

KMU-Berater-NEWS * – Ausgabe 01/2005

Der Praxisfall - Die 2. Bankverbindung aufbauen

Kreditaufstockung verlangt „plausible“ Unternehmensplanung

Im November 2003 kam der Brief der Hausbank: aufgrund der verschlechterten wirtschaftlichen Situation sei an eine Kreditaufstockung nicht zu denken, aber eine Sicherheitenverstärkung sei von Nöten, ebenso eine Eigenkapitalverbesserung sowie eine Kostenreduzierung.



Carl-Dietrich Sander
UnternehmerBerater
www.cd-sander.de

Der Unternehmer griff diese Hinweise auf und intensivierte den Kontakt zu einer 2. Bank, mit der er bisher nur privat zusammen gearbeitet hatte. Diese erhielt regelmäßig alle Unterlagen zur wirtschaftlichen Entwicklung wie die Hauptbankverbindung. Im Frühjahr 2004 sprach der Unternehmer mich an, ihn bei den anstehenden Bankgesprächen zu unterstützen. Ziel: Aufbereitung des Zahlenmaterials und Darstellung der bereits erreichten Teilerfolge im Ertrag sowie Aufzeigen der weiteren Perspektiven. Meine Aussage dazu: Vorbereitung ja, Mitgehen zum Bankgespräch auch - aber nicht das Führen des Gesprächs für den Kunden. Dies ist „Chefaufgabe“ und gleichzeitig Nachweis der kaufmännischen Qualifikation im Sinne des Rating.

Die Hauptbankverbindung sah zwar die Liquiditätsnotwendigkeiten ein, zeigte sich aber noch nicht bereit, den Kontokorrentkredit aufzustocken. Die zweite Bank lehnte eine Komplettübernahme des Engagements ab, erklärte sich aber bereit, auf der Basis einer Liquiditätsplanung für 2005 über einen Einstieg nachzudenken. Die vom Unternehmer dann zusammengestellten Planunterlagen wurden in gemeinsamer Arbeit ergänzt um die Dokumentation der zugrunde liegenden Annahmen. Denn nur mit diesen zusätzlichen Informationen zu den „nackten Zahlen“ kann eine Bank die Plausibilität der Planzahlen prüfen. Ergebnis: Die 2. Bank stellte einen KK-Kredit zur Verfügung, der zu 50% durch die bei der Bank unterhaltenen privaten Werte unterlegt ist. Gleichzeitig wurde weitere Gesprächsbereitschaft im Laufe 2005 signalisiert.

Schlussfolgerung: Auch in der heutigen Zeit ist der Aufbau neuer Kreditbeziehungen möglich, wenn die handelnden Persönlichkeiten voll hinter ihren Unternehmen stehen und zu offener, verlässlicher und dauerhafter Kommunikation bereit sind.

Carl-Dietrich Sander, Fachgruppenleiter Rating

* Informationsbrief „Die KMU-Berater – Verband freier Berater e.V.“ – www.kmu-berater.de