

So sichern Sie Ihre Unternehmensfinanzen ab

Sind Sie bereit für die Zweitbank?

Finanzierungsexperten raten immer wieder zum Aufbau einer zweiten Bankbeziehung – neben der Hausbank. Lohnt sich das? Handwerksmeister Ralf Schröder ist begeistert - und wir zeigen, wie es geht.
[von Jörg Wiebking](#)



Foto: bilderbox.de

Eine Zweitbank? Für Ralf Schröder (46) kein Thema – er hat eine. "Ich habe ja auch nicht nur einen einzigen Holzlieferanten, sonst wäre ich viel zu abhängig", sagt der Tischlermeister aus Brande-Hörnerkirchen,

Für ihn ist die zweite Bank reine Risikovorsorge – "man weiß ja nicht, ob sich bei der Hausbank nicht mal etwas ändert". Dass ein Teil der Umsätze und Kredite über die andere Bank laufen, stärkt seine Position bei der Hausbank. "Das gibt mir eine gewisse Verhandlungsstärke, zum Beispiel wenn es um Zinsen geht."

Lohnt sich eine Zweitbank für jeden?

Finanzierungsexperten wie der Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander aus Neuss raten grundsätzlich zur Zweitbank: "Niemand kann vorhersagen, ob sich nicht irgendwann die Kreditpolitik einer Bank ändert. Das kann auch wirtschaftlich gesunde Betriebe treffen." Erst dann eine neue Bankbeziehung aufzubauen, sei sehr schwer, betont der Leiter der Fachgruppe Finanzierung/Rating im KMU-Berater-Verband.

Hier Sanders Tipps, wie Sie beim Aufbau einer zweiten Bankbeziehung vorgehen:

1. Der richtige Zeitpunkt

Werden Sie aktiv, wenn es Ihrem Betrieb wirtschaftlich gut geht. Warten Sie nicht darauf, dass die Hausbank Druck macht.

Weitere Links

- [Die 10 größten Fehler im Bankgespräch](#)
- [Abzocke: Fast jeder zahlt zu hohe Zinsen](#)
- [So geben Sie nicht zu viele Sicherheiten](#)

2. Die richtige Wahl der Bank

Sparkassen und Volksbanken sind für Handwerker meist die erste Wahl. Ist die eine die Hausbank, dann gehen Sie zu der anderen. Allerdings rät Sander dringend dazu, sich vorher über die wirtschaftliche

Situation der Bank zu informieren. "Durch Basel III werden einige Kreditinstitute Probleme bei der Vergabe neuer Kredite bekommen. Dann nützt Ihnen die neue Bank wenig."

Sanders Empfehlung: Hören Sie sich bei anderen Handwerkern um, achten Sie auf Meldungen in Zeitung und Internet - oder fragen Sie Experten.

3. Der richtige Plan!

Machen Sie die zweite Bank nicht zur "Nebenbank", rät Sander. Sie brauchen zwei ungefähr gleich starke Bankbeziehungen, sonst wird es schwierig, bei Problemen mit der einen Bank, schnell auf die andere umzusatteln.

4. Der richtige Einstieg!

Fangen Sie "klein" an und bauen Sie die Beziehung in den nächsten zwei bis drei Jahren aus. Fragen Sie ruhig schon am Anfang nach einem Kontokorrentkredit oder einer kleineren Investitionsfinanzierung. "Wenn ein Handwerker gute Zahlen vorlegen kann, spricht nichts dagegen", weiß Sander, der früher selbst Bankvorstand war.

5. Die richtige Besicherung

Banken erwarten Gleichbehandlungen bei den Sicherheiten. Ist der eine Kontokorrent besichert, wird die andere Bank nicht darauf verzichten. "Darum ist es wichtig, keine unbefristeten Sicherheiten oder Bürgschaften zu geben, sondern immer nur bezogen auf eine Finanzierung." Müssen Sie bei Ihrer Hausbank erst Sicherheiten loseisen? Auch das ist leichter in Zeiten, in denen Sie finanziell gut dastehen.

6. Die richtige Verteilung

Wenn Sie bei der neuen Bank einen Kontokorrentkredit erhalten, sollten die Umsätze zur Kreditlinie passen. Wenn ein Drittel Ihrer gesamten Kreditlinie bei einer Bank liegt, dann sollte dort auch ein Drittel der Umsätze laufen. Das ist für die Hausbank unproblematisch, solange Kredit und Umsätze dort im richtigen Verhältnis bleiben.

7. Machen Sie kein Geheimnis daraus!

Sie müssen die Hausbank nicht sofort über die zweite Bank informieren. Aber spätestens mit der nächsten BWA oder dem Jahresabschluss erfährt sie es doch. "Das schadet nichts", meint Sander.

Vielleicht werde der eine oder andere Banker erst verschnupft reagieren. "Aber wenn Sie ein guter Kunde sind, dann wird er sich schnell fangen und sich um Sie bemühen – mehr jedenfalls, als wenn Sie nur eine Bank hätten."