

TIPPS FÜR UNTERNEHMER

Das Vier-Augen-Prinzip der Banken – auch eine Chance für Mittelständler?

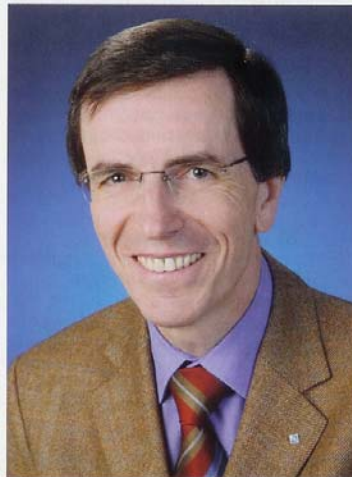
„Wie läuft die Entscheidung in der Bank über meinen Kreditantrag eigentlich ab?“ Diese Frage stellen sich viele Mittelständler. Sie konkret beantworten zu können, bedeutet einen großen Vorteil: Man kann sich entsprechend vorbereiten und erhöht damit die Wahrscheinlichkeit für eine positive Entscheidung.

Und genau an der Stelle muss man wissen, dass nicht „1 Entscheidung Ihrer Bank“ getroffen wird, sondern „2 Entscheidungen in Ihrer Bank“ notwendig sind. Alle Kreditinstitute müssen entsprechend den „Mindestanforderungen an das Risiko-Management der Kreditinstitute (MaRisk)“ – erlassen von der Bankenaufsicht – ihre Kreditentscheidung auf 2 Abteilungen aufteilen.

Persönlicher Betreuer

Der Kunde kennt seinen persönlichen Betreuer. Er repräsentiert die „Marktseite“ der Bank und gibt das 1. Votum – seinen Vorschlag – ab. Dann leitet er die Unterlagen mit seinem Kreditvorschlag an seinen Kollegen in der „Marktfolge“ der Bank weiter. Diese Abteilung kann auch einen anderen Namen haben, beispielsweise Sachbearbeitung, Kreditanalyse, Kreditsekretariat oder ähnlich. Der Mitarbeiter in der Marktfolge prüft die Unterlagen und gibt sein vom Markt unabhängiges Votum ab.

Wenn beide Voten positiv übereinstimmen, ist der Kredit genehmigt. Wenn nicht, beginnt in der Bank ein weiterer Diskussions- und Abstimmungsprozess. Dabei kommt es oft vor, dass man dem Kunden vertiefende Fragen stellt und ergänzende Unterlagen / Informationen erbittet.



CARL-DIETRICH SANDER

und Zahlen dargestellt werden und gelangen auf den Schreibtisch des Marktfolge-Mitarbeiters „eins zu eins“ – ohne eine Filterung durch Dritte.

Konsequenz: Im Vorfeld sollte man seinen Kundenbetreuer fragen, welche Unterlagen in welcher Ausführlichkeit er für die Entscheidung über einen Kredit benötigt. Man muss sich dann schon die Zeit nehmen, die erforderlichen Unterlagen sorgfältig zusammenzustellen. Die Einbindung des eigenen Steuerberaters ist möglicherweise sinnvoll. Auch eine punktuelle Unterstützung von Spezialisten zu bestimmten Themen ist eventuell ratsam. Dann können die Unterlagen vollständig dem Kundenbetreuer übergeben werden, wobei man nochmals auf die wesentlichsten Punkte hinweisen sollte – und natürlich fragen, wie viel Zeit die Bank für die Entscheidung benötigen wird.

Carl-Dietrich Sander,
UnternehmerBerater, Neuss
www.sicherer-kredit.de

Entscheidung nach Aktenlage

Viele Mittelständler fragen: „Wie kann der Bankmitarbeiter in der Marktfolge meinen Kredit beurteilen, der kennt mich doch gar nicht persönlich.“ Genau das ist der springende Punkt: Er soll den Kunden gar nicht kennen, sondern rein auf Basis der Aktenlage entscheiden – unbeeinflusst vom persönlichen Kennen. Dies geschieht im Sinne einer Risikoteilung bei der Entscheidung.

Dies bedeutet für Kunden: Die Informationen, die man der Bank – dem persönlichen Betreuer – gibt, entscheiden in hohem Maß über die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Kreditwunsches mit. Denn der Bankmitarbeiter in der Marktfolge entscheidet ausschließlich auf Basis der vorliegenden Unterlagen. Und diese stammen aus 2 Quellen:

Zum einen aus dem Aktenvermerk des persönlichen Betreuers: In diesem gibt er die Informationen aus dem Gespräch weiter, bewertet diese und baut darauf sein Votum auf. Dabei übt der Kundenbetreuer bewusst oder unbewusst eine Filterfunktion aus. Es kann durchaus sein, dass er Hinweise seines Kunden anders versteht, als dieser sie gemeint hat. Oder der Kundenbetreuer gibt die ihm gegebenen Informationen in einer bestimmten Art wertend und / oder nicht neutral weiter. Das kann – muss aber nicht vorteilhaft sein.

Die 2. Informationsquelle sind die Unterlagen, die man seinem Kundenbetreuer als Entscheidungsgrundlage übergibt. Diese bieten einen wichtigen Vorteil und sind eine Chance: Das Vorhaben und der Kreditwunsch können mit eigenen Worten

Kreditverhandlungen erfolgreich führen –

*Eine Serie im
WIRTSCHAFTSSPIEGEL*

Die Finanzierungsseite ist für viele mittelständische Unternehmen von entscheidender Bedeutung – und damit produktive Kontakte zu den Banken und Sparkassen.

Immer wieder erreichen die Redaktion Fragen zu diesem Themenkomplex. In einer Reihe zum Thema Bankverhandlungen werden wir häufig gestellte Fragen beantworten. Dafür konnten wir den UnternehmerBerater Carl-Dietrich Sander aus Neuss als Autor gewinnen.

Selbst 20 Jahre Banker gewesen, ist er seit 1998 als freiberuflicher Berater für die Inhaber kleiner und mittelständischer Unternehmen aktiv. Im Januar erschien im BBE-Verlag sein Praxisleitfaden »Sicherer Kredit. Gute Konditionen. Erfolgreich mit der Bank verhandeln«. Dieses Buch, das viele sehr positive Rezensionen gerade mit Blick auf die Praxistauglichkeit der Informationen und Tipps bekommen hat, wird Grundlage unserer Beitragsreihe sein.

Wir starten mit dem Kreditentscheidungsprozess in Banken. Umfangreiche Informationen zum Buch sind im Internet (www.sicherer-kredit.de) zu finden.