

Tags: Bank Bankbeziehungen Firmenkundenbetreuer Unternehmen KMU Kollegen Mittelständler
Vertrauen Falle Bedingungen

MEHR ZUM AUTOR:



Carl-Dietrich Sander ist Sparringspartner für die Inhaber/innen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) - 20 Jahre als Banker, seit 1998 als UnternehmerBerater.

Seine Themenfelder: Unternehmen erfolgreich führen - Rating verbessern - in Bankgesprächen wirksam agieren.

Seine Arbeitsweise: Beratung, Moderation, Training. Im KMU-Berater-Verband leitet er die Fachgruppe Finanzierung-Rating.

Internet: www.cd-sander.de



Bankbeziehungen

Wie viele Bankbeziehungen braucht der Mittelständler?!

Köln-Bonn. Viele altgediente Unternehmer erzählen noch von den Zeiten, in denen Kreditgeschäfte am Stammtisch mit dem Banker per Handschlag abgeschlossen wurden. Diese Zeiten sind lange vorbei:

- Die formalen Anforderungen der Bankenaufsichtsbehörde (BaFin – Bundesanstalt für Finanzdienstleistungs-Aufsicht) und damit der Banken und Sparkassen sind deutlich gestiegen.
- In vielen Kreditinstituten scheint der (kurzfristige) Personalwechsel zum System zu gehören. Was den Aufbau von Vertrauen zwischen Bankbetreuer und Kunde erschwert.
- Die Risikoscheu ist derzeit oft schon mit Händen zu greifen.
- Viele Entscheidungen werden im 4-Augen-Prinzip getroffen – gemeinsam vom Firmenkundenbetreuer und den Kollegen in der Sachbearbeitung.
- Die Risikoklassifizierung (das „Rating“) läuft heute umfangreicher und komplexer ab.

Selbst wenn der Kontakt zum eigenen Firmenkundenbetreuer "super" ist - was "hinter den Kulissen" entschieden wird, kann der Firmenkundenbetreuer ggf. auch nicht mehr beeinflussen / ändern. Zum Beispiel eine Änderung in der Risikopolitik der Bank.

Auf zwei Beinen steht es sich besser

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sollten daher mindestens zwei kreditgebende Bankverbindungen haben. Betonung auf "kreditgebend". Denn die kleine Zweitbankverbindung mit Kontoführung auf Guthabenbasis wird kaum im Falle eines Falles schnell mit Krediten einspringen - man kennt sich ja gar nicht richtig.

Deshalb: die zweite Bankverbindung aufbauen, wenn man sie "eigentlich" gar nicht benötigt / glaubt zu benötigen. Bis eine tragfähige Kreditverbindung aufgebaut ist, braucht es Zeit - mit ein, zwei Jahren sollte man rechnen. Denn in der Regel geht es Schritt für Schritt. Fängt vielleicht mit einem kleinen Darlehen oder einer geringen Kontokorrentkredit-Linie an und kann langsam ausgebaut werden, wenn das gegenseitige Vertrauen wächst.

Leistungsvergleiche sind nur zwischen den eigenen Banken möglich

Immer wieder vergleichen Mittelständler Konditionen und Bedingungen der eigenen Bank mit denen guter Unternehmerkollegen. Nur: ist das wirklich vergleichbar – oder geht es nicht doch um Äpfel und Birnen? Eine Vergleichbarkeit ist nur gegeben, wenn es sich handelt um:

- die gleiche Ratingklasse,
- die gleiche Größenordnung,
- die gleiche Sicherheitensituation,
- das gleiche regionale Wettbewerbsumfeld.

Liegen diese Informationen beim Konditionenvergleich mit Kollegen wirklich alle vor? Wer zwei Bankverbindungen hat, kann jederzeit vergleichen.

(Carl-Dietrich Sander)