



HANDELS-, INDUSTRIE-,  
HANDWERKS- UND LAND-  
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN

UNTERNEHMENSENTWICKLUNG



# LEITFADEN BANKKREDITE



**Volksbank**



**Raiffeisen**  
Meine Bank



**SPARKASSE**

Herausgeber:

Handelskammer Bozen  
Unternehmensentwicklung  
Südtiroler Straße 60  
39100 Bozen

Raiffeisen Landesbank Südtirol AG  
Laurinstraße 1  
39100 Bozen

Südtiroler Sparkasse AG  
Sparkassenstraße 12/b  
39100 Bozen

Südtiroler Volksbank  
Schlachthofstraße 55  
39100 Bozen

2. Auflage, September 2010

## Gemeinsam zur optimalen Finanzierung



Bankkredite sind für Klein- und Mittelbetriebe die wichtigste externe Finanzierungsquelle. Viele Unternehmen sind seit einigen Jahren mit veränderten Kreditvergabebedingungen konfrontiert. So werden auch kleinere Kredite immer sorgfältigeren Bewertungsverfahren durch die Bankinstitute unterzogen.

Die Handelskammer Bozen unterstützt das gute Verhältnis, den Dialog und die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Banken. Der vorliegende Leitfaden ist in Kooperation mit der Raiffeisen Landesbank Südtirol, der Südtiroler Sparkasse und der Südtiroler Volksbank anlässlich der gemeinsamen Abendveranstaltung zum Thema „Optimal vorbereitet zur Bank“ entstanden.

Diese Broschüre gibt einen raschen Überblick über Finanzierungsformen und deren Vergabeverfahren. Sie vermittelt einen Einblick in die Bewertungskriterien der Banken, wobei die Aspekte des Rating und der Risikobewertung im Vordergrund stehen. Eine Auflistung der notwendigen Kreditunterlagen unterstützt Sie zudem bei der Vorbereitung Ihres Bankengesprächs.

Möge Ihnen diese Broschüre eine zusätzliche Hilfe sein!



On. Dr. Michl Ebner

Präsident der Handelskammer Bozen

## INHALT

1. Basel II	5
2. Wichtige Finanzierungsformen für verschiedene Verwendungszwecke	6
3. Das Rating und die wichtigsten Ratingfaktoren	8
4. Der Ratingprozess	12
5. Anpassung des Rating und Tipps zur Verbesserung	14
6. Gestaltung und Einflussfaktoren von Kreditkonditionen bzw. „spreads“	16
7. Sicherheiten	17
8. Wann wird man „Risikokunde“?	19
9. Erforderliche Kreditunterlagen	21

## 1 | BASEL II<sup>1</sup>

Der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht hat mit „Basel II“ und dessen Inkrafttreten Ende 2006 mehrere Ziele verfolgt:

- Neuregelung der Eigenkapitalausstattung der Banken
- Berücksichtigung aller Risiken für Banken (Kredit- und Marktrisiko)
- Anerkennung bankinterner Methoden zur Risikobewertung
- Etablierung eines international einheitlichen Systems
- Ausrichtung des Blickwinkels auf die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen.

Auch wenn Ratings bereits vor „Basel II“ stattgefunden haben, so sind die Banken dadurch verpflichtet worden, für jeden Kreditnehmer eine individuelle Risikobewertung durchzuführen, da jeder Kredit, abhängig vom Ausfallrisiko, mit Eigenkapital unterlegt sein muss.

Dies hat zur Folge, dass jeder Kredit individuell beurteilt werden muss und demzufolge auch seinen „individuellen Preis“ hat.

<sup>1</sup> Der Terminus Basel II bezeichnet die Gesamtheit der Eigenkapitalvorschriften, die vom Basler Ausschuss für Bankenaufsicht in den letzten Jahren vorgeschlagen wurden und setzt sich aus drei Säulen zusammen, welche die Mindesteigenkapitalanforderungen, den bankaufsichtlichen Überprüfungsprozess sowie die erweiterte Offenlegung bzw. Marktdisziplin betreffen.

## 2 | WICHTIGE FINANZIERUNGSFORMEN FÜR VERSCHIEDENE VERWENDUNGSZWECKE

Allgemein gilt der Grundsatz der fristenkonformen Finanzierung, d.h. die Dauer der Finanzierung sollte der Dauer der Verwendung angepasst sein. So sollte z.B. eine Investition in das Anlagevermögen (langfristige Kapitalbindung) mit einer langfristigen Finanzierungsform (z.B. Darlehen) gedeckt werden. Ebenso sollten kurzfristige Finanzierungsarten (z.B. K/K-Kredit) nur für einen kurzfristigen Bedarf gewählt werden, so etwa zur Finanzierung des Umlaufvermögens.

### Überblick über die einzelnen Finanzierungsarten

#### Kontokorrentkredit

zur kurzfristigen Liquiditätsbeschaffung - ein Kontokorrentkredit sollte in der Regel 10 - 20 % des Umsatzes nicht überschreiten.

#### Bevorschussung von Bankbestätigungen, Rechnungen und Verträgen

Liquiditätsbeschaffung durch Bevorschussung von Kundenforderungen

#### Exportfinanzierungen

Liquiditätsbeschaffung durch die Bevorschussung von Exportguthaben

#### Importfinanzierung

Finanzierung von Zahlungen ins Ausland für Warenimporte (indikative Laufzeit sechs Monate)

#### Kredit auf Tilgungskonto

zur Finanzierung von kurzfristigen Anschaffungen und Investitionen (indikative Laufzeit 18 Monate)

#### Freie Finanzierung in Fremdwährung

Finanzierungen in Währung, denen kein kommerzielles Geschäft zugrunde liegt und welche an keinen Verwendungszweck gebunden sind (Liquiditätsbeschaffung); der Kunde übernimmt das Währungsrisiko.

#### Chirografardarlehen

Finanzierung von Maschinen und beweglichen Anlagegütern (Laufzeit max. 60 Monate)

#### Hypothekendarlehen / Darlehen aus dem Rotationsfond

zur Finanzierung des Baues bzw. Ankaufes von Firmengebäuden und Produktionsstätten (Laufzeit max. 15 Jahre)

#### Projektfinanzierung / Bauträgerfinanzierung

Finanzierung einer wirtschaftlich und zumeist rechtlich abgrenzbaren, sich selbst refinanzierenden Wirtschaftseinheit von begrenzter Lebensdauer

#### Poolfinanzierungen

Aufteilung des Kreditrisikos bei größeren Investitionen auf mehrere teilnehmende Banken (sog. Banken-Pool)

#### Factoring

Abtretung von Kundenforderungen „pro solvendo“; die gebotene Dienstleistung der Factoring-Gesellschaft umfasst den Erwerb, die Verwaltung und das Inkasso von Kundenforderungen, wobei in der Regel eine 100%ige Ausfallhaftung übernommen wird.

#### Dokumentenakkreditiv

Möglichkeit der Zahlungsabsicherung; die Akkreditivbank verpflichtet sich, zum vereinbarten Zeitpunkt gegen Erhalt der Akkreditivdokumente die Zahlung zu leisten.

#### Bankgarantien

kommerzieller und finanzieller Natur; werden geleistet zur Rückvergütung von Steuerguthaben, für die Teilnahme an Ausschreibungen von öffentlichen Körperschaften.

### 3 | DAS RATING UND DIE WICHTIGSTEN RATINGFAKTOREN

#### Was bedeutet „Rating“?

Unter Rating versteht man standardisierte Verfahren zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage und der zukünftigen Zahlungsfähigkeit (Bonität) eines Unternehmens. Dabei werden sowohl „harte“ Faktoren analysiert, wie z.B. Jahresabschluss, Gewinn und Verlust als auch „weiche“ Faktoren, wie etwa die Unternehmensstrategie, Marktstellung, Nachfolgeregelung und die Qualifikation der Geschäftsführung.

Das Rating beruht nicht auf einer einmaligen Analyse, sondern wird in regelmäßigen Abständen durchgeführt, um Veränderungen abzubilden und eine aktuelle Beurteilung der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens vornehmen zu können.

#### Geänderte Rahmenbedingungen

Bankkredite sind und bleiben für den Mittelstand die wichtigste externe Finanzierungsquelle. In den letzten Jahren haben sich die Finanzierungsbedingungen allerdings grundlegend geändert. Alle Kreditinstitute haben mehr oder weniger komplexe Ratingverfahren eingeführt, um die Risiken ihrer Kunden besser beurteilen zu können. Die neuen Eigenkapitalstandards von „Basel II“ haben hier als Katalysator gewirkt: Je höher das Risiko, dass der Kredit nicht zurückgezahlt werden kann, desto mehr Eigenkapital muss die Bank sozusagen unterlegen.

Bei der Abschätzung des mit einem Kredit einhergehenden Risikos berücksichtigen die Banken verstärkt die Merkmale der einzelnen Kreditnehmer. Diese Merkmale werden über so genannte „Ratingsysteme“ zu einem „Rating“ zusammengefasst.

Diese Veränderungen haben einen direkten Einfluss auf die Geschäftsbeziehungen zwischen Kreditkunden und ihren Banken. Während sich die Auswirkungen auf große Gesellschaften eher in Grenzen halten, da diese es gewohnt sind, bewertet zu werden, sehen sich viele Klein- und Mittelbetriebe nachhaltigen Veränderungen gegenüber. Sie werden von den Banken auch bei Inanspruchnahme kleinerer Kredite immer sorgfältigeren internen

Bewertungen bzw. Ratings unterzogen.

Für Klein- und Mittelbetriebe bedeutet dies einerseits, dass sie sich auf die „Ratingkultur“ einstellen müssen, um Zugang zu Krediten zu haben. Andererseits bietet das Rating auch Chancen, die Schwachstellen im Unternehmen zu erkennen und gezielt Verbesserungen im eigenen Unternehmen in Angriff zu nehmen.

#### Ratingfaktoren

In das Rating und damit in die Bewertung des Kreditnehmers fließen quantitative und qualitative Faktoren ein. Das Ratingergebnis wird dabei zu einem Großteil durch die quantitativen Faktoren bestimmt. Maßgeblichen Einfluss haben aber auch die Kontoführungsinformationen bzw. die Daten, welche sich in der geschäftlichen Zusammenarbeit mit der Bank ergeben (z.B. Überziehungen, regelmäßige Ratenzahlung und dgl. mehr).

Die Ratingfaktoren können in „harte“ und „weiche“ Faktoren eingeteilt werden. Nachfolgend wird indikativ ein grober Überblick gegeben.

#### Zu den „harten“ Ratingfaktoren gehören hauptsächlich

quantitative Finanzkennzahlen. Als Analyseinstrumente dienen dabei die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung, Angaben aus der Kostenrechnung als auch Angaben zu den Auftragsbeständen.

KENNZAHLEN		
Vermögenslage	Finanzlage	Ertragslage
Anlageintensität	Liquiditätsgrade I, II, III	Jahresüberschuss
Lagerdauer	Cash Flow	Betriebsergebnis
Eigenkapitalrendite	Schuldentilgungsdauer	Cash Flow
Selbstfinanzierungsgrad	Durchschnittliche Debitoren- und Kreditoren-Laufzeit	Eigenkapitalrendite
		Umsatzrendite

## Zu den „weichen“ Ratingfaktoren zählen:

### Management

- Nachfolgeregelung
- Qualifikation der Entscheidungsträger
- Persönliches Umfeld der Entscheidungsträger
- Innovationsfähigkeit
- Wandlungsfähigkeit

### Innerbetriebliche Organisation

- Rechnungswesen (Aktualität, Genauigkeit)
- Aufbau- und Ablauforganisation
- Technologischer Standard
- Informationspolitik nach außen

### Markt / Branche

- Abhängigkeit (Lieferanten, Kunden)
- Konjunkturabhängigkeit
- Marktstellung und Marktentwicklung
- Produktentwicklung, Sortimente
- Auftragslage, Auslastung

### Allgemeine Faktoren

- Alter des Unternehmens
- Persönliche Kreditwürdigkeit der Inhaber bzw. Gesellschafter
- Standort, Region
- Gesetzesänderungen
- Saisonalität

### Kontoführung

- Überziehungen
- Kreditausreizungen
- Termingenauigkeiten

## Ratingklassen und Ratingskala

Wie ermittelt nun das Kreditinstitut das Ratingergebnis? Zunächst werden die einzelnen Komponenten (quantitative und qualitative Faktoren, Warnsignale) getrennt beurteilt. Dabei werden die einzelnen Faktoren innerhalb der Komponenten bewertet und gewichtet. Die sich ergebenden Einzelergebnisse werden schließlich zusammengefasst. Das Ergebnis ist eine Ausfallwahrscheinlichkeit (probability of default bzw. „PD“), die angibt, mit welcher prozentualen Wahrscheinlichkeit der Kreditnehmer innerhalb des auf das Rating folgenden Jahres in Zahlungsverzug gerät oder der Kredit ausfällt. Je höher die Ausfallwahrscheinlichkeit (PD), desto schlechter ist das Ratingergebnis.

Der Kreditnehmer wird schließlich anhand des Ratingergebnisses in Form der „PD“ in so genannte Ratingklassen (auch „Ratingstufen“) eingestuft. Jedes Kreditinstitut legt die Anzahl und die Namen der Ratingklassen individuell fest. Üblich sind Zahlen („je niedriger desto besser“), aber auch Buchstaben oder Kombinationen aus beiden. Die Ratingklassen verschiedener Kreditinstitute können über die dahinter stehenden Bandbreiten der Ausfallwahrscheinlichkeiten („PD“) miteinander verglichen werden.

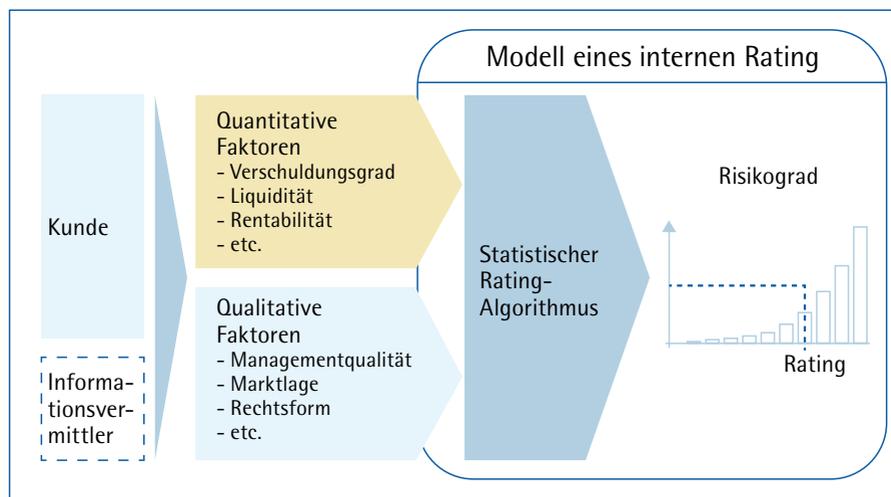
## 4 | DER RATINGPROZESS

Es gibt grundsätzlich zwei Arten von Ratings: interne und externe Ratings.

**Interne Ratings** sind von den Banken selbst erstellte Bewertungen der Kreditwürdigkeit ihrer Kunden. In der Regel bilden diese Ratings eine wichtige Grundvoraussetzung für die Kreditvergabe.

**Externe Ratings** werden von Rating-Agenturen erstellt. Das Heranziehen externer Ratings ist gewöhnlich nur bei relativ großen Unternehmen sinnvoll.

Der Ratingprozess kann folgendermaßen grob skizziert werden:



Die von den Banken eingeholten Informationen umfassen gewöhnlich sowohl quantitative als auch qualitative Faktoren eines Kreditkunden. Eine Vielzahl dieser Informationen wurde schon immer von den Banken gesammelt, doch im neuen Rating-Umfeld werden diese von vielen Banken gründlicher und systematischer untersucht und ausgewertet.

Da eine Bonitätsbeurteilung nicht für sämtliche Kreditnehmer eines Kreditinstituts auf die gleiche Art und Weise erfolgen kann, sind die Ratingssysteme in der Regel so strukturiert, dass diese unterschiedliche Kundengruppen berücksichtigen:

1. Staaten und öffentliche Hand
2. Finanzdienstleister (Banken, etc.)
3. Firmenkunden:
  - a. Unternehmen: bilanzierende Unternehmen / nicht bilanzierende Gewerbetreibende und Freiberufler / Kleingewerbetreibende / Existenzgründer bzw. Start-ups / NPO (Non-Profit-Organisationen)
  - b. Spezialfinanzierungen
4. Privatkunden.

Dabei fließen verschiedene quantitative und qualitative Informationen in die Bewertung ein, wobei wichtige Unterscheidungsmerkmale die Größe des Unternehmens, die Höhe des Kredites sowie der Kreditnehmertyp sind.

Zwischen den einzelnen Banken bestehen kleinere und/oder größere Unterschiede bei den angewendeten Ratingverfahren. Diese Unterschiede betreffen vor allem die Bewertung und Gewichtung der quantitativen und qualitativen Faktoren.

Trotz der wirtschaftlichen Aussage, die ein Rating über das Risiko eines jeden Kredites zulässt, bedeutet das Ratingergebnis nicht die abschließende Entscheidung, ob ein Kredit vergeben wird oder nicht. Hier spielen noch andere Kriterien eine Rolle, wie etwa das Kreditvolumen, die Laufzeit der Finanzierung, der Verwendungszweck, die Kapitaldienstfähigkeit sowie gebotene Sicherheiten.

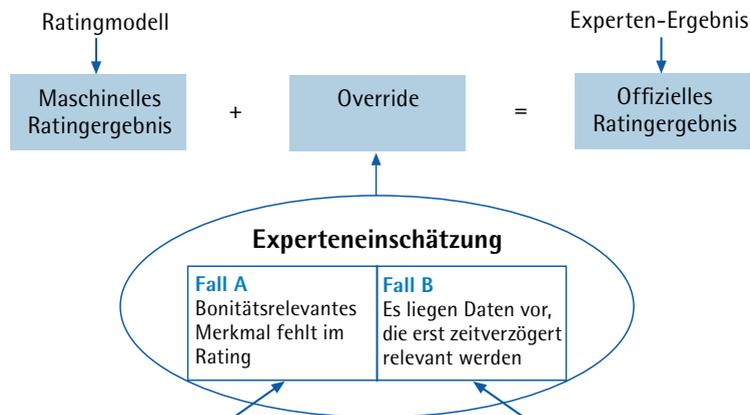
**Das Rating bereitet eine Kreditentscheidung vor, es ersetzt sie jedoch nicht.**

## 5 | ANPASSUNG DES RATING UND TIPPS ZUR VERBESSERUNG

### Subjektive Eingriffe ins Rating (positive bzw. negative Änderung des Rating)

Die Berechnung des Rating ist, nachdem die erforderlichen Daten in den dafür vorgesehenen EDV-Systemen eingegeben wurden, automatisiert. Eine Abänderung bzw. eine Korrektur des Ratingergebnisses (Verbesserung bzw. Verschlechterung) ist möglich, beschränkt sich aber auf ein sehr geringes Ausmaß (in der Regel höchstens 2 Ratingstufen nach oben bzw. nach unten) und ist mit entsprechenden Argumenten und geeigneter Dokumentation zu belegen.

#### Das offizielle Ratingergebnis ist als Experten-Ergebnis zu verstehen



- Bonitätsrelevanter Aspekt, der im Rating nicht berücksichtigt wird (z.B. weil er nur sehr selten auftritt oder nur sehr schwer messbar ist), der aber die Ausfallwahrscheinlichkeit des Unternehmens maßgeblich beeinflusst.
- Ein Beispiel sind negative Branchenaussichten (> mögliche Verschlechterung des Rating, downgrade).

- Quantifizierbare Informationen, die zwischen Bilanzstichtag und Ratingzeitpunkt aufgetreten sind und somit in der gerateten Bilanz noch nicht enthalten sind.
- Informationen haben eine nachhaltige Wirkung auf die Kapitalstruktur und Ertragslage des Unternehmens (vgl. Kennzahlen des Teilscores Jahresabschluss).
- Ein Beispiel ist eine durchgeführte Kapitalerhöhung (> mögliche Verbesserung des Ratings, upgrade).
- Die Wirkung der Informationen lässt sich u. U. durch Simulation des Jahresabschlusses und/oder der Bilanzkennzahlen bestimmen.

### Tipps zur Verbesserung des Rating und der Konditionen

- Offene und kontinuierliche Kommunikation des Kunden mit der Bank (rechtzeitige Lieferung von vollständigen und klaren Unterlagen)
- Transparenz in Bewertungsfragen
- Kontoführung im Rahmen der getroffenen Vereinbarungen (z.B. Bevorschussung von Rechnungen, etc.)
- Zuverlässigkeit, Termineinhaltung
- Aufbau von betriebswirtschaftlichem Know-how inklusive Nutzung von betriebswirtschaftlichen Planungs- und Steuerungsinstrumenten (Qualität des Management, Regelung der Nachfolge, u.a.)
- Stärkung der Eigenkapitalausstattung
- Verbesserung der Rentabilität
- Sicherheiten.

## 6 | GESTALTUNG UND EINFLUSSFAKTOREN VON KREDITKONDITIONEN BZW. „SPREADS“

Die Zinsmarge für Finanzierungen setzt sich in einer Bank aus einer Reihe von Faktoren zusammen. So muss einerseits eine Verzinsung für das von der Bank eingesetzte Eigenkapital sichergestellt, andererseits das Risiko, das sich aus jeder Finanzierung ergibt, berücksichtigt werden.

Eine allgemein gültige Aussage, wie die „spreads“ zustande kommen, gibt es nicht. Jede Bank wird ihre eigenen Spielregeln aufstellen, auch schon aufgrund der Tatsache, dass jede Bank anders organisiert ist und eine andere Risikostruktur in ihrem Kreditportefeuille hat.

Grundsätzlich setzt sich der Zinsaufschlag für eine Finanzierung aus folgenden Parametern zusammen, wobei man zwischen „harten“ und „weichen“ Faktoren unterscheiden kann:

### 1) Hard-facts:

- Refinanzierungskosten (Wie teuer ist die Mittelbeschaffung für die Bank, auch abhängig von der Laufzeit des Kredites?)
- Bearbeitungskosten der Bank (Was kostet der Bank die Kreditbearbeitung, -gewährung und -verwaltung? Was kosten Mitarbeiter, was kostet die Software, usw.?)
- Risikokosten (in Abhängigkeit von der Bonität des Kreditnehmers)
- Gewinnerwartungen der Bank

### 2) Soft-facts:

- angebotene Sicherheiten
- Kundentreue
- Möglichkeit von Zusatz- oder Folgegeschäften

## 7 | SICHERHEITEN

Innerhalb der Bank wird grundsätzlich zwischen folgenden Sicherheiten unterschieden:

1. Dingliche Sicherheiten
2. Persönliche Sicherheiten
3. Atypische Sicherheiten.

### Dingliche Sicherheiten

Dazu zählen:

- Hypothek zu Lasten von Immobilien
- Hypothek zu Lasten von mobilen Anlagegütern, die in öffentlichen Registern eingetragen sind (z.B. Lkw)
- Privileg auf Maschinen, Aufstiegsanlagen, u.ä.
- Pfand auf Wertpapieren, Sparbüchern oder Habensaldo
- Pfand auf Aktien und Quoten von GmbHs
- Pfand auf Waren.

### Persönliche Sicherheiten

Dazu gehören:

- Bürgschaften von Dritten
- Bürgschaften von Garantiegenossenschaften
- Bürgschaften von anderen Banken oder Versicherungsgesellschaften
- Abtretung von Forderungen oder Guthaben, sei es mittels Privaturkunde oder mittels notariellem Vertrag.

### Atypische Sicherheiten

Hierzu gehören:

- Domizilierung von Guthaben auf die Bank
- Inkassovollmacht zu Gunsten der Bank, vom Schuldner zu bestätigen
- Verkaufs- und Umbuchungsauftrag für Wertpapierdepots.



## 8 | WANN WIRD MAN „RISIKOKUNDE“?

Die Sicherheiten werden in erster Linie nach ihrer Verwertbarkeit am Markt geprüft, denn bei Zahlungsunfähigkeit des Kreditnehmers muss die Rückzahlung aus der freiwilligen oder zwangsweisen Verwertung der Sicherheiten erfolgen. Klarerweise werden in der Bank die dinglichen Sicherheiten, die einen Vorzugstitel zu Lasten des betroffenen Gutes darstellen, höher bewertet als eine persönliche Bürgschaft. Diese persönliche Sicherheit umfasst zwar das gesamte Vermögen des Bürgen, „reserviert“ aber keinen speziellen Teil desselben nur für die Erfüllung der Verpflichtungen gegenüber der Bank. Auch die dinglichen Sicherheiten selbst werden, immer in Bezug auf ihre Verwertbarkeit, unterschiedlich bewertet. So wird das Pfand auf Staatspapiere oder Bankobligationen eben aufgrund ihrer leichten Verwertung höher bewertet als das Pfand auf Aktien von nicht börsennotierten Unternehmen.

Sicherheiten sind ein wichtiger Faktor bei der Kreditgewährung, spielen jedoch nicht die Hauptrolle. Im Vordergrund stehen der/die Unternehmer/in und die aus seiner/ihrer Tätigkeit resultierende Rückzahlungsfähigkeit.

**Kredite ohne Sicherheiten werden als Blankokredite bezeichnet.**

Unternehmenskrisen entwickeln sich im Normalfall nicht von einem Tag auf den anderen, sondern in mehr oder weniger langen Zeiträumen. Folglich wird das Unternehmen auch nicht von einem Tag auf den anderen zum Risikokunden für die Bank. Die Symptome für eine Unternehmenskrise sind unterschiedlich und vielfältig. So können zum Beispiel wirtschaftliche oder finanzielle Ursachen dahinterstecken oder auch ein anstehender Generationenwechsel.

Nachstehend eine kurze Übersicht über mögliche Symptome einer Unternehmenskrise:

- rückläufige Umsätze
- rückläufige Auftragslage
- Inkassoschwierigkeiten
- steigende Verschuldung
- negative Geschäftsergebnisse
- negatives Eigenkapital
- mangelhafte Liquidität
- fehlgeschlagene Investition
- Rückstände bei Banken, Lieferanten, Sozialinstituten, Gehältern, etc.

Die beginnende Unternehmenskrise wirkt sich in der Folge auch negativ auf die Kontoführung aus. So sind z.B.:

- einseitige Ausnützung des K/K-Kreditrahmens,
- regelmäßige Überziehungen des K/K-Kreditrahmens,
- eine hohe „Unbezahlt-Quote“ bei Vorschüssen,
- unpünktliche Bezahlung von Darlehensraten

Anzeichen, welche in der Bank die „Alarnglocken“ läuten lassen.

Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten, gemeinsam mit einer unregelmäßigen Kontoführung, bewirken schrittweise eine Verschlechterung der Bonität. In der Folge wird die Kreditposition nach eingehender Überprüfung durch die

## 9 | ERFORDERLICHE KREDITUNTERLAGEN

zuständigen Abteilungen als Risikoposition eingestuft. Für die Klassifizierung als Risikoposition gibt es seitens der Aufsichtsbehörde (Banca d'Italia) klare Vorgaben, die jede Bank mit zusätzlichen Parametern ergänzen kann.

Wird ein Bankkunde als „Risikokunde“ klassifiziert, bedeutet dies im Rahmen einer ersten Maßnahme, dass die Kreditposition in der Regel direkt von einer eigenen zentralen Stelle übernommen wird, oder dass der zuständige Firmenkundenberater hinsichtlich Betreuung des Kunden ständig mit dem jeweiligen Spezialisten der Bank Rücksprache hält. Die Bank macht eine Bestandsaufnahme, bei der die Ursachen der Krise analysiert und mögliche Lösungsansätze erarbeitet werden. In dieser Phase wird seitens der Bank möglichst eine Garantieverstärkung und/oder eine Reduzierung des Kreditengagement angestrebt. Gibt es eine Möglichkeit zur Sanierung, wird der Risikokunde in Zusammenarbeit mit einem Team aus Spezialisten während der Sanierung begleitet. Ziel der Bank ist es, das Unternehmen so bald als möglich wieder aus der Risikoklassifizierung herauszunehmen und das Kreditengagement wie gehabt weiterzuführen.

Als Sanierungsansatz für große Risikokunden hat sich in jüngster Zeit auch die Zusammenarbeit zwischen den Banken untereinander als Erfolgsfaktor erwiesen, indem mehrere Banken zusammen ein erfolgreiches Finanzierungskonzept für den Kunden entwickeln. Sollte eine Sanierung, aus welchen Gründen auch immer, nicht möglich sein, muss das Kreditengagement der Rechtsabteilung übergeben werden, welche mit der zwangsweisen Eintreibung der Kredite beginnt. Es folgt die Fälligestellung der Kredite mit zwangsweiser Aufforderung zur sofortigen Bezahlung der Schulden. Wird dem nicht Folge geleistet, werden alle vom Rechtssystem vorgesehenen Prozeduren aktiviert, die vom Zwangsverkauf von Vermögenswerten über einen gerichtlichen oder außergerichtlichen Ausgleich bis hin zum Konkurs gehen. Der Konkurs ist aber das schlimmste Szenario, auch für die Bank, da dieses Zwangsverfahren als „Wertevernichter“ schlimmster Art bezeichnet werden muss. In dieser Phase werden auch die bestehenden Garantien verwertet.

### Für Unternehmen:

- Gründungsakt und Statut
- Handelskammerauszug
- unterzeichnete Bilanzen der letzten zwei Jahre samt Anhang mit Lagebericht
- Bericht des Aufsichtsrates
- Zusatzinformationen bei hohen Lagerbeständen oder Baufortschritten
- Details zu immateriellen Anlagegütern
- Gesellschafterfinanzierungen:
  - > Nachrangigkeit und Rückzahlungsmodalitäten klären
  - > Eventuelle Nebenvereinbarungen (patti parasociali)
- Zwischenbilanz, falls Jahresabschluss länger als sechs Monate zurückliegt
- bei vereinfachter Buchhaltung eine Kopie der Steuererklärung
- bei Zahlungsziel von mehr als 150 Tagen eine Kunden-/Lieferantenliste mit Einzeldaten und Fälligkeit
- Informationen zu Auftragsituation und Kundenmanagement (Inkassosystem)
- Bestätigung über Steuer- und Beitragsrückstände
- Übersicht Bankkredite
- Grundbuchs-/Katasterauszüge
- offizielle Immobilienschätzung (bei hypothekarischer Besicherung zwingend erforderlich)
- Beschluss der Gesellschaftsorgane für eine Kreditaufnahme (lt. Definition der Befugnisse im Statut)

### Für Bürgen:

- Steuererklärung der letzten zwei Jahre
- unterschriebene Vermögensaufstellung
- Grundbuchs-/Katasterauszüge

#### Bei Investitionen:

- Nachweis des Eigenmittelanteils
- Kostenschätzung / Kostenvoranschlag
- Kaufvorvertrag
- Finanzierungsplan
- Projektunterlagen (Pläne, technischer Bericht, Baukonzession)
- Business Plan, welcher sämtliche betriebswirtschaftlichen und finanziellen Aspekte eines Vorhabens beleuchtet. Basierend auf einer Geschäftsidee müssen im Geschäftsplan die Strategie und die Ziele dargestellt werden, die mit der Produktion, dem Vertrieb und der Finanzierung eines Produktes oder einer Dienstleistung verbunden sind.

Grundsätzlich gibt es keine 100%ige Finanzierung von Investitionsvorhaben durch die Bank.

**Die vorliegende Broschüre möge Sie in der Vorbereitung  
Ihres Bankengespräches unterstützen!**

Handelskammer Bozen

**Unternehmensentwicklung**

Südtiroler Straße 60

39100 Bozen

Tel. 0471 945 642 -531, Fax 0471 945 524

[evolution@handelskammer.bz.it](mailto:evolution@handelskammer.bz.it)

[www.handelskammer.bz.it](http://www.handelskammer.bz.it)