

**Presseinformation**

**Neuss, den 14. September 2010**

**Basel III: wie Mittelständler agieren sollten**

**Basel III steht: auf die Kreditinstitute kommen deutlich höhere Eigenkapitalanforderungen zu. Wie stark Kreditinstitute davon betroffen sein werden, ist auch von deren individueller Bilanz- und Ertragsstärke (Stresstest) abhängig. Drohen Kreditverknappungen? Was können Mittelständler tun!?**

Pauschal vor einer drohenden Kreditklemme zu warnen, ist unseriös. Aber der individuelle Blick auf die eigenen Bankverbindungen ist wichtig. Zu dieser Aussage kommt der Neusser UnternehmerBerater Carl-Dietrich Sander, der früher selber Vorstandsmitglied einer Genossenschaftsbank gewesen ist.

Sanders Argumentation und Handlungshinweis geht in zwei Richtungen:

Die Stärke der eigenen Banken und Sparkassen:  
Gerade wer Bankverbindungen zu örtlichen und regionalen Kreditinstituten hält, sollte diese einzeln anschauen. Kernfrage: welche Eigenkapitalausstattung ist heute vorhanden und wie hoch ist der Anteil des sog. Kernkapitals? Davon hängt ab, wie hoch der Betrag an zusätzlichem Eigenkapital ist, den die Bank oder Sparkasse im Laufe der Übergangsfristen von Basel III beschaffen muss. Problem der Genossenschaftsbanken und Sparkassen: die Eigenkapitalbeschaffung ist nicht über die Börse, sondern nur über versteuerte Gewinne möglich (bei den Genossenschaftsbanken ergänzend über die Einwerbung zusätzlicher Geschäftsguthaben).

Das heißt: Kreditinstitute bevorzugen, die in der Vergangenheit ertragsstark waren und auch heute noch ertragsstark sind. Denn diese verfügen dadurch über eine gute Eigenkapitalausstattung und hohe stille Reserven in der Bilanz. Und haben damit das Potenzial, auch weiterhin kreditaktiv zu sein. Kreditinstitute mit weniger guter Ausgangslage werden in der Risiko-Auswahl noch vorsichtiger werden (müssen).  
Mit [www.kmu-banken-check.de](http://www.kmu-banken-check.de) bietet Sander eine Analysemöglichkeit an.

Die Stärke der eigenen Bilanz:  
Von einer Kreditzurückhaltung werden die Mittelständler nicht betroffen sein, die in ihrer Branche von ihren Kreditinstituten zum oberen Drittel der Bonität gerechnet werden. Dahinter stehen Fragen vor allem nach Ertragskraft, Kapitaldienstfähigkeit (Cashflow-Kraft), Eigenkapitalausstattung und Qualität der kaufmännischen Unternehmensführung.

Sander ist seit Jahren Verfechter einer ausführlichen Kommunikation mit den eigenen Banken über deren Risikoeinschätzung. Dabei legt er Wert auf mindestens zwei in etwa gleich große Kreditgeber. Wichtig als Grundlage für einen kompetenten Meinungs austausch sei dabei eine selbstkritische Eigeneinschätzung! Mit [www.kmu-bilanz-check.de](http://www.kmu-bilanz-check.de) gibt Sander dazu eine Unterstützungsmöglichkeit.

Neuss, den 14. September 2010

**Informationen zum Autor**

**Vita**

Bankkaufmann  
Diplomkaufmann  
Diplomierter  
Bankbetriebswirt ADG  
20 Jahre Banker mit  
Leitungsfunktionen:  
stellv. Leiter Firmenkunden  
Deutsche Bank-Tochter  
Marktbereichsleiter Volksbank  
Vorstandsmitglied Volksbank  
Freiberuflicher  
UnternehmerBerater seit 1998

**Schwerpunkte**

Unternehmen erfolgreich führen  
Rating verbessern  
In Bankgesprächen wirksam  
agieren

**Aktivitäten**

Beratung  
Moderation  
Training  
Veröffentlichungen

**Vernetzung**

Leiter Fachgruppe  
Rating / Finanzierung  
im KMU-Berater-Verband  
Leiter KMU-Berater-Pool-MinD  
Mitglied im BdRA - Bundes-  
verband der Ratingadvisor und  
-analysten

**Internet u.a.**

[www.bankgespraeche.de](http://www.bankgespraeche.de)  
[www.rating-verbessern.de](http://www.rating-verbessern.de)  
[www.strategiebaum.de](http://www.strategiebaum.de)  
[www.gedanke-der-woche.de](http://www.gedanke-der-woche.de)  
[www.kmu-aktuell.de](http://www.kmu-aktuell.de)  
[www.methoden-fuer-kmu.de](http://www.methoden-fuer-kmu.de)  
[www.unternehmer-  
austausch.de](http://www.unternehmer-<br/>austausch.de)  
[www.rheinland.unternehmer-  
partner.com](http://www.rheinland.unternehmer-<br/>partner.com)