

## Kurz gemeldet

**Diagnose Mittelstand:** Situation und Perspektiven der mittelständischen Unternehmen in Deutschland haben sich spürbar verbessert. Das ist das Ergebnis der Studie „Diagnose Mittelstand 2006“, die der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) in Berlin vorgestellt hat. „Vor allem hinsichtlich Eigenkapitalausstattung, Personalaufwand sowie Auftragslage und Umsatzentwicklung gibt es erneut positive Signale. Der Mittelstand hat die Talsohle durchschritten“, so der damalige DSGV-Präsident Dr. Dietrich H. Hoppenstedt. Die Eigenkapitalquote liegt im Bilanzjahr 2004 bei jetzt zehn Prozent – und damit knapp vier Prozentpunkte über dem Vergleichswert des Vorjahres. Immer mehr Sparkassen sehen eine positive Tendenz bei der Auftrags- und Umsatzentwicklung ihrer Firmenkunden. 36 Prozent beurteilen die aktuelle Situation eher positiv. Dies entspricht im Vergleich zum Vorjahr (15 Prozent) mehr als einer Verdoppelung. Auch bei der Investitionsbereitschaft zeigt sich eine Belebung.

**Bereit zur Leistung:** Nahezu die Hälfte der deutschen Arbeitnehmer ist in ihrem Job nicht ausgelastet und kann einiges mehr leisten, wenn genug Arbeit vorhanden wäre. Nur 24 Prozent geben an, dass ihre Arbeitsauslastung perfekt sei, und weitere 30 Prozent fühlen sich deutlich überlastet. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage der europäischen Jobbörse StepStone, die unter mehr als 8.700 Beschäftigten in acht Ländern Europas durchgeführt wurde. Den niederländischen Beschäftigten gelingt es laut Umfrage noch am besten, sich ihre Arbeit einzuteilen: Nur zwölf Prozent der Befragten gaben an, überarbeitet zu sein, 54 Prozent haben dagegen eine perfekte Arbeitsauslastung.

## Bankgespräche

### Neue Form der Offenheit

**Je besser die Vorbereitung, desto besser das Ergebnis. Das gilt ganz besonders für Finanzierungsgespräche zwischen Unternehmern und ihrer Hausbank.**

Aufgrund von Basel II und den sich daraus ergebenden Raterfordernissen erwarten die Geldinstitute heute qualitativ anspruchsvolle, vollständige, übersichtliche und aussagekräftige Unterlagen. Die Informationen sollen Transparenz schaffen, das Unternehmen präsentieren, glaubhaft sein und die Kreditvergabe beschleunigen – und sie entscheiden letztlich über die Finanzierungsbedingungen.

„Leider aber wissen viele Unternehmer immer noch nicht, welche wirtschaftlichen Daten für das Kreditgespräch von Bedeutung sind und wie das Anliegen überzeugend vorzutragen ist“, beobachtet Professor Dr. Diethard B. Simmert, Vorstand des Instituts für Rating und Corporate Finance im Mittelstand (IRCF) in Dortmund. Ähnlich sieht das Stefan Pöhlmann, Leiter Corporate Finance der Sparkasse Fürth: „Wir Banker spüren oft zu wenig Offenheit, dabei haben viele Mittelständler solch ein Versteckspiel gar nicht nötig. Auch das Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, zum Beispiel die Bedeutung von Eigenkapital, muss sich in Zeiten von Basel II ändern, sonst rutscht die Bonität nach unten.“

Erster Kardinalfehler vieler Chefs: Sie wissen mitunter nicht, was sie konkret wollen. „Unternehmer machen sich häufig keine Gedanken, welches Ergebnis sie mit dem Treffen erreichen wollen“, so die Erfahrung des Neusser Unternehmensberaters Carl-Dietrich Sander. Geht es um die Verlängerung, Aufstockung oder Neubewilligung eines Kredits? Oder wird nur die allgemeine wirtschaftliche Situation des Unternehmens besprochen? „Machen Sie sich vorher einen Themenplan“,

empfiehlt Sander, „denn der Banker hat auf jeden Fall einen.“

Von Vorteil ist es, wenn der Unternehmer die wichtigsten Fragen der Banker in einer kleinen Präsentation vorwegnimmt: Wie hat sich der Umsatz entwickelt? Wie wird das Anlagevermögen bewertet? Wie entwickeln sich Kostenstruktur und wichtige Kundengruppen? Wo gibt es Möglichkeiten zur Kosteneinsparung? Wie entwickelt sich das Eigenkapital? Und welche Pläne gibt es für die nächsten zwölf Monate?

Bankgespräche sind Chefgespräche und sollten vom Firmeninhaber oder seinem Geschäftsführer selbst geführt werden – nicht vom Steuerberater. Der ist nur zur Unterstützung dabei. „Sonst sieht es aus, als beherrsche nur der Steuerberater alle wichtigen Zahlen des Unternehmens“, weiß Sander.

## Checkliste für Unternehmer

- Ich habe mit meiner Bank/Sparkasse bereits über ihre Rating-systeme gesprochen – und weiß, worauf ich achten muss.
- Der Firmenkundenberater erhält meinen kompletten Jahresabschluss mit der Einkommensteuererklärung bis zum 30. 6. jedes Jahres.
- Im Bilanzgespräch erkläre ich regelmäßig die Entwicklung der Firma und beantworte alle Fragen umfassend und offen.
- Ich habe eine ständig aktualisierte Bestandsaufnahme meiner Bankbeziehungen zur Hand.
- Themen und Ziele für jedes Bankgespräch lege ich vorher fest und halte mich daran.
- Im Bankgespräch frage ich gezielt nach der Einschätzung meines Unternehmens durch meinen Firmenkundenberater.
- Ich habe ein stichwortartiges Unternehmenskonzept schriftlich niedergelegt und aktualisiere es einmal im Jahr.