

Strategische Finanzplanung

Die kürzlich erfolgte Bankenumfrage der Europäischen Zentralbank lässt den Schluss zu, dass kleine und mittlere Betriebe als Folge der Finanzmarktkrise von einer grundsätzlichen Verschärfung der Kreditvergabe ausgehen müssen. Aus aktueller Sicht wird sich diese Situation eher weiter verschärfen als verbessern. Daher ist es umso wichtiger, beim Kreditgespräch mit aussagefähigen Argumenten gewappnet zu sein.

Orientierungsgespräch zu Kreditkonditionen

Es existieren zwar unterschiedliche Einschätzungen, für welche Bevölkerungsgruppe es bei welchen Kreditformen zukünftig größere Probleme geben kann, Kredite zu erhalten oder verlängern zu bekommen. Dies wird vor allem von der unterschiedlichen Risikoeinschätzung des jeweiligen Bankinstitutes gegenüber dem Unternehmer und seiner Branche sowie den damit verbundenen aktuellen Kreditvergaberichtlinien abhängen. Mittelständische Betriebsinhaber

sind nach den Erfahrungen der vergangenen Jahre mit der Einführung von Basel II daher gut beraten, sich bereits heute zu orientieren und ihre zum Teil überlebenswichtigen Finanzierungen zumindest weitgehend abzusichern. Es ist also dringend davon abzuraten, sich erst dann eingehend mit den Finanzierungsfragen des Betriebs zu befassen, wenn die kreditgebende Bank beispielsweise die bisher als sicher eingestufte Kreditverlängerung an weitere Bedingungen knüpft oder diese sogar verweigert. Die Praxis zeigt, dass eine Viel-



zahl von Unternehmern das regelmäßig erforderliche Orientierungsgespräch mit dem zuständigen Kundenberater der Bank häufig nicht aktiv angeht, sondern ein solches Gespräch erst auf Drängen des Kreditinstitutes führt.

Gegenstand des Gesprächs

Mit einem solchen Orientierungsgespräch ist nicht das Bilanzgespräch gemeint, das sich meist ausschließlich um Erläuterungen zu den Details der wirtschaft-

lichen Situation des Mittelbetriebes dreht. Es geht vielmehr um konkrete Einzelheiten zu Kreditverlängerungen, zu alten und möglicherweise neuen Sicherheiten sowie um die Absicherung des nach wie vor eher niedrigen Zinsniveaus bei Betriebsmittelkrediten und Immobiliendarlehen, mit denen das Betriebsgebäude sowie entsprechende An- und Umbaumaßnahmen finanziert wurden.

Bestandsaufnahme in Vorbereitung zum Gespräch. Zur Vorbe-

Kommentar mit Anwendungsempfehlungen zur Leitungsanlagen-Richtlinie (MLAR/LAR/RbALei)

NEU

■ Enthält den Richtlinienentwurf der MLAR und den Hinweis zu den abweichenden Richtlinienentwürfen der baurechtlich eingeführten Leitungsanlagen-Richtlinien (LAR/RbALei) in den Bundesländern

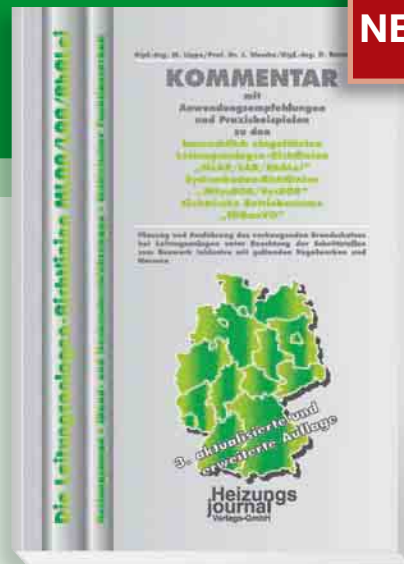
■ Die Kommentierung bezieht sich auf die einzelnen Absätze mit Praxisempfehlungen und die grafische Interpretation durch Zeichnungen und Maßangaben.

■ Ausführliche Praxisempfehlungen und Praxisbeispiele helfen die Leitungsanlagen-Richtlinien bei bundesweiten Baustellen in die Praxis umzusetzen.

Die Geltungsbereiche:

- Leitungsanlagen in Flucht- und Rettungswegen
- Leitungsdurchführungen durch feuerwiderstandsfähige Wände und Decken
- Deckenabschottungsprinzip für Leitungsanlagen und Bodenabläufe
- Installationsschachtprinzip nach DIN 4102- 4 und -11
- Elektrischer Funktionserhalt von Leitungsanlagen
- Systemböden-Richtlinie
- EitBau-Verordnung für elektrische Betriebsräume

Lippe/Wesche/Rosenwirth, Kommentar mit Anwendungsempfehlungen und Praxisbeispielen zur Leitungsanlagen-Richtlinie (MLAR/LAR/RbALei), 3., akt. u. erw. Aufl. 2007, 260 S., zahlr. Abb. u. Tab., Broschur, Bestell-Nr. 586 881 4, € 96,00



HUSS-MEDIEN GmbH
10400 Berlin

Direkt-Bestell-Service:
Tel. 030 42151-325 · Fax 030 42151-468

E-Mail: bestellung@huss-shop.de
www.huss-shop.de

Jetzt bestellen!

Ich bestelle zur Lieferung gegen Rechnung zzgl. Versandkosten zu den mir bekannten Geschäftsbedingungen beim
huss-shop
HUSS-MEDIEN GmbH
10400 Berlin

Expl.	Bestell-Nr.	Titel	€/Stück
	586 881 4	Kommentar mit Anwendungsempfehlungen und Praxisbeispielen zur Leitungsanlagen-Richtlinie (MLAR/LAR/RbALei)	96,00

Firma/Name, Vorname _____

Branche/Position _____ z. Hd. _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____

Straße, Nr. _____ Postfach _____

Land/PLZ/Ort _____ 0803 ep

KUNDEN-NR. (siehe Adressaufkleber oder letzte Warenrechnung) _____

Datum _____ Unterschrift _____

Preisänderungen und Liefermöglichkeiten vorbehalten

reitung eines solchen Orientierungsgesprächs ist zunächst eine Bestandsaufnahme der bestehenden Kredite einschließlich der Höhe der jeweiligen Kapitaldienste und Fälligkeitstermine erforderlich. Hinzu kommen die Kreditsicherheiten, die jeder einzelnen Verbindlichkeiten zuzuordnen sind.

Kontokorrentkredit. Der größte Unsicherheitsfaktor ist meist beim Geschäfts- oder Kontokorrentkredit zu finden, der seiner Natur gemäß zumindest grundsätzlich jederzeit kündbar ist. Um hier eine gewisse Sicherheit zu erreichen, bietet sich ggf. eine bankseitig großzügige Befristung an, die entweder beim Kontokorrentkredit selbst oder bei einer Variante – dem kurzfristigen Geldmarktkredit – erfolgen kann.

Eher ungewöhnlich, aber keineswegs unmöglich, ist nach wie vor die Befristung des eigentlichen Kontokorrentkredites. Diese ist beim kurzfristigen Geldmarktkredit, entsprechende Bonität vorausgesetzt, dagegen die Regel.

Rating. Diese Bonität oder Kreditwürdigkeit, die sich vor allem in der Beurteilung des Kunden, also im Rating oder im Scoring ausdrückt, sollte während des Gesprächs vom Unternehmer ebenfalls thematisiert werden. Es muss in der Tat zur regelmäßigen Übung beider Geschäftspartner werden, die jeweilige Bonitätsstufe des Kunden weiterzuentwickeln. Dazu gehört sowohl von Seiten der Bank, dass die Kriterien, die das Rating bestimmen, offen vermittelt werden. Auch von Seiten des Unternehmers sollten zu den dort angesprochenen Schwachstellen möglichst Vorschläge zu deren Abbau aufgezeigt werden. Noch deutlicher: beide Seiten sind im Interesse einer vertrauensvollen Geschäftsverbindung fast schon verpflichtet, hierzu entsprechend konkrete Daten zu liefern sowie betriebswirtschaftlich vernünftige Ziele zu formulieren.

Ist im Rahmen einer solchen Schwachstellenanalyse das jeweilige Rating oder Scoring dem Betriebsinhaber transparent gemacht worden, fällt meist auch die Beurteilung der bereitgestellten Kreditsicherheiten leichter.

Wichtig: Kreditsicherheiten bestimmen, Tendenz eher zunehmend, in erheblichem Maße die

Höhe der Kreditkosten. Hier lohnt es also, die Bewertung jeder einzelnen Sicherheit mit dem Bankgesprächspartner abzustimmen und der eigenen Einschätzung gegenüberzustellen. Je nach Situation ermöglicht eine für beide Seiten nachvollziehbare Neubewertung, z. B. der Betriebsimmobilie, bessere Zinssätze.

Grundpfandrecht. Vor diesem Hintergrund kann auch ein Sicherheitentausch lohnen:

Bietet der Unternehmer beispielsweise statt der bisher vorhandenen Abtretung von Kundenforderungen ein Grundpfandrecht an, drückt sich diese in der Regel werthaltigere Sicherheit meist auch im Kreditzins aus. Hier besteht also ebenfalls intensiver Diskussionsbedarf, dem sich Bank und Kunde stellen sollten. Dies gilt selbstverständlich ebenso bei mittel- und langfristigen betrieblichen Darlehen, die während der kommenden Monate fällig werden und gegebenenfalls verlängert werden müssen. Es ist von der Produktpalette der bisher finanzierenden Bank abhängig, ob und zu welchen Bedingungen eine Verlängerung bereits heute erfolgen kann.

Vorausdarlehen. Neben der Zusage des bisherigen Kreditgebers, den aktuell gültigen Zinssatz schon jetzt festzuschreiben, kann auch ein so genanntes „Vorausdarlehen“ zur Lösung beitragen. Bei dieser Kreditvariante sichert sich der Betriebsinhaber das derzeitige Zinsniveau für die kommenden Monate bis zum Verlängerungstermin – allerdings zuzüglich eines Zinsaufschlages. Ob sich das Gesamtangebot dann noch rechnet, sollte der Unternehmer gemeinsam mit seinem Steuerberater prüfen.

Offenlegen der wirtschaftlichen Verhältnisse

Meist wird während eines Orientierungsgesprächs auch der Umfang der Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Kreditnehmers angesprochen. Grundlage hierzu ist vor allem der § 18 des Kreditwesengesetzes, der Einzelheiten zu den diesbezüglichen Rechten und Pflichten der Geschäftspartner Bank und Kunde regelt. In der Regel umfasst die Offenlegung neben den üblichen Informationsquellen wie Bilanzen, Gewinn- und Verlust-

Vorbereitung und Inhalte des Kreditgesprächs

- Bestandsaufnahme sämtlicher Kredite einschließlich einer Bewertung der jeweiligen Kreditsicherheiten
- Aktualisierung der Daten zur wirtschaftlichen Lage des Betriebes einschließlich einer Liquiditäts- und Rentabilitätsermittlung für die kommenden zwei bis drei Jahre
- bankseitige Offenlegung der Rating- oder Scoringdetails zur Einschätzung der aktuellen Kreditwürdigkeit des Kunden und daraus zu entwickelnder Verbesserungen
- Festlegung einer verbindlichen Regelung zu Umfang und Zeitpunkten der zukünftigen Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse, da besonders hier möglicher Anpassungsbedarf durch ggf. veränderte Kreditvergaberichtlinien des jeweiligen Kreditgebers besteht
- Verlängerungszusagen bei bereits bestehenden Krediten bzw. Vorabzusagen bevorstehender Neukredite.

rechnungen, Einnahme- Überschuss-Rechnungen, betriebswirtschaftliche Auswertungen und Einkommens- und Vermögensnachweise des Kreditnehmers. Darüber hinaus können etwa Liquiditäts- und Rentabilitätsbetrachtungen durchaus dazu beitragen, die Kreditwürdigkeit des Unternehmers und damit die Bereitschaft des Bankinstitutes zu weiteren Darlehen und zu günstigeren Konditionen zu verbessern. Gelingt es dem Unternehmer, mit dem Bankgesprächspartner bei

diesen dargestellten Punkten einen Konsens herbeizuführen, sollte er auch zukünftig Kredite zu angemessenen Konditionen erhalten. Besteht dagegen innerhalb der Punkte ein Änderungsbedarf bei den Kreditvergaberichtlinien, sollte dieser vom Bankmitarbeiter nachvollziehbar begründet werden.

Insgesamt gilt, dass sich Änderungswünsche weitgehend im Rahmen der hier beschriebenen Themenkreise bewegen sollten.

M. Vetter



Markenprodukte mit Pfiff

Weit über
200 Standardgehäuse



halogenfrei

**ab Lager
lieferbar**

TK-Leergehäuse, IP 66

- 13 Grundgrößen
- aus Polystyrol oder glasfaserverstärktem Polycarbonat
- mit 3 unterschiedlichen Deckelhöhen
- mit glatten oder vorgeprägten Seitenwänden
- und immer mit dem passenden Zubehör

Günther Spelsberg GmbH + Co. KG
 Im Gewerbepark 1
 D-58579 Schalksmühle
 Telefon: 0 23 55 / 8 92-0
 Telefax: 0 23 55 / 8 92-299
 e-mail: info@spelsberg.de
 Internet: www.spelsberg.de