

Checkliste – Bankgespräch „Corona-Hilfen“

Anmerkung: Erleichtert wird die Kreditvergabe der Banken grundsätzlich durch (erhöhte) Haftungsfreistellungen und öffentliche Bürgschaften. Unverändert gilt jedoch, dass ein Unternehmen grundsätzlich nur dann finanziert wird, wenn es in der Lage ist die Kreditmittel nebst Zinsen vereinbarungsgemäß zurück zu zahlen und über ein tragfähiges Geschäftsmodell verfügt. Kreditgeber müssen an Hand von aussagekräftigen und belastbaren Unterlagen zu einer positiven Kreditentscheidung kommen können.

Vor einer Finanzierungsanfrage sollten daher stets nachfolgende belastbare Unterlagen aktuell vorliegen:

- Darstellung des Geschäftsmodells, (erwarteter) Krisenursachen und Erläuterung zum operativen Geschäftsverlauf „vor der Krise“
- Letzte 3 Jahresabschlüsse (bzw. Einnahmen-Überschuss-Rechnungen)
- Vorläufige Zahlen zum letzten Geschäftsjahr, sofern noch kein Jahresabschluss erstellt
- Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr, mögliche Auftragsbestände und -reichweiten
- Aktuelle OP-Listen
- TOP10-Kunden und –Lieferanten mit Anteilen am Umsatz/ Einkaufsvolumen
- Darstellung etwaiger (krisenbezogener) Abhängigkeiten
- Berechnung/ Darstellung der Gewinnschwelle („Break-Even“)
- Mögliche Ansätze zur Fixkostenreduktion und ggfs. Erläuterung, weshalb diese nicht umgesetzt werden
- Ggfs. Erläuterung umgesetzter Maßnahmen zur Stabilisierung des Unternehmens
- Aktueller Finanzierungsspiegel mit Angabe von Fristigkeiten, Tilgungen, Sicherheiten
- Liquiditätsplanung für das laufende Geschäftsjahr im Status Quo bzw. „vor der Krise“
- Darstellung der Kapitaldienstfähigkeit im Status Quo
- Planung mindestens für das laufende und folgende Geschäftsjahr im Status Quo bzw. „vor der Krise“
- Szenariorechnungen in Ertrag und Liquidität
- Bei Bedarf: Überblick über die finanziellen Verhältnisse der geschäftsführenden Gesellschafter / Unternehmer nebst letzter privater Steuerunterlagen

Wichtig: Sie müssen sich eine eigene Meinung bilden, in welchem Ausmaß die Krise Auswirkungen auf Ihr Unternehmen haben wird bzw. haben kann. Hierauf bauen Sie Ihre Planrechnungen und Ihre Verhandlungsposition auf.

Je nach Unternehmen und Unternehmenssituation können die notwendigen und sinnvollen Unterlagen/ Informationen leicht von vorgenannter Aufstellung abweichen.