

Bankverhandlungen gut vorbereiten

Die Kreditklemme ist längst bei vielen Mittelbetrieben angekommen. Die daraus resultierenden Engpässe in der Liquidität können bei einigen Unternehmen durchaus zu Existenz gefährdenden Situationen führen. Deshalb ist es für den Unternehmer unter Umständen sinnvoll, über eine intensivere Zusammenarbeit mit der Hausbank nachzudenken und dies sorgfältig vorzubereiten.



Zehn wichtige Tipps für Bankverhandlungen

Als Entscheidungshilfen können dabei folgende Tipps dienen:

1. Regelmäßig im Gespräch bleiben.

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind Unternehmer gut beraten, sich in regelmäßig wiederkehrenden Gesprächen – etwa ein Mal pro Quartal – mit ihrer Bank auszutauschen, selbst wenn kein konkreter Gesprächs-anlass besteht. Inhalte eines solchen Gesprächs sollten die Entwicklung der wirtschaftlichen Lage des Betriebes ebenso sein wie die Prüfung der jeweiligen Kreditbedingungen in Bezug auf eventuelle Umschuldungen, Zinssatzverbesserungen oder Kreditlinien.

2. Öffentliche Kreditgeber einbeziehen

Da herkömmliche Finanzierungen mit Geschäftsbanken zunehmend schwerer werden, rücken öffentliche Kreditgeber wie die KfW-Mittelstandsbank in den Mittelpunkt des Interesses. Da mittlerweile nahezu jede Bankengruppe einen oder mehrere Mitarbeiter beschäftigen, die sich auf diese Finanzierungsalternativen spezialisiert haben, sollten Betriebsinhaber hier gezielt nachfragen, um bisherige Kreditlinien, so weit wie möglich, zinsgünstig umzuschulden oder neue Darlehen mit Hilfe öffentlicher Gelder zu beantragen.

3. Zinsen für Überziehungskredit klären

Erklärungsbedarf besteht bei den meisten Bankinstituten bei der Zinshöhe des für Unternehmer sehr wichtigen Überziehungskredits auf dem Geschäftskonto. Obwohl die wichtigen Notenbanken

fast weltweit die Refinanzierungssätze der Banken in den vergangenen Monaten regelmäßig verringert haben, merken viele Unternehmer nach wie vor kaum etwas davon. Im Gegenteil: zweistellige Zinssätze sind häufig die Regel. Daher sollte die jeweilige Hausbank gebeten werden, betroffenen Unternehmern die Ermittlung ihrer Zinshöhe möglichst exakt darzulegen und vor allem zu begründen.

Hier besteht ein zum Teil erheblicher Nachholbedarf, entsprechende Kreditwürdigkeit des Unternehmers und des Betriebes vorausgesetzt, Zinssatzreduzierungen auch tatsächlich vorzunehmen.

4. Kreditsicherheiten bewerten

Auch bei der Bewertung der Kreditsicherheiten sollten Unternehmer in die Offensive gehen und mit ihren Kreditgebern über die bankinternen Wertansätze reden. Grundsätzlich gilt nach wie vor, dass die Bewertung von Kreditsicherheiten mit der Höhe der jeweils zur Verfügung gestellten Kredite und Darlehen etwa übereinstimmen sollte. Bei einem Missverhältnis zugunsten der Bank steht Unternehmern grundsätzlich ein Rückübertragungsanspruch eines Teils seiner Sicherheiten zu, den sie beispielsweise dazu nutzen können, weitere Kredite abzusichern oder ihre bisherigen Kreditzinssätze durch die zusätzliche Bereitstellung dieser Sicherheiten bei ihrer eigenen Bank zu verringern.

5. Verlängerung von Krediten

Das derzeit günstige Zinsniveau, vor allem bei mittel- und langfristigen Darlehen, ermöglicht es Unternehmern, frühzeitig über Verlängerungen bestehender Kre-

dite nachzudenken. So genannte „Vorausdarlehen“ bieten dazu die Möglichkeit. Je nach Bankinstitut sind vorzeitige Verlängerungen zur Sicherung des aktuellen Zinsniveaus bereits bis etwa zwei Jahre vor Ablauf der jeweiligen Zinsfestschreibung möglich. Über den damit verbundenen Zinsaufschlag sollte hartnäckig verhandelt werden, damit sich eine solche Verlängerung auch tatsächlich lohnt.

6. Bei Bürgschaftsbanken anfragen

Als sprichwörtlicher „Helfer in der Not“ können sich vor allem die bundesweit tätigen Bürgschaftsbanken erweisen. Bei keinen oder nicht ausreichenden Kreditsicherheiten, mit dieser Begründung werden Bankkredite häufig abgelehnt, bieten sie Betriebsinhabern gegenüber der kreditgebenden Bank in Form von Bürgschaften erstklassige Sicherheiten, um die geplanten Finanzierungen doch noch zu realisieren. Voraussetzung ist natürlich aber auch hier eine akzeptable wirtschaftliche Lage des jeweiligen Betriebes.

7. Rating ermitteln

Um ihre Kreditwürdigkeit zu verbessern, müssen Unternehmer die wesentlichen Punkte ihres betrieblichen Ratings kennen. Dazu gehören die wirtschaftlichen Kennziffern des Betriebes – harte Faktoren – ebenso wie die unternehmerischen Fähigkeiten – weiche Faktoren – des Unternehmers. Da nach wie vor nicht alle Banken bereit sind, vor allem die Gewichtung dieser Faktoren zu kommunizieren, sollten Betriebsinhaber selbst initiativ werden und hier um entsprechende Einzelheiten ihres betrieblichen Ratings bitten. Gelingt ihnen

nämlich eine Verbesserung dieses Ratings, bestehen erstklassige Verhandlungsspielräume zu Kreditzinssenkungen.

8. Kreditverkäufe ausschließen

Nach wie vor ist das Thema der Kreditverkäufe an andere Bankinstitute oder an Finanzinvestoren nicht vom Tisch. Unternehmer sollten diesen Punkt keinesfalls bagatellisieren, ihren Kreditgeber gezielt nach möglichen oder beabsichtigten Kreditverkäufen fragen und ggf. auf einem Abtretungsverbot bestehen.

Insgesamt scheint in der Bankenbranche hier aber ein Umdenkungsprozess in Gang gekommen zu sein, weitgehend auf derartige Transaktionen zu verzichten oder diese zumindest erheblich einzuschränken.

9. Electronic-Banking einsetzen

Je nach Betrieb bestehen weitere erhebliche Optimierungspotentiale, wenn Electronic-Banking-Produkte der Kreditinstitute genutzt werden. Deren Einsatzbereiche sind vielfältig: neben der Möglichkeit, eine professionelle Kontoverwaltung mit taggleichen Umbuchungen vorzunehmen, um damit Kreditzinsen zu vermeiden, können Zins- und Tilgungsraten von Darlehen überwacht sowie für den jeweiligen Betrieb relevante Zusatzdienste gebucht werden. Die Vielfalt der Einsatzmöglichkeiten kann bei vielen Banken in dazu eingerichteten Electronic-Banking-Centern praxisnah simuliert werden.

10. Gebühren erfragen

In den Gesprächen mit dem Vertreter seiner Bank sollten neben wichtigen Kreditfragen und den damit verbundenen Kosten auch andere Kosten der Geschäftsverbindung zur Sprache kommen. Hierzu zählen vor allem die Gebühren der Kontoführung, die übrigens je nach Umfang der gerade erwähnten technischen Unterstützung erheblich reduziert werden können. Darüber hinaus können Kontopauschalen statt der oftmals berechneten Buchungsgebühren je Kontobuchung auf dem Geschäftskonto eine weitere interessante Alternative zur Kostensenkung für Unternehmer darstellen. M. Vetter