

Denken wie ein Banker

Kredite von Banken sind im Mittelstand nach wie vor die dominierende Finanzierungsform. Die Banken prüfen allerdings zunehmend kritischer, welchem Unternehmen sie ihr Geld geben. Denn ihr Ziel ist es, das verliehene Kapital mit Zinsen sicher zurückzubekommen.

von Wolfgang Lang

Viele Unternehmer sind Unternehmer geworden, um unabhängig zu sein. Das heißt: Sie wollen ihre Ideen umsetzen, Firmen aufbauen und finanziell frei sein.

Die Realität sieht aber ganz anders aus: Die meisten Unternehmen befinden sich in sehr großen Abhängigkeiten von Banken. Bankkredite sind für den Mittelstand mit Abstand die dominierende Finanzierungsform.

Für mittelständische Unternehmer wird es allerdings zunehmend schwieriger, günstige Kredite zu bekommen. Ausgelöst durch die Rege-

lungen von Basel II verweigern Banken schon heute immer öfter Kredite oder fordern Unternehmen gar zur vorzeitigen Rückzahlung bestehender Verbindlichkeiten auf.

Für die betroffenen Firmen sicher eine schlimme Situation – aus Sicht der Banken allerdings

eine meist notwendige und unumgängliche Politik. Denn auch Banken sind Unternehmen und müssen wirtschaftlich denken.

Sie verleihen Geld, um es sicher und vor allem mit Zinsen wiederzubekommen. Das hört sich banal an, ist aber der zentrale Punkt des Kreditgeschäftes.

Auch Banken müssen wirtschaftlich denken

Wer sich auf das (Rating-)Gespräch mit seiner Bank gründlich vorbereitet, verbessert seine Chancen auf einen günstigen Kredit.



Foto: DigitalVision

Ein einfaches Beispiel macht dies deutlich: Der durchschnittliche Gewinn eines deutschen Kreditinstituts an einem Kredit mit 6,5 % Zinsen liegt bei nur einem Prozent. An einem 100.000-Euro-Kredit hat die Bank also einen operativen Gewinn von 1.000 Euro. **Fällt ihr durch eine Firmeninsolvenz dieser eine Kredit aus, muss sie zum Ausgleich der verlorenen 100.000 Euro 100 solcher 100.000er-Kredite vergeben (Gesamtsumme zehn Millionen Euro) – und hat damit noch keinen Euro Gewinn erzielt!** Und wenn nur einer dieser 100 Kredite wieder ausfällt, beginnt das Spiel von neuem...

Daraus erklärt sich, warum Banken risikofeindlich sind und ihr Geld nur höchst ungern an riskante Kreditkandidaten vergeben. Besteht die Gefahr, dass ein Unternehmen das Geld nicht innerhalb der vereinbarten Zeit zurückzahlen kann, wird die Bank den Kredit verweigern oder einen Risikozuschlag fordern: Je höher das Risiko, desto höher die Zinsen.

Die Bank ist ja nicht auf das einzelne Unternehmen angewiesen, kann sich vielmehr aussuchen, wem sie ihr Geld geben will. Wenn sich Kapitalgeber also zwischen zwei Firmen mit unterschiedlichem Risiko entscheiden können, warum sollen sie dann in ein zu risikoreiches Unternehmen investieren?

Deshalb nimmt die Bank ein Kredit beantragendes Unternehmen so genau unter die Lupe: Das Rating ist nichts anderes, als eine Risikoanalyse, die aus Sicht der Bank alle wesentlichen Aspekte einer Firma überprüft, um das Gesamtrisiko eines Kreditausfalls zu bewerten.

Gesunde Unternehmen werden somit auch künftig preiswert und jederzeit Geld bekommen. Unternehmen mit schlechtem Rating werden nur sehr teure oder sogar gar keine Kredite mehr erhalten. Nebenbemerkung: Ein Prozent mehr Zinsen tötet eine Firma in aller Regel nicht. Gar keinen Kredit mehr zu bekommen, ist allerdings eine lebensbedrohliche Gefahr für viele Unternehmen.

Es lohnt sich deshalb für Sie, wenn Sie sich auf das Ratinggespräch mit dem Banker sehr sorgfältig vorbereiten:

- Sehen Sie Ihr Unternehmen vor allem einmal mit den Augen eines Bankers an: Wie denkt er wohl über Ihre Firma? Welche Aspekte geben ihm Vertrauen in Ihr Geschäftsmodell? Welche Punkte sind für ihn wirklich kritisch?
- Überprüfen Sie Ihre Zukunftspläne genau auf die Auswirkungen für Ihr Rating. Dort werden meist erhebliche Fehler gemacht.
- In den Planungstagen für den finanziellen Erfolg erstellt jeder Teilnehmer sein individuelles Rating und kann sich so auf das nächste Gespräch bei seiner Bank gezielt vorbereiten. ■

Wolfgang Lang ist Leiter der HelfRecht-Planungstage für den finanziellen Erfolg sowie Berater für mittelständische Unternehmen mit dem Fachgebiet Finanzierung und Marketing.

Finanziell souverän

Bei den Planungstagen für den finanziellen Erfolg planen Sie Ihre ganz persönliche Erfolgsstrategie, mit der Sie systematisch finanzielle Souveränität erreichen können. Die nächsten Termine: 16. bis 19. Juni 2003, 18. bis 21. September 2003. Informationen und Anmeldung unter Telefon 00 49 (0) 92 32 / 60 10.

19 Tipps für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Banken

1. Banken vergeben keine Kredite an Geschäftsideen, sondern an Menschen.
2. Vereinbaren Sie Termine mit genügend Vorlauf.
3. Verhandeln Sie mit entscheidungsbefugten Partnern.
4. Erscheinen Sie zuversichtlich/mit positiver Ausstrahlung.
5. Treten Sie selbstbewusst auf, aber nicht arrogant.
6. Verkaufen Sie Ihr Geschäftskonzept aktiv und überzeugend.
7. Wählen Sie eine angemessene Kleidung.
8. Verzetteln Sie sich nicht in Details.
9. Beweisen Sie Ihre Managementqualität (gut vorbereiten).
10. Der Geschäftsplan ist ein wichtiger Erfolgsfaktor.
11. Legen Sie die letzten drei Jahresabschlüsse sowie die aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung vor.
12. Erkundigen Sie sich über Förderprogramme (Deutsche Ausgleichsbank DtA, KfW, BJU, IHKs, Förderstellen ...)
13. Informieren Sie sich über Möglichkeiten der Kreditbesicherung und erarbeiten Sie Vorschläge.
14. Bauen Sie Vertrauen über Transparenz auf (Eigentumsrechte offen legen, Prognosen erfüllen).
15. Bauen Sie ein zeitnahes Informations- und Berichtswesen auf.
16. Vereinbaren Sie, wenn möglich, Termine in Ihrem Unternehmen (Ordnung, Mitarbeiter motiviert ...)
17. Seien Sie zuverlässig (Kontoführung im Rahmen der Vereinbarungen ...)
18. Wettbewerb belebt das Geschäft: Bauen Sie rechtzeitig Alternativen zu Ihrer Hausbank auf.
19. Seien Sie ausdauernd, geben Sie nicht nach der zweiten Absage auf: Es gibt in Deutschland 3.218 verschiedene Kreditinstitute!