

*Die Banken werden bei ihrer Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen zunehmend kritischer. Sie schauen ganz genau hin, wem sie wie viel Geld zu welchen Konditionen geben. Vielen Unternehmern graust es deshalb schon vor ihrem nächsten Gespräch mit der Bank. Das muss aber nicht sein.*

# So holen Sie bessere Konditionen heraus

von Wolfgang Lang

Die Zeit der Einheitskonditionen ist vorbei: Bis zu sieben Prozentpunkte können die Zinsen für Kredite heute auseinander liegen (im Bereich der Kontokorrentkredite) – für die gleichen Kredite bei derselben Bank. Natürlich macht es für Sie einen gewaltigen Unterschied, ob Sie über mehrere Jahre hinweg 6,5 oder 13 Prozent Zinsen für einen Kredit zahlen müssen. Und für die Bank macht es einen gewaltigen Unterschied, ob Sie ein Kunde von guter oder zweifelhafter Bonität sind.

## Bestes Argument: ein gutes Rating

Bestes Argument für Ihr Gespräch mit den Banken ist auf jeden Fall ein gutes Rating-ergebnis. Wichtig ist es

außerdem, dass Sie sich gezielt auf die Verhandlung mit der Bank vorbereiten und im Gespräch nicht als Bittsteller, sondern als selbstbewusster und gut informierter Geschäftspartner auftreten. Das vergrößert Ihre Chancen ungemein, günstige Konditionen für Ihren Kredit herauszuholen.

Es kann sich also für Sie durchaus lohnen, wenn Sie in die Vorbereitung Ihrer nächsten Kreditverhandlung einiges an Zeit, Ideen und vor allem Planung investieren.

Folgende fünf Punkte sollten Sie für Ihre Gespräche mit der Bank beachten und sich entsprechend darauf vorbereiten:

### 1. Hartes Verhandeln tut Not

Fast alle Banken leiden unter Ertragsschwäche und streben deshalb eine Erweiterung ihrer eigenen Zinsmarge an. Unter diesen Voraussetzungen können Sie nicht davon ausgehen, dass Ihnen Ihre Bank von sich aus bessere Konditionen anbieten wird. Auch nicht, wenn Sie eine gute Ratingeinstufung haben. Um gute Konditionen müssen Sie zäh ringen und hart verhandeln. Gehen Sie aktiv auf Ihre Bank zu und nehmen Sie Ihr (hoffentlich möglichst gutes) Rating als Grundlage Ihrer Verhandlung.

### 2. Gutes Rating ist das A und O

Ihre beste Argumentationsgrundlage ist eine möglichst gute Bonitäts-Bewertung und eine solide Planung (ausführliche Informationen und Tipps hierzu finden Sie in den ersten beiden Teilen dieser „methodik“-Serie zur erfolgreichen Unternehmensfinanzierung in den beiden vorangegangenen Ausgaben 2 und 3/2003). Denn auch die Banken können die Konditionen nur innerhalb eines bestimmten Rahmens frei mit ihnen verhandeln. Sie sind vielmehr ver-

pflichtet, je nach Ausfallrisiko und Ratingnote des Kunden unterschiedlich hohe Zinsen zu verlangen. Ihr Verhandlungsgeschick ist deshalb sicher wichtig – deutlich wichtiger aber ist Ihr gutes Rating!

### 3. Umschichten kann sich lohnen

Prüfen Sie Ihre jetzigen Kredite und künftigen Vorhaben auf möglicherweise günstigere Alternativen. Beispielsweise kann die Umschichtung von Kontokorrentzinsen auf mittelfristige Darlehen mehr bringen als das hartnäckigste Feilschen um ein paar Zehntel bei den Konditionen des Kontokorrentkredites.

### 4. Gute Bonität bringt gute Konditionen

Banken müssen nach In-Kraft-Treten von Basel II für Kreditnehmer mit geringem Risiko 1,6 Prozent und für solche mit hohem Risiko zwölf Prozent ihres Eigenkapitals für diese Kredite unterlegen. Dadurch entstehen ihnen unterschiedliche hohe Kosten. Mit diesem Wissen können Sie verhandeln: Ihr (gutes) Ratingergebnis, also eine gute Bonitäts-Bewertung, sollten Sie deshalb unbedingt zum Ausgangspunkt Ihrer Argumentation machen.

### 5. Es kann sogar günstiger werden

Noch ist nicht ganz klar, in welchem Ausmaß sich die Konditionen auf Grund von Ratingeinstufungen verändern. Erst wenn Basel II im Jahr 2007 in Kraft tritt, müssen die Banken Kredite tatsächlich unterschiedlich hoch mit Eigenkapital unterlegen. Dabei werden vermutlich die Auswirkungen der künftigen Eigenkapitalunterlegungspflicht nicht so deutlich sein wie mancherorts befürchtet. Lassen Sie sich also von Ihrem Verhandlungspartner bei der Bank nicht ins Bockshorn jagen. Die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) beispielsweise hat berechnet, dass für Kreditnehmer mit Ratingnoten zwischen AAA und BB+ sogar Zinsverbilligungen möglich sein können und sich für die Ratingnote BB nichts ändert. Lediglich für Kreditnehmer mit Ratingnoten von BB- und schlechter kommt es zu Zinsverteuerungen.

### In der Sprache der Banken

Mein persönlicher Experten-Tipp für Ihre Vorbereitung auf das nächste Kreditgespräch:



Foto: DigitalVision

### Denken, sprechen und schreiben Sie in der Sprache der Banken.

Und die möchten von Ihnen vor allem drei Dinge wissen:

- Was tun Sie jetzt und in den nächsten Jahren, um Ihr Unternehmensrisiko zu minimieren?
- Wird bei Ihnen konsequent an der „Gewinn-Verbesserung“ gearbeitet?
- Haben Sie alle Weichen so gestellt, dass Sie der Bank das geliehene Geld wirklich zurückzahlen können?

Beantworten Sie sich diese Fragen im Vorfeld Ihrer Kreditverhandlungen selber. Gehen Sie dabei gewissenhaft ins Detail. Bereiten Sie Ihre Antworten schriftlich auf. Und beweisen Sie den Bankern dann in der Verhandlung mit Fakten, was Sie dafür tun, dass die Bank ihr Geld mit Zinsen sicher zurückbekommt. Der schriftliche Geschäftsplan (siehe „methodik“ 3/2003) ist dazu das ideale Kommunikationsinstrument. ■

Wolfgang Lang ist Leiter der HelfRecht-Planungstage für den finanziellen Erfolg sowie Berater für mittelständische Unternehmen mit dem Fachgebiet Finanzierung und Marketing (wo-lang@t-online.de).

*Bankverhandlungen sind kein Glücksspiel:*

*Die richtige Vorbereitung vergrößert die*

*Chancen auf einen günstigen Kredit.*

### 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: 18. bis 21. September, 27. bis 30. Oktober, 8. bis 11. Dezember 2003. Informationen und Anmeldung unter Telefon 00 49 (0) 92 32 / 60 10.