

Die Beratung und Wirtschaftsförderung informiert zum Thema

# Rating: Worauf Banken bei der Kreditvergabe achten

Rechtlicher Hinweis: Dieses Merkblatt gibt als Serviceleistung Ihrer Kammer nur erste Hinweise und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl



dieses Merkblatt mit größter Sorgfalt erstellt wurde, kann keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen werden. Persönliche Beratung wird empfohlen (Stand: 01/2024).

## Viele Unternehmer fragen sich:

- Was bedeutet Rating?
- Bekomme ich noch einen Bankkredit und wenn ja, zu welchen Konditionen?
- Wie kann ich mich bestmöglich auf ein Bank-Rating vorbereiten?
- Wieso ist Rating auch eine Chance?
- Wie führe ich ein erfolgreiches Bankgespräch?
- Was bedeutet Basel III?

### Was bedeutet Rating?

Rating (aus dem Englischen to rate = bewerten, einschätzen) ist eine Art Zeugnis, das die Kreditwürdigkeit von Schuldnern benotet. Dieses Zeugnis zeigt, wie leistungsfähig das untersuchte Unternehmen ist und dient vor allem dazu, den Preis für Fremdkapital – den Zins – zu bestimmen. Ist das Unternehmen gesund und gut in seinem Markt etabliert, ist der Zins niedrig. Denn bei diesem Unternehmen ist die Wahrscheinlichkeit, dass es seine Verbindlichkeiten nicht zurückzahlen kann, sehr gering. Schuldner mit einer schlechteren Bonität und damit einem schlechteren Rating zahlen dagegen höhere Zinsen. Hier lässt sich die Bank das höhere Kreditausfallrisiko bezahlen.

Rating ist aber nicht identisch mit einer Unternehmensbewertung, die den Gesamtwert des Unternehmens betrachtet.

Im wirtschaftlichen wie auch privaten Bereich ist Rating inzwischen Standard. Die Bewertung erfolgt nach den Noten in Form von Buchstaben: A wie „bestanden“ bis D für „nicht bestanden“. Allerdings hat jede Bank eigene Gewichtungskriterien, die intern festgelegt sind und auch nicht veröffentlicht werden. Damit soll vermieden werden, dass Kunden ihr Augenmerk besonders auf ein Ratingkriterium legen und die übrigen vernachlässigen. Dadurch können die Ratingnoten von Bank zu Bank variieren.

## Bekomme ich noch einen Bankkredit und wenn ja, zu welchen Konditionen?

Die neuen Eigenkapitalrichtlinien (Basel III) schreiben den Banken vor, die Kreditzinsen künftig stärker an der Bonität (Vermögenslage) des Kreditnehmers auszurichten. Das bedeutet: Unternehmen mit schlechter Bonität zahlen mehr, Firmen mit guter Bonität zahlen weniger Zinsen. Diese Bonität wird nach Basel III durch einen Ratingprozess festgelegt.

Dabei ist die Eigenkapitalquote nicht die allein ausschlaggebende Kennzahl im Bilanzrating. Sie hat zwar einen hohen Stellenwert für die Gesamtnote des Ratings, aber ebenfalls deutlich schlagen qualitative Kriterien wie ein gutes Controlling und die Qualität des Managements bei der Ratingnote zu Buche.

Eine Studie zeigt, die größten Verbesserungspotenziale bestehen bei den typischen Schwächen des deutschen Mittelstandes:

- fehlende Planungs- und Steuerungsinstrumente
- mangelhaftes Controlling
- kein Forderungsmanagement
- unzureichende Vertriebssteuerung
- lückenhaftes Lagermanagement
- fehlende Bereitschaft zur Aus- und Weiterbildung, sowohl bei Betriebsinhaber als auch Mitarbeitern

## Wie kann ich mich bestmöglich auf ein Bankrating vorbereiten?

Beim internen Bankrating geht es um eine umfassende Beurteilung des Kunden, die sich in quantitative und qualitative Kriterien unterteilt.

### Quantitative Kriterien

- **Wirtschaftliche Verhältnisse**  
Es werden die Jahresabschlüsse der letzten zwei Jahre detailliert angesehen. Dazu kommen aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen, zum Beispiel der Bestand und die Entwicklung des Eigenkapitals, die Finanzierungsstrukturen und die Ertragslage. Weiterhin werden die privaten Vermögens- und Schuldenverhältnisse des Unternehmers mitberücksichtigt.
- **Kontoführung**  
Hier interessiert die Bank, inwieweit der eingeräumte Kreditrahmen ausgeschöpft oder das Konto darüber hinaus überzogen wurde. Ebenso wird geprüft, ob die Kontoumsätze in einem vernünftigen Verhältnis zum Kontokorrent-Kreditrahmen stehen.

#### ■ Kundenbeziehung

Kommt der Unternehmer seinen Informationsverpflichtungen gegenüber der Bank pünktlich und ausreichend nach und hält er getroffene Vereinbarungen ein? Grundsätzlich gilt: Je vertrauensvoller und kommunikativer das Verhältnis zwischen Kunde und Bank ist, desto mehr profitieren beide Parteien. Dieser Grundsatz nennt sich das „Hausbankprinzip“.

#### Qualitative Kriterien

##### ■ Weitere Unternehmensentwicklung

Die Bank interessiert sich dafür, welche zukünftigen Pläne der Betrieb kurzfristig (ein Jahr) oder auch mittelfristig (fünf Jahre) hat. Der Firmenchef sollte diese in einem Businessplan darstellen und mit Planungsrechnungen belegen können. Die Bank prüft diese Berechnungen anhand der bisherigen Unternehmenskennzahlen und anhand von Branchenwerten auf ihre Plausibilität.

##### ■ Management/Unternehmen

Die Geschäftsleitung wird auf die fachlichen und die kaufmännischen Fähigkeiten hin überprüft. Bei letzterem Kriterium interessiert vor allem die Qualität des Rechnungswesens. Untersucht wird auch, ob das Unternehmen ein ausreichendes Controlling vorweisen kann.

##### ■ Markt/Branche

Die Bank prüft, ob die angebotenen Produkte und Leistungen marktfähig sind und laufend den Marktgegebenheiten angepasst werden. Dafür werden die Branchenentwicklungen und die Situation des Unternehmens am Markt analysiert.

Die Bank berücksichtigt beim Rating auch nachfolgende Kosten, auf welche das Unternehmen als Kreditnehmer nur geringen Einfluss hat:

##### ■ Refinanzierungskosten

Wie hoch sind die Kosten für die Beschaffung des ausgeliehenen Geldes? Diese hängen von der aktuellen Situation am Geld- und Kapitalmarkt sowie von der Höhe und der Laufzeit des Kredits ab.

##### ■ Risikokosten

Diese sind abhängig von der Bonität bzw. der Ratingklasse des Kreditnehmers, der Laufzeit und der Sicherheit des Kredits. Je besser die Bonität, umso geringer ist die anzusetzende Ausfallrate und umgekehrt. Je länger die Laufzeit, umso höher muss die Risikoprämie sein.

## Wieso ist Rating auch eine Chance?

Rating hat nicht nur Auswirkungen auf die Höhe der Kreditzinsen, sondern bietet auch die Chance eigenes Handeln zu bewerten, den Betrieb einer stetigen Überprüfung zu unterziehen und die Ergebnisse in die zukünftige Unternehmensführung einfließen zu lassen.

Mehr dazu in der nachfolgenden Checkliste.

### Checkliste zur Vorbereitung auf ein bankinternes Rating

Die nachfolgenden Kriterien werden von allen Banken gleichermaßen angewandt, wobei die Gewichtung der verschiedenen Punkte von Bank zu Bank unterschiedlich sein kann. Sie sollten daher Ihren Betrieb objektiv beurteilen, um die Schwachstellen zu erkennen und entsprechend darauf reagieren zu können. Bewerten Sie die einzelnen Kriterien mit „sind erfüllt“ (+) oder „nicht erfüllt“ (-). Je mehr Fragen Sie mit + beantworten können, desto besser sind Ihre Chancen auf einen Kredit.

I.	Management und Marktgegebenheiten	+	-	Handlungsbedarf
1.	Existiert eine langfristig angelegte Unternehmenskonzeption?			
2.	Führen Sie Analysen zu Markt- und Wettbewerbsumfeld durch und setzen Sie die Ergebnisse im Betrieb um?			
3.	Befindet sich Ihr wichtigstes „Standbein“ in einem wachsenden Markt?			
4.	Haben Sie eine Alleinstellung im Markt, sodass Ihre Produkte oder Dienstleistungen nicht beliebig austauschbar sind?			
5.	Besteht eine Abhängigkeit von Kunden und/oder Lieferanten?			
6.	Existiert eine aktive Beschaffungs- und Absatzsteuerung?			
7.	Gibt es eine klare Unternehmensstruktur mit eindeutig definierten Verantwortungsbereichen?			
8.	Ist in der Führungsetage umfassendes betriebswirtschaftliches und technisches Know-how vorhanden?			
9.	Gibt es Abhängigkeiten von führenden Mitarbeitern?			
10.	Sind Unternehmensnachfolge bzw. Vertretungen geregelt?			
11.	Sind erkennbare Risiken über Versicherungen abgedeckt?			
12.	Existiert ein Qualitätsmanagement im Betrieb?			

II.	Planung, Controlling und Rechnungswesen	+	-	Handlungsbedarf
13.	Gibt es vergleichbare Plan-Erfolgsrechnungen und Plan-Bilanzen für die nächsten 3 Jahre?			
14.	Gibt es zeitnahe, einheitliche Soll-Ist-Vergleiche und werden diese im Kreise der leitenden Mitarbeiter diskutiert?			
15.	Finden regelmäßige Soll-Ist-Vergleiche zum Zwecke der Kalkulation statt?			
16.	Findet eine Liquiditätsüberwachung mittels eines Liquiditätsplanes statt?			
17.	Ist eine zeitnahe Rechnungsstellung und ein geordnetes Mahnwesen vorhanden?			
III.	Jahresabschluss, Kontoführung und Informationsverhalten	+	-	Handlungsbedarf
18.	Sind stille Lasten und Reserven im Jahresabschluss ausgewiesen?			
19.	Wird eine erfolgs- und risikoorientierte Finanzierungsstrategie verfolgt?			
20.	Spiegeln die Unterlagen eine nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit wider?			
21.	Verfügt der Betrieb über finanzielle Reserven, z. B. für Haftungsfälle?			
22.	Ist der Kontokorrentrahmen ausgeschöpft?			
23.	Halten Sie die mit Ihrer Bank getroffenen Vereinbarungen ein?			
24.	Besteht ein Informationsaustausch zwischen Ihrer Bank und Ihnen über Ihre aktuelle Betriebslage?			
25.	Gewähren Sie Ihrer Bank Einblicke in Ihre betrieblichen Entscheidungen?			

Beachten Sie in diesem Zusammenhang auch unsere Merkblätter zum Thema „Liquidität“, „Alternative Finanzierungsinstrumente“ und „Marketing“, die ebenfalls im Internet unter [www.hwk-koblenz.de](http://www.hwk-koblenz.de) abrufbar sind.

## Wie führe ich ein erfolgreiches Bankgespräch?

Halten Sie ständig Daten und Informationen bereit, die Sie zu einer regelmäßigen Pflege der Beziehung zur Bank benötigen. Dabei handelt es sich meist um Daten, die für die Unternehmenssteuerung ohnehin gebraucht werden.

- Fragen Sie Ihre Bank vorab, welche genauen Informationen und in welchen Zeitabständen diese bereitgestellt werden sollen. Zum Beispiel zeitnahes Einreichen (gerne digital) des Jahresabschlusses.
- Pflegen Sie regelmäßig Bankkontakt, auch wenn kein akuter Kreditbedarf besteht.
- Kündigen Sie der Bank Ihren Finanzierungsbedarf frühzeitig an. Dies vermeidet Zeitdruck bei den Verhandlungen sowie beugt Liquiditätsengpässen bei Nichtgewährung vor.
- Stellen Sie eine Verhandlungsmappe zusammen: z. B. Ist-Daten der vergangenen drei Jahre und des laufenden Jahres, die Plandaten für die nächsten drei Jahre, den Finanzstatus des Unternehmens, den voraussichtlichen Finanzbedarf sowie zusätzliche Informationen über das Unternehmen und die Unternehmensentwicklung.
- Beginnen Sie das Verhandlungsgespräch mit einer Präsentation des Investitionsvorhabens Ihres Unternehmens, aus der die mittel- und langfristige Konzeption deutlich erkennbar wird.
- Betonen Sie die Stärken des Unternehmens, stellen Sie es als zukunftssträchtig dar, ohne von einer realistischen und sachlichen Einschätzung der Lage abzuweichen.
- Prüfen Sie, ob ein (Steuer-) Berater Ihre Rating-Vorbereitung unterstützen kann. Wenn Sie sich für diese Option entscheiden, achten Sie darauf, dass die Federführung im Bankgespräch von Ihnen selbst und nicht vom Berater übernommen wird. Überzeugen Sie den Kreditgeber persönlich vom eigenen Unternehmen und Gewinnen Sie sein Vertrauen in die Kompetenz der Führung.

### Selbsteinschätzung und Optimierung

- Auf Anfrage legen die meisten Banken das Ergebnis des Ratingverfahrens offen. Nutzen Sie diese Chance, um Ihre Selbsteinschätzung mit der Einschätzung durch die Bank zu vergleichen und so gezielt Maßnahmen zur Verbesserung Ihrer Wettbewerbsfähigkeit einzuleiten.
- Stellen Sie fest, welche Bewertungskriterien beim Rating zugrunde gelegt wurden, welche Gewichtung als Basis diente und welche Gründe für die Abweichung zwischen Ihrer Einschätzung und derjenigen der Bank verantwortlich waren.
- Nehmen Sie das Feedback Ihrer Hausbank konstruktiv auf und finden Sie für sich passende Optimierungen. Analysieren Sie die sich aus dem Rating ergebenden Schwachstellen und entwickeln Sie Handlungsoptionen und Maßnahmen zur Verbesserung.

### Vertrauensverhältnis

- Zuverlässigkeit und die Einhaltung von Absprachen sind zentrale Faktoren für eine gute Bankbeziehung.
- Pflegen Sie das Vertrauensverhältnis zur Bank. Sie können jegliches Vertrauen verlieren, wenn Sie eine der „Todsünden“ begehen, z. B. nicht angekündigte Überziehung der Kreditlinie, nicht abgesprochene oder anhaltende Kontoüberziehungen, Zahlungsrückstände oder Scheckrückgaben.

### **Umsetzung des Hausbanksprinzips**

- Machen Sie wahrheitsgetreue Angaben über die aktuelle Lage, zukünftige Entwicklungen und Planabweichungen. Legen Sie auch negative Faktoren offen und zeigen Sie, dass Sie bereits über Verbesserungsvorschläge verfügen.
- Fordern Sie aktiv Ihren Hausbanker und nutzen Sie die Gelegenheit, Feedback Ihrer Hausbank zu bekommen.
- Sorgen Sie als Senior-Unternehmer frühzeitig für die Vorbereitung Ihrer Nachfolge. Für die Bank ist nicht nur die jetzige Besetzung der Führung wichtig, sondern auch eine geregelte Nachfolgeplanung.

### **Was ist Basel III?**

Basel III bezeichnet Vorschriften des Basler Ausschusses der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) zur Regulierung von Banken. Seit 2013 löst Basel III schrittweise die Basel II genannten Vorläuferregeln ab. Mit Basel III werden international einheitliche Liquiditätsvorschriften für die Banken in Gestalt von zwei Kennziffern („Liquidity Coverage Ratio“ und „Net Stable Funding Ratio“) eingeführt. Grund der Reform waren Schwächen der bisherigen Bankenregulierung, die durch die Finanzkrise ab 2007 offengelegt wurden.

Aufgrund dieser Vorschriften müssen Banken mehr und mehr Eigenkapital bereithalten. Denn hinzu kommen international verbindliche Liquiditätsregeln: Banken müssen liquide Vermögenswerte vorhalten, zugleich werden damit die Möglichkeiten zur Fristentransformation (das heißt die Umwandlung kurzfristiger Einlagen in langfristige Kredite) eingeschränkt. Schließlich soll – sofern sie sich in der vorausgehenden Beobachtungsphase bewährt – eine neue Verschuldungsobergrenze eingeführt werden. Diese sogenannte Leverage Ratio ist abhängig vom Eigenkapital der Bank, aber unabhängig von der Risikoeinstufung der einzelnen Kredite.

Ziel der Regulierung ist es nicht nur, durch die Erhöhung der Eigenkapitalquote die Risiken der einzelnen Banken und damit des Finanzsystems insgesamt zu reduzieren. Insbesondere die höheren Liquiditätsanforderungen sollen für eine gewisse Unabhängigkeit der Banken voneinander sorgen. Das heißt, die Risiken, die sich aus der dichten Verknüpfung der Banken untereinander ergeben, sollen geschmälert werden.

### **Die Vorgaben für Sparkassen und Banken verstehen**

Banken müssen größere Finanzpuffer für Finanzkrisen anlegen nach den Erfahrungen der letzten Jahre. Die Chefs der Notenbanken und Aufsichtsbehörden im Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht haben die maßgebenden Kapital- und Liquiditätsvorschriften für Bankeninstitute beschlossen. Diese Eigenkapitalregeln, auch Basel III genannt, ziehen die Lehren aus vergangenen Finanzmarktkrisen und sollen dazu führen, dass kriselnde Banken sich aus eigener Kraft stabilisieren können.

Zu näheren Informationen und Erklärungen der Begrifflichkeiten besuchen Sie die Seite des Bundesfinanzministeriums auf [www.bundesfinanzministerium.de](http://www.bundesfinanzministerium.de)

### **Auswirkung von Basel III auf die Unternehmensfinanzierung**

Die Auswirkung des neuen Regelwerks auf die Mittelstandsfinanzierung wird sich von Land zu Land unterscheiden. In Deutschland spielen sowohl Banken als auch Versicherungen eine, im Vergleich etwa zu den USA oder Großbritannien, besonders wichtige Rolle für die Finanzierung von Unternehmen. Nach wie vor ist in Deutschland der Bankkredit zentraler Finanzierungsbaustein für Unternehmen aller Größenklassen und Branchen. Eventuelle – durch die Regulierung ausgelöste – Änderungen in der Geschäftspolitik der Banken dürften sich daher unmittelbarer auf die Unternehmensfinanzierung auswirken.

Für die meisten Banken ist und bleibt die Unternehmensfinanzierung zentrales Geschäftsfeld. Wie in jedem anderen Geschäftsfeld auch konkurrieren die Banken um die Kunden. Dadurch verbessern sich die Leistung und das Angebot der Banken für ihre Geschäftspartner. Dieser Wettbewerb sowie das Interesse aller Kreditinstitute an der Finanzierung von Unternehmen bestehen selbstverständlich auch unter Basel III fort. Die Bedeutung insbesondere der privaten Banken für die Unternehmensfinanzierung in Deutschland ist enorm hoch.

Es ist nicht das Ziel der neuen Bankenregulierung, die Unternehmensfinanzierung als solche neu zu steuern oder Veränderungen herbeizuführen. Die Regeln treffen in erster Linie die Kapitalausstattung der Banken und damit zunächst kein spezielles, sondern das gesamte Bankgeschäft. Die neuen Regeln aus Basel III ersetzen auch nicht die Basel-II-Regeln, sondern ergänzen sie. Der gesamte Prozess, der mit Basel II in der Kreditvergabe aufgebaut wurde, insbesondere die Einführung von sogenannten Ratings, besteht auch in Zukunft fort.

Angesichts der eingeschränkten Risikoübernahmemöglichkeiten der Kreditwirtschaft durch Basel III dürften zukünftig jedoch gerade Betriebe mit mittlerem Rating (somit die meisten KMU) mit höheren Finanzierungskosten oder Anforderungen an Sicherheiten zu rechnen haben. Auch Finanzierungen, die per se risikoreicher sind – wie Existenzgründungen und Innovationen –, werden voraussichtlich schwerer.

Die Bonität der Darlehensnehmer wird auch künftig mithilfe von Rating-Verfahren ermittelt. Mit einer Optimierung des Ratings, einer hohen Eigenkapitalquote und werthaltigen Sicherheiten lassen sich Kreditkosten also auch künftig steuern. Als Kunde profitieren Sie außerdem von einer aktiven und professionellen Finanzkommunikation mit Ihrer Hausbank.

## Fazit

Das Rating ist ausschlaggebend für die Kreditvergabe und die damit verbundene Zinsbelastung für Ihr Unternehmen. Durch die neue Bankenreform Basel III, welche den Banken strengere Vorgaben gibt, ist das Rating auch für den Mittelstand relevant geworden. Daher achten Sie bei einem Kreditantrag auf das Einbringen von Eigenkapital in die gewünschte Finanzierung. Berücksichtigen Sie ebenfalls die quantitativen und qualitativen Kriterien, auf die Banken Wert legen. Bereiten Sie sich demnach gut auf das Bankgespräch vor, ähnlich wie Sie es bei einem Kundengespräch machen und haben Sie die benötigten Unterlagen ebenso griffbereit wie eine schlüssige Antwort auf die Frage nach dem geplanten Vorhaben. Hilfreich ist es, wenn Sie Ihr Vorhaben anhand von Zahlen bekräftigen können. Letzten Endes ist für die Bank die Sicherheit von Bedeutung, dass Sie den Kredit und die Zinsen auch zurückbezahlen können.

Nutzen Sie die Möglichkeit Ihre Selbsteinschätzung über das geplante Vorhaben mit der Einschätzung Ihrer Bank zu vergleichen, um diese Erkenntnisse auch auf Folgeprojekte zu übertragen.

Erfüllen Sie möglichst viele Punkte auf der Checkliste und Sie sind auf Ihr nächstes Bankgespräch gut vorbereitet. Diese helfen Ihnen auch insgesamt einen besseren Überblick über Ihr Unternehmen zu bekommen.

## Haben Sie Fragen zum Thema oder benötigen Sie weitere Informationen?

Wir beraten Sie gerne! Handwerkskammer Koblenz – Beratung und Wirtschaftsförderung, Tel. 0261 398-251, [beratung@hwk-koblenz.de](mailto:beratung@hwk-koblenz.de)



# Beratung und Wirtschaftsförderung der HwK Koblenz

Unsere Berater, die durch den stetigen Dialog mit den Betrieben die regionalen Marktgegebenheiten, Besonderheiten und Probleme kennen, stehen Ihnen für individuelle und kostenfreie Beratungen zur Verfügung. Nutzen Sie das Wissen und die Praxiserfahrung der Kammerexperten in allen Fragen von der Existenzgründung bis zur Betriebsübergabe.

## Beratung für das Handwerk: Gemeinsam stark!

Wir bieten Ihnen ein breites Spektrum an Themen, die für Sie und Ihren Betrieb interessant sind.

- Existenzgründung
- Betriebsübernahme
- Betriebsübergabe
- Betriebsbörse
- Unternehmensführung
- Investitionen
- Finanzierung, Bürgschaften, Rating
- Fördermöglichkeiten
- Liquiditätssicherung
- Marketing
- Personal/Fachkräfte
- Rechtsformen
- Patent- und Markenberatung
- EDV, Organisation
- IT-Sicherheit und Datenschutz
- Standort- und Marktdaten
- Schwachstellenanalyse
- Notfallmanagement
- Kooperationen
- Außenwirtschaft
- Altbausanierung/Denkmalpflege
- Technologie
- Technik und Arbeitssicherheit
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Energie und Umwelt
- Mediation



Die Beratung und Wirtschaftsförderung deckt die Vielfalt der Betriebsführung von der strategischen Ausrichtung bis zum akuten Notfall ab. Auch Fragen wie „Wie führe ich ein Bankgespräch?“, „Wie lese ich eine BWA?“, „Wie baue ich ein Energiemanagementsystem auf?“ uvm. beantworten Ihnen unsere Berater gerne.

## Beratung vor Ort – unser kostenloser Service

Immer in Ihrer Nähe beraten wir Sie gerne in Ihrem Betrieb vor Ort oder an unseren Standorten in Koblenz, Bad Kreuznach, Bad Neuenahr-Ahrweiler, Cochem, Herrstein, Rheinbrohl, Simmern und Wissen.

### Haben Sie Fragen zum Thema oder benötigen Sie weitere Informationen?

Wir beraten Sie gerne! Handwerkskammer Koblenz – Beratung und Wirtschaftsförderung, Tel. 0261 398-251, [beratung@hwk-koblenz.de](mailto:beratung@hwk-koblenz.de), Rechtsabteilung, Tel. 0261 398-200, [recht@hwk-koblenz.de](mailto:recht@hwk-koblenz.de)

Die Beratung und Wirtschaftsförderung der HwK Koblenz bietet Merkblätter zu folgenden Themen an:

- Alternative Finanzierungsinstrumente
- Beschäftigung von Mitarbeitern
- Einsatz ausländischer Subunternehmer in Deutschland
- Erfolgsfaktor Marketing
- Existenzgründung im Nebenberuf
- Fachkräfte im Handwerk
- Familienfreundliche Betriebe
- Franchise im Handwerk
- Impressumspflicht
- Internetglossar
- Internet im Handwerk
- Kooperationen im Handwerk
- Liquidität
- Mein Betrieb im Internet
- Mitarbeiterbeteiligung
- Mitarbeiterführung
- Notfallregelungen
- Rating: Worauf Banken bei der Kreditvergabe achten
- Rechtsformen im Überblick
- Unternehmerpflichten im Arbeitsschutz

Unsere oben genannten Merkblätter finden Sie auf unserer Internetseite unter **[www.hwk-koblenz.de](http://www.hwk-koblenz.de)**  
> Service-Center > Formulare und Downloads > Betriebsführung

Gerne schicken wir Ihnen die gewünschten Merkblätter auch per Post zu: Senden Sie uns dafür das Formular ausgefüllt an [beratung@hwk-koblenz.de](mailto:beratung@hwk-koblenz.de).

.....  
Betrieb

.....  
Name

Vorname

.....  
PLZ/Ort

Straße, Hausnr.

.....  
Telefon

Mobil

E-Mail