

## Das Aktuelle Thema für Handwerker, Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und Mittelständler:

### Kreditablehnungen – Banken wollen Gründe nennen

#### Vorabdruck aus „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“ – 3. Auflage 2021

Die dritte vollständig überarbeitete und ergänzte Auflage des [„Handbuch zur Bankenkommunikation für Unternehmen und Berater“](#) wird im Spätsommer 2021 erscheinen.

#### 5.4.2 Kreditablehnung

Banken geben Kreditablehnungen meistens ohne Angabe von Gründen oder lediglich mit pauschalen Argumenten weiter. Geben Sie sich damit nicht zufrieden, sondern **fragen** Sie nach. Für Sie ist es wichtig, die wirklichen Gründe für eine Ablehnung zu erfahren, weil diese für Sie Hinweise enthalten werden für Ihre weitere Unternehmens- und Finanzierungsstrategie und darauf aufbauende Aktivitäten. Klar sind das Argumente aus der Risikosicht des Kreditgebers. Aber diesen anderen Blickwinkel aufzunehmen, zu prüfen und ggfs. Konsequenzen daraus abzuleiten, ist unternehmerisch vernünftig.

Die restriktive Kommunikation vieler Kreditgeber bei den Gründen für Kreditablehnungen können Sie aufbrechen mit dem Hinweis auf die „High level principles on feedback given by banks on declined SME-credit applications“. Dies ist eine Vereinbarung vom Juni 2017, die auf Initiative der Europäischen Union (EU) in Gestalt der Kommission zustande gekommen ist. Eingebunden sind alle kreditwirtschaftlichen Verbände. In Deutschland sind diese in der „Deutschen Kreditwirtschaft“ zusammen geschlossen. Dort haben die Verbände das Thema gemeinsam mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks, dem Industrie- und Handelskammertag und dem Bundesverband der Deutschen Industrie beraten. Über das Ergebnis berichtet die „BankInformation“ (Fachzeitschrift der deutschen Genossenschaftsbanken) in der Ausgabe 01/18 unter der Überschrift **„Bankenfeedback bei der Ablehnung von KMU-Krediten“**: „Im Kern geht es darum, dass Kreditinstitute ihren mittelständischen Firmenkunden auf deren Nachfrage die Gründe für eine Kreditablehnung nennen und erläutern. Dabei ist dem Kreditinstitut der Kommunikationsweg, das heißt mündlich oder schriftlich, freigestellt“ (o.V., BankInformation 01-18, S. 4).

Damit haben Sie die rechtliche Grundlage, genau nachzufragen. Und Sie dürfen eine klare Benennung der Gründe und deren Erläuterung einfordern. Sie müssen allerdings damit rechnen, dass nicht alle Bankbetreuer und Banken diese über ihre Verbände eingegangene Verpflichtung immer gegenwärtig haben.

Man kann sich aber schon fragen, warum sich die Kreditinstitute auch hier wiederum nur verpflichten, auf eine entsprechende Anfrage ihrer Kunden zu antworten (vgl. Selbstverpflichtung zur Rating-Kommunikation in Kapitel 4.2.4)? Besonders bemerkenswert erscheint, dass sich die beteiligten Wirtschaftsverbände als Interessensvertreter der KMU auf diese Struktur eingelassen haben.

Interessanter Weise sind sich die Kreditinstitute ihrer selber aber nicht so ganz sicher: In der Ausgabe 02-20 der BankInformation wird über den jährlichen Austausch der DK mit den drei genannten Wirtschaftsverbänden zu diesen „High level principles“ berichtet: „Im Rahmen der offenen Finanzkommunikation der Kreditinstitute erhalten Mittelstandskunden von ihren Hausbanken in der Regel die angefragten Informationen einschließlich der Gründe für eine Kreditablehnung“ (o.V., BankInformation 2-20, S. 57). Wieso nur „in der Regel“ und „einschließlich der Gründe“? Die „High level principles“ verlangen doch gerade das Nennen der Gründe und das zu 100 Prozent! Interessanter Weise

habe ich in den zugänglichen Medien der Sparkassen-Finanzgruppe keine Hinweise auf diese Verpflichtung gelesen.

Sollte Ihr Betreuer auch nach dem Hinweis auf diese Verpflichtung der Banken keine nachvollziehbaren Begründungen geben können oder wollen, ist der Gang zur nächst höheren Kompetenzebene angesagt.

Nebenbei: Sie haben als Unternehmen und Unternehmer alle Informationen gegeben, die die Bank verlangt hat – also haben Sie jetzt auch Anspruch auf entsprechendes Verhalten seitens der Bank (vgl. dazu auch Kapitel 11.3 zum Ratinggespräch). Das ist in einem partnerschaftlichen geschäftlichen Austausch eigentlich eine Selbstverständlichkeit. Dank der EU können Sie es jetzt auch einfordern.

#### Fazit:

- **Geben Sie sich mit einer pauschalen Kreditablehnung nicht zufrieden.**
- **Verlangen Sie nachvollziehbare Begründungen – notfalls mit Hinweis auf die „High level principles“**
- **Für Berater: Sprechen Sie die Kreditinstitute in Ihrer Region in Ihren Grundsatzgesprächen auf die „High level principles“ an und fragen Sie nach den konkreten Vorgehensweisen. Geben Sie diese Informationen an Ihre Mandantschaft weiter. Fördern Sie so in Ihrem Geschäftsgebiet die produktive Kommunikation zwischen Kreditgebern und Kreditnehmern.**

#### Fragen zur Umsetzung in Ihrem Unternehmen

Sie möchten sich zur Umsetzung dieses "Aktuellen Themas" austauschen, haben Fragen dazu - dann rufen Sie mich einfach an (**02131-660413**) oder nutzen Sie den **E-Mail-Kontakt** (info@cd-sander.de). Ich freue mich auf einen ersten **unverbindlichen Austausch** mit Ihnen.

#### Ihre Anregungen

Ich freue mich über **Anregungen zu weiteren Themen oder Akzenten**, die Ihnen wichtig sind und die auch anderen Unternehmen Impulse geben können. Sprechen Sie mich gerne an: **02131-660413** oder per **E-Mail** (info@cd-sander.de).

#### Newsletter abonnieren

Sie möchten **regelmäßig über die neuen Themen auf dieser Seite informiert werden**? Dann melden Sie sich zum **Newsletter "Gedanke der Woche/ Aktuelles Thema"** (www.newsletter.cd-sander.de)an.

© 2021 Carl-Dietrich Sander