

Beim Bankgespräch in die Offensive gehen

Obwohl die veränderten Kreditbedingungen in Zusammenhang mit „Basel II“ erst ab 2007 endgültig umgesetzt werden sollen, werden diese von den Kreditinstituten bereits seit Jahren angewandt. Daher ist es bei einer Vielzahl mittelständischer Betriebsinhaber bereits zu teilweise erheblichen Veränderungen und Problemen bei der Kreditvergabepolitik ihrer Hausbanken gekommen.

Unsicherheiten beim Rating

Vor allem die längst obligatorischen Kreditbeurteilungen oder Ratings sorgen häufig für erhebliche Unsicherheiten auf Seiten vieler Unternehmer. Es werden nach wie vor solche Detailinformationen wie etwa die Gewichtung einzelner Ratingkriterien von den Bankinstituten nicht ausreichend erläutert. Darüber hinaus wird von den Kreditinstituten in der Regel erwartet, dass die Jahresabschlüsse vom Steuerberater im Zuge dieses Entwicklungsprozesses intensiver geprüft werden als dies bisher oft der Fall war. Hinzu kommt die Zinsgestaltung bei Krediten, die für viele Kunden kaum zu durchschauen ist. Dabei wurde bei „Basel II“ seinerzeit immer wieder deutlich darauf hingewiesen, dass sich die Zinsgestaltung wesentlich an der Kreditnehmerqualität des jeweiligen Kunden orientiert. Wie diese Orientierung im Einzelfall konkret aussieht, bleibt dagegen nach wie vor häufig unklar.

In die Offensive gehen

Betriebsinhaber sollten daher selbst in die Offensive gehen und ein regelmäßiges Orientierungsgespräch mit dem für sie zuständigen Kundenberater ihrer Hausbank suchen. Das in diesem Zusammenhang vielleicht wichtigste Gespräch sollte spätestens zum Jahreswechsel oder in den ersten Monaten des Jahres geführt werden. Die hohen Ansprüche, die Bankinstitute an Kreditwürdigkeit und Zahlungsverhalten ihrer Kunden stellen, sollten folgerichtig auf der anderen Seite auch für Betriebsinhaber gegenüber ihren Banken und Sparkassen gelten. Der dazu bei den meisten Unternehmern erforderliche Umdenkungsprozess, eigeninitiativ auf den Bankmitarbeiter zuzugehen, ist zweifellos gewohnungsbedürftig. Andererseits ist eine solche Vorgehensweise aber zwingend erforderlich, um Missverständnisse zu vermeiden und eigene

unternehmerische Ansprüche im Rahmen einer Finanzpartnerschaft zu verdeutlichen.

Wichtige Punkte des Kreditgesprächs

1. Gesprächstaktik

Mittlerweile besitzt nahezu jede kleine Bank- oder Sparkassenfiliale angemessene Verhandlungsspielräume. Daher sollte sich der Unternehmer nicht beeindrucken lassen, wenn es lapidar heißt, dass angeblich „keine Verhandlungsspielräume bestehen“. Bleibt der Gesprächspartner bei dieser Aussage, sollte man ihn bitten, den Sachverhalt mit seinem mit entsprechenden Kompetenzen ausgestatteten Vorgesetzten oder mit dem zuständigen Mitarbeiter der jeweiligen Hauptstelle zu besprechen.

2. Jeder variable Zinssatz gehört auf den Prüfstand

Vor allem beim Kontokorrent- oder Überziehungskredit auf dem Geschäftskonto besteht meist akuter Handlungsbedarf. Erstklassige Zinssätze liegen derzeit bei etwa 6 %. Es sollten darüber hinaus denkbare Alternativen zum Überziehungskredit wie Abrufkredit, Barvorschuss oder Akzeptkredit angesprochen werden. Häufig sind die Zinssätze weitaus günstiger als beim herkömmlichen Kontokorrentkredit. Es ist gleichzeitig zu prüfen, ob die Höhe des Überziehungskredites noch angemessen ist oder ob – zumindest vorübergehend – eine Erhöhung benötigt wird.

3. Sich gezielt nach einem so genannten „Vorausdarlehen“ erkundigen

Bei dieser Kreditform kann man sich bei Bankdarlehen bereits heute die derzeit gültigen niedrigen Zinssätze je nach Kreditinstitut bis zu etwa zwei Jahren im Voraus gegen einen meist akzeptablen Zinsaufschlag sichern. Läuft also die Zinsbindung eines der bestehenden Darlehen in naher Zukunft ab, kann das Voraus-

TIPPS ZUM UMGANG MIT BANKEN

H. Reithmeir: Das professionelle Bankgespräch, Gersthofen, 1. Auflage 2005, Armelhoch-Service-Institut, 4,90 Euro

Kurz und knapp, leicht verständlich – untermalt mit witzigen Karikaturen – gibt der Autor dem Handwerksunternehmer 20 nützliche Praxistipps für das professionelle Bankgespräch. Das betrifft die Vorbereitung, unmittelbare Verhaltenstipps im Gespräch und nicht zu vergessen die Nachbearbeitung des Banktermins. Wichtige Hinweise werden bereits für die Phase der Terminvereinbarung gegeben. Bereits dabei können die Weichen falsch gestellt werden. Hier empfiehlt der Autor insbesondere das Heimspiel. Viele übersehen in der Aufregung beispielsweise gänzlich, dass Banker schließlich auch nur Menschen sind. Hier rät der Autor, sich nicht zu verstellen und vor allem mit Zuversicht und Überzeugung in das Gespräch zu gehen.

Ist das Gespräch schließlich gelaufen, so sind zusätzlich gewünschte Unterlagen zügig nachzureichen. Zuverlässigkeit wird von Bankern geschätzt. Wer diese und weitere Ratschläge beherzigt, sollte auf der sicheren Seite sein. Die handliche Broschüre im A5-Format gehört zu einer Kompaktratgeber-Reihe speziell für das Handwerk. Informationen und Bestellung: www.aermelhoch.de/shop.



darlehen eine interessante und vor allem zinsgünstige Kreditalternative darstellen.

4. Prüfen der Kreditsicherheiten und den Kreditsalden einschließlich des Kontokorrentkredites gegenüberstellen

Ein Verhältnis von etwa eins zu eins ist noch akzeptabel. Übersteigen die vorhandenen Sicherheiten die Kreditsalden dagegen deutlich, sollten man hartnäckig über eine Rückübertragung eines Teils dieser Sicherheiten verhandeln. So können beispielsweise Bürgschaften ebenso reduziert werden wie Grundschulden, die als Teilgrundschulden an den Unternehmer zurück übertragen werden können. Dabei ist bitte zu bedenken, dass diese Sicherheiten gegebenenfalls für andere Kredite genutzt werden können. Die rechtlichen Grundlagen des möglichen Rückübertragungsanspruches findet man auch in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Bankinstitutes.

5. Den Kundenberater bitten, bei Bedarf Umfinanzierungsvorschläge zu unterbreiten

Möglicherweise gibt es z. B. öffentliche Fördermittel oder Sonderkreditprogramme der Hausbank, die sich für eine Umschuldung eignen. Dabei

sind jedoch stets die möglichen Umschuldungskosten zu berücksichtigen, da vor allem die Vorfälligkeitsentschädigung erhebliche Kosten verursachen kann.

6. Nach Alternativen zum eigenen Kontoführungsmodell fragen und sich ebenfalls eventuelle Möglichkeiten detailliert darstellen lassen

Auch hier gibt es vielleicht eine preiswerte Kostenvariante, die zu einer langfristigen Einsparung verhilft. Ebenso interessant können die Angebote der Hausbank beim Electronic-Banking sein: U. a. besteht die Möglichkeit, mit Hilfe der Datenverarbeitung die eigene Kreditüberwachung und die Steuerung der Zins- und Tilgungsleistungen sowie der rechtzeitigen Hinweise auf die Ablauftermine von Zinsbindungszeiträumen selbst zu organisieren.

7. Details der eigenen Kreditbeurteilung – des so genannten „Ratings“ – in Erfahrung bringen

Auf diesem Weg können mögliche Schwachstellen des Betriebes erkannt und gegebenenfalls abgestellt werden. Gleichzeitig besteht die Chance, dass diese Bemühungen dann mit einer Verbesserung der bisherigen Konditionen belohnt werden.

M. Vetter