



Kai Schimmelfeder

Jahrgang 1968, vom Beratungsunternehmen feder consulting ist spezialisierter Unternehmensberater für die Erstellung von Finanzierungs-konzeptionen und Analysen. Der Branchenschwerpunkt von feder consulting liegt dabei auf Fitness, Wellness, Bäder, Saunen, Freizeit, Tourismus, Immobilien, Medizin, Beauty Physiotherapie, Spa, Hotel und Sport.

Der gelernte Kaufmann ist geprüfter Wirtschaftsberater (BVW) und geprüfter Rating Advisor (HK). Gleichzeitig ist er Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes der Rating Advisor e.V. (BVRA). Seit mehreren Jahren ist er auf allen bedeutenden Kongressen und Veranstaltungen ein begeisterter und motivierender Fachreferent zu den Themen Analysen, Finanzierung, Banken und Bankgespräche.

Des Weiteren ist er als Sachverständiger (BVFS und BDSR) u.a. bei Gerichten und Banken als Gutachter tätig. Dort prüft er die Inhalte der Konzepte und Anfragen auf Wirtschaftlichkeit und ordnungsgemäße Darstellung der Finanzierungsformen. Die Sachverständigen-Abteilung ist zertifiziert nach DIN ISO 9001: 2000.

Weitere Informationen finden Sie im Internet: www.federconsulting.com oder Tel.: +49 (0)4102/ 457-120

Kostensenkung bei der Bank – wie Sie selbst Ihre Kreditzinsen senken

Um auch in Zukunft am Markt bestehen zu können und konkurrenzfähig zu bleiben werden viele Fitnessunternehmen auf Kredite der Banken angewiesen sein. Kredite werden beispielsweise für neue Geräteinvestitionen, für Expansionsvorhaben oder für Umfinanzierungen bereits bestehender Kredite benötigt.

Die Bank vergibt Kredite jedoch nicht kostenlos, sondern verlangt dafür ein Entgelt in Form von Zinsen. Ein Beispiel soll dies verdeutlichen (siehe auch Tabelle 1):

Fitnessstudiobesitzer A hat von seiner Bank einen Kredit in Höhe von 100.000 Euro zu einem Zinssatz von 10% = 10.000 Euro Zinsen pro Jahr bekommen.

Fitnessstudiobesitzer B hat von seiner Bank ebenfalls einen Kredit in Höhe von 100.000 Euro erhalten. Fitnessstudiobesitzer B zahlt allerdings nur einen Zinssatz in Höhe von 8% = 8.000 Euro Zinsen pro Jahr. Somit zahlt Fitnessstudiobesitzer B 2.000 Euro weniger Zinsen im Jahr als Fitnessstudiobesitzer A (siehe Tabelle 1).

Wenn Sie wissen möchten, wie man Kreditzinsen bei der Bank einsparen kann, dann lesen Sie bitte diesen Artikel zu Ende.

Bis vor kurzem haben die Banken die Zinshöhe für Kredite anhand des aktuellen Marktzinsses berechnet und gegebenenfalls um einen Risikoaufschlag von ca. 0,5% erhöht. Seit dem 1. April 2005 hat die KfW-Mittelstandsbank ein risikogerechtes Zinssystem für die Vergabe gewerblicher Förderkredite

eingeführt. Der Zinssatz ist nun nicht mehr starr, sondern flexibel und orientiert sich an den Unternehmensdaten des Kreditantragstellers. Der Zinssatz des zukünftigen Kredites wird demnach maßgeblich von zwei Faktoren bestimmt:

1. von den wirtschaftlichen Verhältnissen des Unternehmens (**Bonität**)
2. von der Werthaltigkeit der gestellten Sicherheiten (**Werthaltigkeit der Besicherung**)

Quickinfo KfW-Mittelstandsbank: Die KfW Mittelstandsbank bietet mittelständischen Unternehmen, Gründern, Freiberuflern und Start-ups Unterstützung bei Krediten, Nachrangdarlehen, Eigenkapital und Beratung.

Da die Hausbank das Risiko eines Kreditausfalls mittragen muss, legt die Hausbank die Höhe des Zinssatzes fest. Dabei gilt:

Je besser die wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens (Kredit-antragsteller) und je werthaltiger die gestellten Sicherheiten, desto niedriger der Zinssatz.

Tabelle 1: Vergleich Zinsen bei unterschiedlichen Zinssätzen

	Fitnessstudiobesitzer A	Fitnessstudiobesitzer B
Kredithöhe	100.000 Euro	100.000 Euro
Zinssatz pro Jahr	10%	8%
Zinsen pro Jahr	10.000 Euro	8.000 Euro

Die Hausbank geht bei der Ermittlung des risikogerechten Zinssatzes in drei Schritten vor (siehe Abbildung 1):

1. Schritt:

Beurteilung der **Bonität** des Unternehmens (Kreditantragsteller) mit Hilfe ihres Ratingverfahrens und Einordnung in eine **Bonitätsklasse**. Dazu werden z.B. Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen oder gegebenenfalls Einnahme-Überschuss-Rechnungen zur Bewertung herangezogen.

2. Schritt:

Einschätzung der **Besicherung** des Förderkredits nach den internen Verfahren der Hausbank und Zuordnung zu einer **Besicherungsklasse**. Hier werden die zur Verfügung gestellten Sicherheiten des Unternehmens (Kreditantragsteller) wie z.B. Grundschulden oder Sicherungsübereignungen geprüft.

3. Schritt:

Ermittlung des kundenindividuellen Angebotszinssatzes durch Kombination von Bonitäts- und Besicherungsklasse zu einer **Preisklasse**. Jede einzelne der insgesamt sieben Preisklassen (A bis G) deckt eine Bandbreite ab, innerhalb derer der kundenindividuelle (Angebots-) Zinssatz der Hausbank liegt. Die

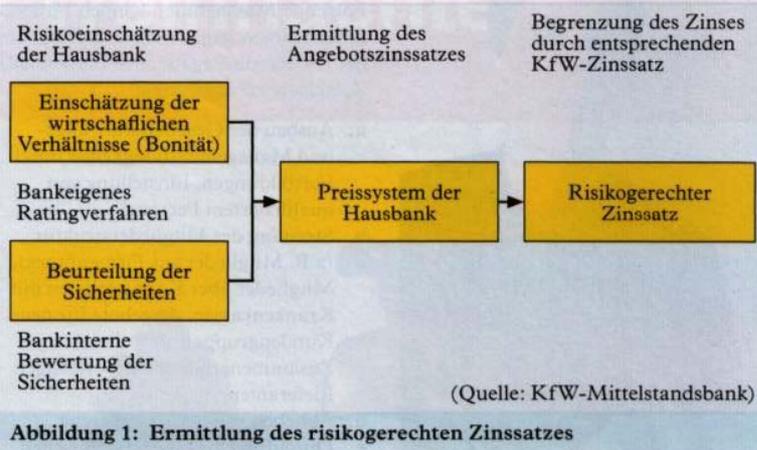


Abbildung 1: Ermittlung des risikogerechten Zinssatzes

KfW gibt die maximalen Obergrenzen für den Zins einer Preisklasse vor. Der von der Hausbank gewählte Zins darf nicht höher liegen als die Konditionenobergrenze der Preisklasse der KfW.

Für den "Unternehmerkredit" der KfW mit 10 Jahren Laufzeit heisst das beispielsweise: In der günstigsten Preisklasse kostet das Darlehen max. 3,89% eff. p.a., in der teuersten max. 6,93% eff. p.a. (Stand 07.04.2005). Die Differenz zwischen dem teuersten und dem günstigsten Zinssatz beträgt damit 3%.

Beispielrechnung:

Bei einem Kreditvolumen in Höhe von 300.000 Euro entsprechen 3% p.a. = 9.000 Euro Zinsen pro Jahr. Bei einer Finanzierung auf 10 Jahre wären dies insgesamt 90.000 Euro Zinsen, die der Kreditnehmer im schlechtesten Fall mehr zahlen müsste.

Die Höhe des Zinssatzes für gewerbliche Kredite ist also abhängig von den wirtschaftlichen Verhältnissen und von den gestellten Sicherheiten des Kreditantragstellers.



Norman Kleyer

Dipl. Sportwissenschaftler (Ökonomie)

Leiter Geschäftsfeld Finanzen & Analysen, feder consulting GmbH

Der gelernte Kaufmann für den Gross- und Aussenhandel hat an der Deutschen Sporthochschule Köln Sportwissenschaft mit dem Schwerpunkt Sportökonomie und Sportmanagement studiert und bringt seine Qualifikation und sein Know-how seit Mai 2004 bei der feder consulting GmbH ein. Hier ist er zuständig für das Geschäftsfeld Finanzen und Analysen und somit verantwortlich für die Erstellung von z.B. Standort-, Markt- und Konkurrenzanalysen, Existenzgründungskonzepte, Unternehmenserweiterungskonzepte, innerbetriebliche Analysen und Fortführungsprognosen.

Folgende Massnahmen können Fitnessunternehmen jedoch selbst treffen, um bei der Kreditvergabe ihre individuelle Zinsklasse zu verbessern:

- a. Ausbau der Geschäftsführungs- und Managementfähigkeiten durch Fortbildungen, Einstellung von qualifiziertem Personal.
- b. Streuung der Mitgliederstruktur (z.B. Mitglieder aus Firmenfitness, Mitglieder über Kooperationen mit Krankenkassen, Angebote für neue Kundengruppen)
- c. Zusammenarbeit mit zuverlässigen Lieferanten
- d. Abheben von der Konkurrenz
- e. Durchführung einer strategischen Unternehmensanalyse und -planung mit dem Ziel der Umsatz- und Gewinnsteigerung
- f. Langfristige Erhöhung der Eigenkapitalquote
- g. Einführung eines strategischen Finanzmanagements
- h. Regelmässiger Informationsaustausch mit der Bank.
- i. Aufbau einer vertrauensvollen Geschäftsbeziehung zu der Bank.
- j. Professionell aufbereitete Unterlagen (Fortführungsprognose) für die Bank und regelmässige Aktualisierung der Daten.
- k. Regelmässiges Controlling und Informationsweitergabe an die Bank.

Insbesondere eine professionell aufbereitete Fortführungsprognose bereitet vielen Unternehmen aus der Fitnessbranche Schwierigkeiten.

Viele Fitnessbetriebe verfügen über keine detailliert und bankgerecht dargestellte Fortführungsprognose für ihr Unternehmen. Die Bank kann dann oftmals nicht erkennen, in welche Richtung sich das Unternehmen entwickeln soll und ob die gesetzten Zwischenziele erreicht worden sind. Das Fehlen einer Fortführungsprognose entzieht damit die Basis für eine vertrauensvolle

Geschäftsbeziehung mit der Bank.

Durch eine bankgerecht aufbereitete Fortführungsprognose kann der Fitnessstudiobetreiber aber zudem seine Bonität steigern und dadurch einen günstigeren Zinssatz für Kredite von der Hausbank bekommen.

Quickinfo Fortführungsprognose:

In der Fortführungsprognose werden die zukünftig geplanten Umsatz- und Kostenpositionen, der geplante Cash-Flow und die Liquiditätsentwicklung für die nächsten 3-5 Jahre dargestellt. Die Fortführungsprognose ist für das Unternehmen das Controlling-Werkzeug. Für die Bank dient die Fortführungsprognose in erster Linie dazu, die geplante Entwicklung des Unternehmens nachvollziehen zu können.

Eine Fortführungsprognose sollte aber nicht nur für anstehende Kreditverhandlungen mit der Bank angefertigt werden, sondern generell für die tägliche kaufmännische Arbeit im Fitnessstudio zur Verfügung stehen. Die Fortführungsprognose dient gleichzeitig als Controlling-Werkzeug und zeigt dem Unternehmer an, inwiefern die erzielten Ergebnisse (Ist-Werte) mit den in der Fortführungsprognose aufgestellten Planzahlen (Soll-Werte) übereinstimmen. Sind Abweichungen von den Planzahlen festzustellen, kann der Unternehmer sofort durch die Einleitung von Massnahmen gegensteuern.

Das risikogerechte Zinssystem sollte demnach als **Chance** für die Fitnessunternehmen angesehen werden, den eigenen Geschäftsbetrieb zu optimieren.

Es besteht z.B. die Möglichkeit sich durch einen unabhängigen Rating Advisor auf das Rating der Banken vorbereiten zu lassen. Dadurch können eventuelle Schwachstellen offen gelegt und beseitigt werden, die für den risikogerechten Zinssatz bei der späteren Kreditvergabe ausschlaggebend sein können. ◆