



## Wirtschafts- und Steuernachrichten für Ihr Unternehmen

### **Fit fürs Bankgespräch**

Einleitung: Unterlagen, Bonität, Bilanzbild, Konditionen

Stichwörter: Bonität, Bilanz, Steuerberater, Bank, Jahresabschluss

Text: Die professionelle Zusammenarbeit mit Geldgebern auf Basis zuverlässiger, realistischer Zahlen bewährt sich. Zwecks eigener Standortbestimmung und zur geordneten Kommunikation der wirtschaftlichen und finanziellen Situation des Unternehmens sind die zeitgerechte und sorgsame Aufbereitung von Unterlagen wichtig. Dabei muss immer berücksichtigt werden: Unternehmer, Geschäftsführer, Vorstände, Gesellschafter, kaufmännisch Verantwortliche haften persönlich für die Richtigkeit der von ihnen erteilten mündlichen und schriftlichen Auskünfte über die aktuelle oder künftige Lage des Unternehmens – aber auch dafür, dass sie nichts ihnen Bekanntes, das für die Kreditentscheidung allfällig nachteilig sein könnte, weglassen.

Wichtig ist in der Lage zu sein, die wesentlichen wirtschaftlichen Zusammenhänge des Unternehmens mit wenigen Sätzen kompakt und kompetent auf den Punkt zu bringen: Wovon hängt der künftige Erfolg des Unternehmens ab? Worin liegen die Knackpunkte für künftigen Erfolg bzw. Misserfolg? Wie war die bisherige Cash-Flow-Historie (wesentliche Geldzuflüsse/-abflüsse und der Zahlungsmittelbestand, Verbindlichkeiten und Finanzmittelbedarf). Über wie viel Eigenkapital verfügt das Unternehmen - aktuell und künftig laut Planrechnung? Wie hoch sind erforderliche Privatentnahmen bzw. Ausschüttungen?

Zu bedenken ist, dass das Bankenrating, ausgehend vom Geschäftsmodell und der Branche, im Wesentlichen von der Eigenkapitalquote, der aktuellen und plausiblen künftigen Ertragskraft, des erzielbaren Zahlungsmittelüberschusses („Cash-Flow“) und damit der Fähigkeit, Kreditraten und Zinsen vereinbarungsgemäß zu bezahlen sowie dem Vertrauen in eine wirtschaftlich erfolgreiche Unternehmerpersönlichkeit abhängt. Daran knüpfen sich Kreditzusage und Konditionen.

Folgende Unterlagen sollten jedenfalls vorliegen: Jahresabschluss des letzten Geschäftsjahres samt Vorjahresvergleich. Aktuelle, zeitlich und inhaltlich unterjährig abgegrenzte „Saldenliste“ bzw. „kurzfristige Erfolgsrechnung“, wobei die Vermögens-, Schulden-, Erfolgs- und Aufwandskonten analog zum Jahresabschluss gegliedert sein sollten samt Betrags- und Prozentangaben und Andruck des Vorjahresvergleichs (abhängig von der Branche mit saisonalem Vergleich); ein monatlicher Soll/Ist-Vergleich des laufenden Jahres rundet einen aktuellen wirtschaftlichen Überblick ab. Übersicht über die Jahreserfolgsplanung (Budget), den Jahres-Finanzplan und gegebenenfalls einer Investitionsrechnung.

Bei größeren Finanzierungsvolumina und für Detailgespräche sind auch Kunden- und Lieferantensaldenlisten, zumindest aber Informationen zu den wesentlichen Geschäftspartnern erforderlich: Wer sind die derzeitigen / künftigen Hauptkunden, welche Verträge (Chancen,

Risiken, Verpflichtungen) liegen vor, über welche Bonität verfügen die wichtigsten Kunden und mit welchem Cash-Flow (Zahlungsüberschuss) kann bis wann gerechnet werden?

Auch mögliche Sicherheiten (Immobilien, Barmittel, Garantien, Bürgschaften, Forderungsabtretungen, Lebensversicherungen, etc.) sowie die bereits bestehende Finanzierungsstruktur (Lieferanten- und Bankverbindlichkeiten, künftig auszahlungswirksame Abfertigungs-, Pensions- und Sozialleistungsverpflichtungen gegenüber Mitarbeitern, Leasing, Factoring, etc.) spielen eine wichtige Rolle.

Wenn das Unternehmen aktuell von langfristigen Krediten zu günstig vereinbarten, variablen Zinsen profitiert sollte beachtet werden: Steigen die Bankzinsen in den nächsten Jahren, rechnet sich womöglich so manche Investition nicht mehr (so gut). Im schlimmsten Fall ist die Rückzahlung des Darlehens samt steigenden Zinsen gefährdet. Bei noch langen Restlaufzeiten sollte daher rechtzeitig eine Umwandlung der variablen Zinsvereinbarung in eine Fixzinsvereinbarung überlegt werden.

**Kontakt & Beratung:** Diese Information zeigt naturgemäß grundlegende Aspekte des Themas auf – für Vollständigkeit und Richtigkeit kann trotz sorgfältiger Erstellung keine Gewähr geleistet werden. LBG berät Sie gerne in Ihrer individuellen Situation. Bitte wenden Sie sich an einen unserer 31 österreichweiten Standorte ([www.lbg.at](http://www.lbg.at)) oder an [welcome@lbg.at](mailto:welcome@lbg.at) - wir bringen Sie gerne mit einem/r unserer Experten/innen, der/die mit Ihrem Anliegen bestens vertraut ist, zusammen.

Stand: Jänner 2019 | Autor: Heinz Harb | LBG