

**FRAGENKATALOG  
FÜR DAS KREDITGESPRÄCH**

---





## Vorbemerkung

Kreditgespräche sind von entscheidender Bedeutung für die Beurteilung der Bonität von Gründer:innen und Unternehmen durch Banken. Diese Gespräche bieten Banken eine wertvolle Gelegenheit, detaillierte Informationen über die finanzielle Situation, die Geschäftsstrategie und die Zukunftsaussichten des kreditanfragenden Unternehmens zu erhalten. Die Antworten auf die im Kreditgespräch gestellten Fragen liefern wichtige Einblicke, die wesentlich zur Einschätzung der Kreditwürdigkeit beitragen.

Die Bonitätseinstufung eines Unternehmens hat weitreichende Auswirkungen. Sie beeinflusst nicht nur die Entscheidung der Bank über die Kreditvergabe, sondern auch die Konditionen, zu denen ein Kredit gewährt wird. Eine positive Bonitätseinstufung kann zu günstigeren Zinssätzen und besseren Kreditbedingungen führen, während eine negative Einstufung die Kreditkosten erheblich erhöhen oder sogar zur Ablehnung des Kreditantrags führen kann.

Eine gründliche Vorbereitung auf das Kreditgespräch ist daher unerlässlich. Unternehmen sollten sich intensiv mit den potenziellen Fragen auseinandersetzen und fundierte, präzise und konsistente Antworten vorbereiten. Dies nicht nur, um Vertrauen bei den Kreditgebern zu schaffen, sondern auch um sicherzustellen, dass alle relevanten Informationen klar und verständlich vermittelt werden. Eine gute Vorbereitung kann den Unterschied zwischen einer erfolgreichen Kreditvergabe und einer Ablehnung ausmachen.

Der nachfolgende Fragenkatalog soll Ihnen helfen, sich optimal auf Kreditgespräche vorzubereiten, indem er die häufigsten Fragen der Banken auflistet (Quelle: LfA-Förderbank Bayern: Ihr Leitfaden für den Bankenbesuch) und Ihnen einen Leitfaden zur Strukturierung Ihrer Antworten bietet. So können Sie Ihre Chancen auf eine erfolgreiche Kreditvergabe maximieren und Ihre Bonität stärken.



# Fragen zur Geschäftsführung

Wie ist Ihr bisheriger beruflicher Werdegang?

---

---

Welche Ausbildung und beruflichen Erfahrungen haben Sie?

---

---

Über welche kaufmännischen und technischen Qualifikationen verfügen Sie?

---

---

Ist die Nachfolgefrage gelöst?

---

---



# Fragen zu den betrieblichen Verhältnissen



Welche strategischen Unternehmensziele verfolgen Sie?

---

---



Verfügen Sie über eine Umsatz-, Kosten- und Ertrags- und Liquiditätsplanung?

---

---



Verfügen Sie über ein Controllingssystem?

---

---



Wer vertritt Sie und führende Mitarbeiter bei Abwesenheit?

---

---



Sind die Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten Ihrer Mitarbeiter eindeutig geregelt?

---

---



Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie? Ist Ihr Personalstand zu hoch?

---

---



Wie ist die Qualifikation und die Altersstruktur Ihrer Mitarbeiter?

---

---



# Fragen zu den betrieblichen Verhältnissen



Wie werden Ihre Mitarbeiter entlohnt (leistungsorientiert, angemessen)?

---

---



Wie ist das Betriebsklima, der Krankenstand und die Fluktuation?

---

---



Welche Zahlungsbedingungen haben Sie bei Ihren Lieferanten?

---

---



Wer vertritt Sie und führende Mitarbeiter bei Abwesenheit?

---

---



Befindet sich Ihr Betrieb in einem Gewerbe-, Misch- oder Wohngebiet?

---

---



Gibt es an Ihrem Standort Probleme (Umwelt, Nachbarn, Vermieter etc.)?

---

---



Sind Ihre Produktionsanlagen und -verfahren auf dem neuesten Stand?

---

---



# Fragen zu den betrieblichen Verhältnissen



Verfügen Sie über eine Arbeitsvorbereitung und eine Qualitätssicherung?

---

---



Gibt es öfter Reklamationen und Gewährleistungsansprüche von Kunden?

---

---



Kommt es zu Verzögerungen bei Produktions- und Lieferterminen?

---

---



Betreiben Sie eine Marktbeobachtung und Marktforschung?

---

---



Auf welche Zielgruppen ist Ihr Angebot ausgerichtet?

---

---



Wie erfolgt Ihr Vertrieb?

---

---



Welche Marketingmaßnahmen führen Sie durch?

---

---



# Fragen zu den betrieblichen Verhältnissen



Wie kalkulieren Sie Ihre Aufträge?

---

---



Kalkulieren Sie Ihre Aufträge regelmäßig nach?

---

---



Kennen Sie den Deckungsbeitrag und die Preisuntergrenzen Ihrer Produkte?

---

---



Sind Sie mit der Fakturierung auf dem Laufenden?

---

---



Wie hoch sind Ihre derzeitigen Aussenstände?

---

---



Wie schnell, wie oft und wie konsequent mahnen Sie?

---

---



Wie sind Ihre Zahlungsbedingungen für die Kunden? Wie ist deren Zahlungsweise?

---

---



# Fragen zu den betrieblichen Verhältnissen



Verlangen Sie Anzahlungen von Ihren Kunden?

---

---



Sind Sie von einzelnen größeren Kunden abhängig?

---

---



Wie hoch ist Ihr Exportanteil? In welche Länder exportieren Sie?

---

---



Ist Ihr Betrieb konjunktur-, saison- oder witterungsabhängig?

---

---



Sind Sie von bestimmten Branchen abhängig?

---

---



Sind Sie Abnahme- und Lieferverpflichtungen eingegangen?

---

---



Sind Sie ausreichend gegen wichtige Risiken versichert (Haftpflicht, Feuer, Diebstahl, Betriebsunterbrechung, Forderungsausfall, Umweltschäden)?

---

---



# Fragen zur Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation



Wie beurteilen Sie Ihre Marktsituation?

---

---



Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um einem negativen Branchentrend entgegenzuwirken?

---

---



Wer sind Ihre Hauptkonkurrenten und wie stark sind diese?

---

---



Wie beurteilen Sie die Wettbewerbssituation?

---

---



Wie ist die Preissituation? Können Sie angemessene Preise durchsetzen?

---

---



Wie ist die Qualität und die Preislage Ihrer Produkte im Vergleich zu Ihren Konkurrenten?

---

---



Welche Produktverbesserungen und -neuerungen haben Sie in letzter Zeit auf den Markt gebracht bzw. sind in nächster Zeit geplant?

---

---



# Fragen zur Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation



Welche Service- und Kundendienstleistungen bieten Sie Ihren Kunden?

---

---



Können Sie Ihrer Zielgruppe mehr bieten als Ihre Konkurrenten? Was?

---

---



Welche Stärken / Schwächen haben Sie im Vergleich zur Konkurrenz?

---

---



## Fragen zum Jahresabschluss

 Sind im Anlagevermögen stille Reserven vorhanden? In welcher Höhe?

---

---

 Befinden sich im Anlagevermögen nicht betriebsnotwendige Güter?

---

---

 In welchem baulichen Zustand befinden sich die Gebäude?

---

---

 Sind die Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge auf einem modernen Stand?

---

---

 Sind demnächst größere Investitionen oder Reparaturen erforderlich?

---

---

 Welche Bilanzpolitik betreiben Sie?

---

---

 Sind Beteiligungen, Ausleihungen etc. realistisch bewertet?

---

---



# Fragen zum Jahresabschluss



Wurde die Inventur sorgfältig und die Bewertung vorsichtig vorgenommen?  
Hat der Steuerberater / Wirtschaftsprüfer mitgewirkt und geprüft?

---

---



Wie sind die unfertigen / fertigen Erzeugnisse bewertet?

---

---



Ist das Warenlager über-oder unterbewertet? Sind Ladenhüter im Lager?

---

---



Ist Ihr Lagerbestand zu hoch? Kann er abgebaut werden?

---

---



Sind die Forderungen werthaltig? Wurden für überfällige Forderungen und für latente Ausfälle ausreichende Wertberichtigungen gebildet?

---

---



Ist eine Eigenkapitalerhöhung möglich?

---

---



Wie gliedern sich Ihre Privatentnahmen auf?

---

---



# Fragen zum Jahresabschluss



Sind in den Entnahmen Beiträge für Vermögensanlagen enthalten (z. B. Bankguthaben, Wertpapiere, Bausparer, Lebensversicherungen, Immobilien)?

---

---



Können Sie Ihre Privatentnahmen reduzieren?

---

---



Welche Kredite haben Sie bei anderen Banken? Konditionen?

---

---



Sind ausreichende Rückstellungen gebildet (z. B. für Urlaub, Gewährleistungen, Prozessrisiken)?

---

---



Sind Sie sonstige Verpflichtungen eingegangen (z.. B. Bürgschaften, Leasing)?

---

---



Wie gliedert sich Ihr Umsatz nach Produktgruppen?

---

---



Wie ist Ihre Kundenstruktur (Größe, Branchen, Abhängigkeiten etc.)?

---

---



# Fragen zum Jahresabschluss



Wie erklären Sie sich ggf. Umsatzrückgänge und was tun Sie dagegen?

---

---



Was sind ggf. die Ursachen von Kostensteigerungen? Was tun Sie dagegen?

---

---



Welche Abschreibungspolitik wird betrieben (z. B. GWG, Vereinfachungsregel, Sonderabschreibungen)

---

---



Welche Leasingzahlungen haben Sie zu leisten?

---

---



# Fragen zur gegenwärtigen und künftigen Entwicklung



Wie ist Ihre derzeitige wirtschaftliche Lage (Umsatz, Kosten, Gewinn)?

---

---



Wie hoch sind Ihre Kapazitäten derzeit ausgelastet?

---

---



Welche Umsätze, Kosten und Gewinne erwarten Sie in Zukunft?

---

---



Wie hoch ist Ihr derzeitiger Auftragsbestand und wie viele Wochen ist Ihr Betrieb damit ausgelastet?

---

---



Sind in nächster Zeit Investitionen geplant?

---

---



Verfügen Sie über private Vermögenswerte? Sind private Schulden vorhanden?

---

---



Haben Sie private Einkünfte und Belastungen?

---

---



# Fragen zum Zahlungsverhalten



Skontieren Sie Ihre Lieferantenrechnungen?

---

---



Sind in den Lieferantenverbindlichkeiten überfällige Beträge enthalten?

---

---



Haben Sie sonstige Zahlungsrückstände?

---

---



Haben Sie in letzter Zeit Mahnungen oder Mahnbescheide erhalten?

---

---



# Fragen zu den Sicherheiten



Wie hoch sind die Verkehrs- und Einheitswerte Ihrer Grundstücke?

---

---



Sind die Grundstücke mit Grundpfandrechten oder sonstigen Lasten und Beschränkungen belastet?

---

---



Befinden sich auf den Grundstücken Altlasten?

---

---



Bestehen für Maschinen, Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattungen noch Eigentumsvorbehalte der Lieferanten wegen unbezahlter Rechnungen?

---

---



Sind Maschinen, Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattungen sicherungsübereignet?

---

---



Sind Forderungen abgetreten oder stehen Sie aufgrund eines Eigentumsvorbehalts Lieferanten zu?

---

---



Bei welchen Banken oder Bausparkassen unterhalten Sie Guthaben? Sind sie verpfändet?

---

---



# Fragen zu den Sicherheiten



Haben Sie Lebensversicherungen? Wie hoch sind die Rückkaufswerte? Sind sie verpfändet?

---

---



## Kontakt

# GABRIELE TAPHORN FÖRDERMITTEL-GUIDE

Ahornallee 26

D - 85283 Wolnzach

Tel. 08442 / 9210877

E-Mail: [taphorn@foerdermittel-guide.de](mailto:taphorn@foerdermittel-guide.de)

Internet: [www.foerdermittel-guide.de](http://www.foerdermittel-guide.de)



Gabriele Taphorn  
Fördermittel-Guide

