

Finanzierung & Geldanlage

1, 2, 3, ... ganz viele?

Wie viele Banken braucht ein Mittelständler? Diese Frage ist aktueller denn je. Die Fusion von Kreditinstituten sowie die Finanzkrise sind nur zwei Gründe, um über die eigene betriebliche wie private Bankensituation nachzudenken.



Als die Hausbank von Bäckermeister Manfred Werner die Kreditzügel anzog, stand er ziemlich verlassen da. Glücklicherweise hatte er privat eine weitere Bankverbindung, die gegen Sicherheiten bereit war einzuspringen. Diese Bankverbindung baute der Aachener Geschäftsführer systematisch aus und steht heute auf zwei Beinen.

Bei Werner war die rückläufige Entwicklung des Unternehmens Ursache für die plötzlich spürbar werdende Zurückhaltung seiner Hausbank. Oft liegen die Ursachen aber nicht beim Kunden, sondern in der Bank begründet. Eine neue Kreditstrategie der Bank, zum Beispiel ausgelöst durch eine Fusion oder neue Führungskräfte, oder ein Betreuerwechsel können dafür sorgen, dass sich die Konditionen verschlechtern. Auch ein schlechteres Rating, dessen Ursache häufig nicht offen von der Bank kommuniziert wird, kann Grund für eine eingeschränkte Kreditvergabe sein.

Vergleichsmöglichkeiten schaffen

Die Vorteile von mindestens zwei Bankverbindungen liegen auf der Hand: eine Ge-

genüberstellung von Konditionen, Rating, Angeboten und Betreuungsqualität sind nur dann wirklich möglich. Wichtig dabei ist, zwei *Kredit gebende* Bankverbindungen an der Hand zu haben. Nur dann ist ein echter Leistungsvergleich möglich.

Die Möglichkeit, sich etwa mit anderen Mittelständlern und deren Bankbedingungen zu vergleichen, erweist sich als schlechte Alternative, fehlt es für eine Gegenüberstellung doch häufig an Informationen über Ratingklasse, Sicherheiten und Gesamtgeschäft.

Eine Kredit gebende Bankverbindung zu etablieren dauert ein bis zwei Jahre. Man fängt klein an und baut langsam gegenseitiges Vertrauen auf. Auf dieser Basis können dann die Kreditvolumina Schritt für Schritt erhöht werden.

Sinnvoll aufteilen

Entscheidend ist die gezielte Verteilung des Geschäfts auf die verschiedenen Banken. Je mehr Kreditrisiko eine Bank übernimmt, desto mehr Ertrag möchte sie aus der Kundenverbindung verdienen. Dabei werden

bei GmbHs die Geschäfte mit der GmbH und dem geschäftsführenden Gesellschafter als Einheit betrachtet.

Ob es richtig ist, in jedem Fall um 0,25 Prozentpunkte bei den Zinsen oder 0,20 € bei Gebühren zu feilschen, hängt sehr von der Verhandlungsposition ab. Eine Bank, die mit einem Kunden nur Einlagengeschäfte tätigt, kann andere Konditionen bieten, als eine Bank, die mit Sorgen auf ihr Kreditengagement mit diesem Kunden schaut.

Geschäftsführer sollten all diese Zusammenhänge bei der Vorbereitung der eigenen Bank- und Kreditgespräche berücksichtigen.

Carl-Dietrich Sander
UnternehmerBerater, Neuss