

Checkliste: Vorbereitung und Führen von Kreditgesprächen

Autor: Carl-Dietrich Sander, Unternehmerberater

Immer auf der sicheren Seite

- ✔ **Von unserer Fachredaktion geprüft** Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

Vorbereitung und Führen von Kreditgesprächen

Nr.	Thema	Ja	Nein	Aktivität
1	Mein Geschäftsmodell – die Besonderheiten meines Leistungsangebots in meiner Branche und in meinem Markt – habe ich stichwortartig zusammen gefasst und meinen Kreditgeber haben diese			
2	Meinen Jahresabschluss übersende ich spätestens im Juli an meine Kreditgeber – mit ergänzenden Erläuterungen zu positiven Entwicklungen und negativen – zu diesen führe ich ergänzend meine Maßnahmen zur Verbesserung auf			
3	Meine Betriebswirtschaftliche Auswertung liegt am 10. des Folgemonats vor und ich übersende diese in den vereinbarten Abständen unaufgefordert an meine Banken – mit Wertennachweis und Summen-Salden-Liste			
4	Meine BWA ist im Sinne des Rating aussagefähig – monatlich sind enthalten: Abschreibungen, Abgrenzung hoher Einmal-Kosten, Korrekturen Warenbestand und Halbfertige / Fertige Leistungen.			
5	Meine Vermögens-Verbindlichkeiten-Übersicht (Selbstauskunft) aktualisiere ich jährlich und sende diese unaufgefordert zu			
6	Meinen Einkommensteuerbescheid sende ich nach Erhalt unaufgefordert zu			
7	Ich führe einmal im Jahr ein Grundlagen-Gespräch mit meinen Banken zu Geschäftsentwicklung, Rating, Kapitaldienstfähigkeitsberechnung, Sicherheitenbewertung und meinen Zielen und weiteren Plänen			
8	Meine Geschäftsgirokonten führe ich im Rahmen der Vereinbarungen und nutze die Kreditlimite nie ganz aus – um keine „Warnsignale“ im Sinne des Rating an meine Banken zu senden			
9	Ich aktualisiere regelmäßig meine Liquiditätsvorschau , so dass ich rechtzeitig mögliche Engpässe erkenne und frühzeitig gegensteuern kann, damit diese nicht eintreten			
10	Die Gespräche mit meinen Banken bereite ich gut vor und führe diese auf Augenhöhe.			

Literaturhinweis: wenn Sie diese Themen vertiefen möchten, finden Sie im Buch unseres Autors viele weitere Details, Handlungsempfehlungen und Praxistipps: „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“ – NWB Verlag, Herne 2012, ISBN 978-3-482-63691-2 (weitere Informationen zum Buch unter <http://www.Kreditverhandlungen.de>).