrückführung gefährden, beobachten die Banken die Liquiditätsentwicklung ihrer Kreditnehmer sehr sorgfältig. Die Erstellung einer Liquiditätsvorschau ist erforderlich, um zukünftige Finanzierungsengpässe und Überschüsse frühzeitig zu erkennen und rechtzeitig gegenzusteuern. Die Vorlage dieser Vorschau beweist unternehmerische Kompetenz und stärkt auch das Vertrauensverhältnis. Denn die Bank kann damit Zahlungsengpässe sowie deren Gründe und Dauer rechtzeitig erkennen. Geben Sie nie zu positive Plan- und Erwartungswerte an! Wenn Ihre Zahlen sich nicht bestätigen, muss die Bank annehmen, dass Sie Ihre wirtschaftliche Situation günstiger einschätzen, als sie tatsächlich ist.

Alle diese Unterlagen sollten überzeugend und sauber aufbereitet sein. Denken Sie daran, dass größere Kreditentscheidungen meist von einem zweiten Mitarbeiter geprüft und abgesegnet werden. Auch dieser Mitarbeiter muss überzeugt sein.

Außerdem benötigt die Bank regelmäßig noch folgende weitere Unterlagen:

- Lebenslauf mit Ausbildungs- und Berufszeugnissen
- ggf. Handelsregisterauszug (bei eingetragenen Firmen), bei Gesellschaftern auch den Gesellschaftervertrag
- Planzahlen mindestens für das laufende Jahr, besser für die folgenden fünf Jahre
- eine Aufstellung über Ihr Privatvermögen und über Ihre privaten Schulden
- sofern Ihre Bank eine Grundschuld als Kreditsicherung haben will, sollten Sie die Eigentumsverhältnisse (Grundbucheintrag, Kaufvertrag) und den Wert der Immobilie dokumentieren können.

Bankengespräch

Denken Sie immer daran, dass Sie Geschäftspartner sind und kein Bittsteller. Besprechen Sie daher die Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens und klären Sie, wer bis wann etwas erledigen sollte. Führen Sie die Kreditgespräche durchaus in Begleitung eines Beraters, doch denken Sie immer daran, dass Sie reden müssen! Sie müssen den Banker überzeugen, was Sie nur dann können, wenn Sie auch die vom Berater errechneten finanziellen Details Ihres Gründungskonzeptes ohne fremde Hilfe erläutern. Der Banker wird nie an Ihren Erfolg glauben, wenn Sie Ihr eigenes Projekt von einem anderen erklären lassen!

Als Frau sollten Sie vor dem Bankengespräch die Rollenverteilung mit Ihrem Berater klären, denn noch immer sehen viele Banker nur Männer als ernsthafte Gesprächspartner an. Sie – die Gründerin – sind jedoch die Hauptperson und sollten deshalb die Gesprächsführung übernehmen! Vielleicht stärkt Ihr Selbstbewusstsein den Gedanken daran, dass mehr Männer- als Frauenbetriebe pleite machen.

Bei schwierigen Erweiterungs- und Wachstumsentscheidungen gibt es vielleicht die Möglichkeit, den zuständigen Bankmitarbeiter zu einer Besichtigung Ihres Unternehmens einzuladen? Dadurch werden für ihn viele Umstände Ihrer Entscheidung nachvollziehbarer und verständlicher.

Da zur Gesamtfinanzierung meistens öffentliche Förderdarlehen beantragt werden, empfiehlt es sich auf jeden Fall, sich zuvor über die in Frage kommenden Programme zu informieren. Informationsmaterial erhalten Sie bei der KfW-Mittelstandsbank, beim Bundesministerium für Wirtschaft oder bei den Industrie- und Handelskammern (IHK zu Schwerin: Beratungssprechtag Unternehmensfinanzierung).

Legen Sie den Verhandlungstermin mit den Banken nicht in die Feierabendphase Ihres Gesprächspartners, denn darunter leidet oft die Ausführlichkeit des Gesprächs. Nehmen Sie sich natürlich auch selbst genügend Zeit. Machen Sie sich über wichtige Gesprächspunkte Notizen. Bringen Sie für die berechtigten Sicherheitswünsche der Banken Verständnis auf. Verweigern Sie Sicherheiten aber da, wo sie offensichtlich übertrieben erscheinen. Fragen Sie nach allen Konditionsbestandteilen. Lassen Sie sich die Effektiv-Verzinsung sagen und erläutern, welche Positionen in die Berechnung Eingang gefunden haben.

Sollte der Banker den Kreditantrag dennoch ablehnen, lassen Sie sich die genauen Gründe nennen. Denn nur so können Sie ev. Schwachstellen in Ihrem Konzept aufdecken und Gegenargumente einbauen. Außerdem könnten Sie in diesem Zusammenhang auch die Möglichkeit der Übernahme einer Bankbürgschaft durch die Bürgschaftsbank erörtern.

Weitere Tipps für den Umgang mit Banken:

- Informieren Sie sich bereits im Vorfeld über passende Förderkredite und fragen Sie gezielt nach!
- Planen Sie die Finanzierung ihres Unternehmens mit einigen Sicherheitsmargen durch!
- Tätigen Sie Investitionen nicht vor dem Bankgespräch!

- Verhandeln Sie selbstbewusst, offen und ehrlich!
- Regionale Banken können Gründern entgegenkommender sein als Großbanken.
- Verlangen Sie einen Fachmann für Unternehmensgründung; der Kreditsachbearbeiter der kleinen Filialbank ist in der Regel der falsche Ansprechpartner.
- Entwickeln Sie ein schlüssiges und realistisches Geschäftskonzept, indem Sie aufzeigen, wie Sie eine marktfähige Idee mit Ihren Kompetenzen umsetzen können!
- Unterstützen Sie Ihre Argumentation mit den entsprechenden Unterlagen: Lebenslauf, Zeugnisse, Liste über Sicherheiten, Nachweis über vorhandenes Eigenkapital etc.!
- Halten Sie – auch nach der Kreditvergabe – engen Kontakt zu Ihrer Bank und informieren Sie regelmäßig über aktuelle Entwicklungen in Ihrem Unternehmen!
- Sehen Sie die Bank als langfristigen Partner ihres Unternehmens an, nicht als Goldesel oder Kredithai!

Kreditfinanzierung

Eigenkapital

Je mehr Eigenmittel Sie einsetzen und je höher der Eigenkapitalanteil an ihren gesamten Investitionen ist, desto besser ist ihr Verhandlungsspielraum mit einem Kreditgeber. Wer nämlich bereit ist, auch eigenes Geld zu riskieren, erweckt mehr Vertrauen bei Kreditgebern. Eigenkapital sollte mindestens 20 % betragen. Es gibt keine allgemeingültige Grenze für einen Mindestanteil von Eigenkapital.

Wer jedoch staatliche Hilfen in Anspruch nehmen will, muss Eigenkapital in „angemessenem Umfang“ einsetzen. Unter 20 % sollte der Anteil des Eigenkapitalanteils am Gesamtkapital jedoch möglichst nicht liegen. Zunächst sollen Sie feststellen, wie hoch Ihre Ersparnisse sind und welche Kapitalanlagen Sie kurzfristig zu Geld machen können, und ob Sie bis zur geplanten Existenzgründung weitere Beiträge ansparen können. Darüber hinaus sollten Sie prüfen, welche Sachmittel (z.B. Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge) Sie in den Betrieb einbringen können. Prüfen Sie auf jeden Fall noch andere Eigenkapitalquellen, bevor Sie sich auf die Suche von Fremdkapital machen. Dies sind zum Beispiel: Familie und Freunde, Partner (Mit-Gründer, Kommanditisten, Stille Beteiligung), ERP-Kapital für Gründung (Voraussetzung mindestens 7,5 % Eigenkapital).

Bankkredit

Bankkredite erhalten Gründerinnen und Gründer von ihrer Hausbank oder der Bank, die es werden soll, zu den aktuellen Zinssätzen. Die Rückzahlung erfolgt in festgelegten Raten oder aber in einer Summe am Ende der Laufzeit. Ein Bankkredit kann langfristig (ab vier Jahre Laufzeit), mittelfristig (ab sechs Monate) oder aber kurzfristig (bis zu sechs Monaten) gewährt werden. Ein langfristiger Bankkredit ist dabei in der Regel günstiger als der Kontokorrentkredit.

Kontokorrentkredit vereinbaren

Generell sollten Gründerinnen und Gründer bei ihrer Bank oder Sparkasse einen Kontokorrentkredit beantragen. Das ist der Kredit für ihr Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel, nicht jedoch für Anlagegüter oder für langfristig gebundene Teile des Umlaufvermögens.

Investitionen entsprechend ihrer Nutzungsdauer finanzieren

Die Laufzeit eines Bankkredites sollte möglichst mit der Nutzungsdauer der Investition übereinstimmen. Gerade in der Anfangsphase kann es verlockend sein, die Tilgung eines Bankkredites möglichst lang zu strecken. Immerhin verbessern Gründerinnen und Gründer so ihre Zahlungsfähigkeit. Sie sollten aber nicht außer Acht lassen, dass jede Tilgungsstreckung ihren Bankkredit verteuert.

Faustregel:

Lange im Unternehmen verbleibende Investitionen z. B. Geräte, Maschinen oder Firmenfahrzeuge sollten mit langfristigen Krediten finanziert werden. Betriebsmittel, Waren, etc., also Sachen, die nur kurzfristig im Betrieb bleiben, sollten mit mittelfristigen Krediten finanziert werden.

Grundsätzlich gilt: Kein Kredit ohne ausreichende Absicherung!

Gerade im Bereich technologieorientierter Gründungen gibt es aber auch die Möglichkeit, sich einen Kredit über die Bürgschaftsbank absichern zu lassen. Dies heißt aber im Klartext: Nur Ihre Bank ist gegen den Verlust des eingesetzten Kapitals versichert. Sie stehen trotzdem für das unter Umständen verlorene Geld gerade. Banken sind von Natur aus vorsichtig und möchten ein möglichst geringes Risiko eingehen. Je kredit- und vertrauenswürdiger Sie sich darstellen, desto größer ist die Chance, Ihren Bankkredit in der gewünschten Höhe zu erhalten. Die Bank möchte wissen, mit wem sie es zu tun hat, auf welcher Grundlage die Geschäftsidee beruht, wozu ihr Geld verwendet werden soll, und ob eine Rückzahlung im vereinbarten Zeitraum möglich erscheint.

Sicherheiten

Kredit ist dem sprachlichen Ausdruck nach Vertrauenssache. Aber allein das Vertrauen darauf, dass der Kreditnehmer den erhaltenen Betrag vereinbarungsgemäß zurückzahlt, kann die Kreditgewährung nicht rechtfertigen. Die Bestellung einer Sicherheit stellt für die Bank eine Art Garantiefunktion dar, falls unvorhersehbare Umstände eintreten, die die Rückzahlung des Kredits verhindern und die Bank dann aus dem Verkaufserlös der Sicherheiten ihren Kredit zurückerlangen kann.

Für die Bank sind stets folgende Fragen maßgebend:

- ist die in Aussicht gestellte Sicherheit gut und ausreichend
- lässt sich die Sicherheit leicht vereinbaren und einfach überwachen
- ist die Sicherheit schnell und ohne Schwierigkeiten zu verwerten.

Die wichtigsten Kreditsicherungsmöglichkeiten im Überblick:

- Festgeld, Sparbuch, Bausparverträge, Lebensversicherungen, Wertpapiere, Aktien
- Grundschulden auf Immobilien
- Bürgschaften (Seien Sie bitte vorsichtig mit dem Verbürgen Ihres Elternhauses oder dem Erbe Ihres Ehepartners)
- Bürgschaft der Bürgschaftsbank M-V GmbH (Antragsstellung über Ihre Hausbank)
- Sicherungsübereignung von Maschinen, Fahrzeugen etc.
- Forderungsabtretung.

Bürgschaft

Durch eine Bürgschaft verpflichtet sich der Bürge gegenüber dem Gläubiger (Bank) für die Erfüllung der Verbindlichkeit des Kreditnehmers einzustehen. Der Wert dieser Sicherheit hängt davon ab, ob der Bürge über ein entsprechendes Vermögen oder über entsprechende Einkünfte verfügt. Banken verlangen stets selbstschuldnerische Bürgschaften, um bei Zahlungsunfähigkeit des Kreditnehmers sofort den Bürgen in Anspruch nehmen zu können. Die Kreditinstitute vermeiden dadurch ein unter Umständen langwieriges und kostspieliges Prozessverfahren gegen den Hauptschuldner.

Grundpfandrechte

Die Grundpfandrechte (Grundschuld, Hypothek) nehmen bei den Sicherheiten wegen ihrer Dauer, für die sie als Sicherheit zur Verfügung stehen, aber auch wegen ihrer Wertbeständigkeit und ihrer übersichtlichen Ausgestaltung, eine besonders hohe Rangstelle ein.

Sicherungsübereignung

Die Sicherungsübereignung ist die geeignete Sicherungsform in den Fällen, in denen der Kreditnehmer Sicherheiten anbietet (z. B. Fahrzeuge, Maschinen, Warenlager), die er zur Ausübung seines Unternehmens benötigt. Durch den Sicherungsvertrag wird das Kreditinstitut Eigentümer des Sicherungsgegenstandes. Durch einen gleichzeitig abgeschlossenen Leihvertrag bleibt der Kreditnehmer aber Verfügungsberechtigter über die übereigneten Sachen. Der besondere Vorteil dieser Sicherungsart liegt darin, dass der Kreditnehmer mit den übereigneten Gegenständen weiter arbeiten kann und die Übereignung nach außen hin nicht erkennbar ist.

Forderungsabtretung

Bei der Forderungsabtretung überträgt der Kreditnehmer eine Forderung an die Bank. Anstelle des alten Gläubigers (Kreditnehmer) tritt als neuer Gläubiger die Bank. Diese Kreditsicherheit gewinnt speziell in den Fällen an Bedeutung, in denen nicht in ausreichendem Umfang Grundpfandrechte oder Sicherungsübereignungen zur Verfügung stehen. Das ist insbesondere bei neu gegründeten oder stark expandierenden Unternehmen der Fall. Die Forderungsabtretung ist für die Bank keine „bewertbare“ Sicherheit, d. h. dass eine Forderungsabtretung allein i. d. R. nicht als ausreichend erachtet wird.

Bewertung von Sicherheiten

Banken bewerten Sicherheiten oftmals weit unter dem Buch- oder Anschaffungswert. Das liegt einerseits daran, dass der Rückgriff auf die Sicherheiten nur für den Ernstfall der Insolvenz vorgesehen ist. Tritt der Ernstfall ein, zeigt die Erfahrung, dass der erzielbare Liquidationswert in der Regel weit unter dem Buchwert liegt. Andererseits kann es rechtliche Probleme geben, die die Verwertung von Sicherheiten erschweren (z. B. Abtretungsverbote). Unterschieden wird zwischen Beleihungswert (Wert, der dem Sicherungsgut tatsächlich beigemessen wird) und Beleihungsgrenze (Wert, bis zu dem das Sicherungsgut für Sicherungszwecke benutzt werden darf).

Ansprechpartner in der IHK zu Schwerin:

Frank Witt

Tel: 0385 5103-306

E-Mail: witt@schwerin.ihk.de

Ulrike Fahden

Tel.: 0385 5103-307

E-Mail: fahden@schwerin.ihk.de

Hinweis:

Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Die IHK zu Schwerin gibt folgende Hinweise und Richtwerte für die Bewertung von Sicherheiten:

Die nachfolgenden Beleihungsgrenzen sind verhandelbar, da es weder gesetzliche Vorschriften noch einheitliche Richtlinien für die Bewertung von Kreditsicherheiten gibt; außer bei Hypothekenbanken und Versicherungen.

Grundstücke:	60 bis 80% des Verkehrswertes
Bankguthaben:	100 % des Nennwertes
Lebensversicherungen:	100 % des Rückkaufwertes
Kundenforderungen	
gegen die öffentliche Hand:	90 % des Forderungsbetrages
gegen sonstige Kunden:	50 bis 80 % des Forderungsbetrages
Steuererstattungsansprüche:	100 % des Erstattungsanspruches
Wertpapiere	
Bundesschatzbriefe:	100 % des Nennwertes
Schuldverschreibungen öffentl. Stellen:	90 % des Kurswertes
sonstige Schuldverschreibungen:	60 bis 80 % des Kurswertes
Aktien:	50 % des Kurswertes
Aktienfonds:	60 % des Kurswertes
Rentenfonds:	75 % des Kurswertes
Zertifikate offener Immobilienfonds:	70 % des Kurswertes
Bürgschaften	
einer Bürgschaftsbank:	100 % des Bürgschaftsbetrages
von fremden Dritten:	je nach Bonität
von Ehepartnern:	ohne Bewertung
Sonstiges	
Warenlager:	50 % der Einstandspreise
Ladeneinrichtung:	40 % des Zeitwertes
Maschinen und Geschäftsausstattung:	50 % des Zeitwertes
Autos:	65 % des Zeitwertes
Edelmetalle:	70 % des Metallwertes