

Checkliste – Vorbereitung auf das Kreditgespräch

Fragen zum Management:

- Welche **berufliche Ausbildung und Erfahrung** haben Sie (kaufmännisch, technisch, branchenspezifisch)?
- Ist die **Unternehmensnachfolge** geregelt? Wie?

Fragen zum Jahresabschluss und zum Rechnungs- und Finanzwesen:

- Sind die **Gebäude, Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge** auf dem modernen Stand?
- Sind demnächst Investitionen oder größere Reparaturen vorgesehen?
- Wie hoch sind die regelmäßig anfallenden **Ersatzinvestitionen** pro Jahr?
- Wie sind die **unfertigen/fertigen Erzeugnisse** bewertet?
- Bei GmbH's: Wie hoch ist das **Geschäftsführergehalt**?
- Wie erfolgt die **Rechnungsstellung** und das **Forderungsmanagement**?
- Wer ist dafür verantwortlich? Wann erfolgt die Rechnungsstellung? Wann und wie oft wird gemahnt? Sind über 90 Tage alte Forderungen (ohne öffentliche Hand) vorhanden (Betrag, Anteil)? Gibt es strittige Forderungen? Wie erfolgt die Eintreibung überfälliger Forderungen?
- Wie erfolgt die **Kalkulation**? Wie kalkulieren Sie Ihre Angebotspreise? Ist eine Kostenrechnung vorhanden? Werden die Aufträge nachkalkuliert?
- Werden monatliche BWA's erstellt und regelmäßig überprüft (Vergleich mit Vorjahr und mit Planzahlen)?
- Sind schriftliche Planungsrechnungen (Umsatz- und Ertragsplanung, Liquiditätsplanung) vorhanden?
- Wie ist hoch Ihr derzeitiger **Auftragsbestand** und wie lang ist Ihr Betrieb damit ausgelastet (im Vergleich zum selben Vorjahreszeitpunkt)?

Fragen zur Markt und Wettbewerbssituation:

- Was ist Ihr Produkt- und Leistungsprogramm? Welche Kundengruppen bedienen Sie? Wie gut ist Ihr Produkt- und Leistungsprogramm auf Ihre Kundenzielgruppe ausgerichtet (Sortiments-tiefe und –breite, Kundenorientierung etc.)? Wie zukunftsfähig sind Ihre Produkte und Leistungen (Nachfrage, Preis, Rentabilität)?
- Was ist ihr Geschäftsgebiet?
- Wie ist Ihre Konkurrenzsituation (Hauptkonkurrenten)?
- Wie stehen Sie im Vergleich zu Ihren Konkurrenten (Marktanteil, Marktposition, Image etc.)
- Welche Wettbewerbsvorteile und –nachteile haben Sie gegenüber Ihren Konkurrenten?
- Wie ist die künftige Marktentwicklung (Wachstum, Preise, Rentabilität)?
- Wie ist Ihre Kundenstruktur? Wie hoch ist der Umsatzanteil Ihrer drei größten Kunden?
- Welche Marketingstrategien haben Sie?
- Wie und wann sollen diese umgesetzt werden?