

Bankenkommunikation

Der Kreditklemme vorbeugen

Die meisten Fachleute stimmen überein: 2010 wird ein schwieriges Kreditjahr werden. Die Zahl der Insolvenzen wird weiter steigen. Die Banken werden in ihrer Kreditvergabe noch vorsichtiger sein. Wie können sich Mittelständler auf diese Situation einstellen?



Eine Schlüsselrolle bei Kreditentscheidungen werden die Zahlen der Unternehmen im Jahr 2009 spielen. Was Banken befürchten: Die Bilanzen werden sehr oft schlechter ausfallen als 2008 – weniger Gewinn oder sogar Verlust. Auf die Risikoklassifizierung, also das Rating, der Unternehmen wird sich das negativ auswirken.

Wie damit umgehen? Die Erstellung des Jahresabschlusses möglichst lange hinauszögern? Diese Taktik wird keinen Erfolg haben. Denn die Kreditinstitute werden die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) per Dezember 2009 einschließlich „Summen- und Salden-Liste“ verlangen. Mit den Zahlen der BWA ist aber ein Problem verbunden: Sie sind „vorläufig“. Also werden die Bankmitarbeiter fragen: „Wie werden die endgültigen Zahlen aussehen?“ Und als vorsichtige Kaufleute werden sie dann eher vermuten, dass diese schlechter ausfallen werden als in der BWA gezeigt (zum Beispiel, weil noch keine Inventur und noch keine Rückstellungen verbucht sind).

Damit empfiehlt sich für Mittelständler in dieser Situation eine klare Vorwärts-Strategie in drei Schritten (siehe Checkliste).

Dabei geht es darum zu klären, welche Finanzierungsthemen im Jahr 2010 anstehen, um diese gezielt anzugehen. Der nächste Schritt ist es, seinem Finanzierungswunsch eine zügige Bearbeitung bei Banken und Sparkassen sichern.

Saubere Zahlen sorgen für schnellere Bearbeitung

Auf dem Schreibtisch eines Bankers liegen zwei Stapel: Links die Kunden, bei denen folgende Unterlagen vorliegen: Jahresabschluss 2008, die BWA 2009 mit Summen- und Salden-Liste, ohne weitere Erläuterungen, wie aussagefähig das Ergebnis ist. Rechts liegen die Kunden, bei denen folgende Unterlagen vorliegen: Jahresabschluss 2008, Jahresabschluss 2009 mit einem Anschreiben und Erläuterungen, klare Aussagen zum Kreditbedarf.

Ein Banker wird erst die Kreditkunden auf dem rechten Stapel bearbeiten: Dort hat er Zahlensicherheit, weil der Jahresabschluss 2009 bereits vorliegt. Wichtig daher für den Mittelständler: Sein Kreditthema liegt auf dem rechten Stapel! Die Konsequenz: Der Jahresabschluss 2009 ist spätestens Ende April fertig – oder aber spätestens dann,

wenn im Jahr 2010 ein Finanzierungsthema ansteht.

Jahresabschluss im April

Das ist nicht realistisch? Doch, es ist nur eine Frage der Organisation zwischen Unternehmen und Steuerberater. Deshalb werden mit dem Steuerberater die Themen gemäß der Checkliste besprochen und zusammengestellt – und anschließend termingerecht von beiden Seiten umgesetzt.

Einen weiteren Vorteil hat eine zügige Erstellung des Jahresabschlusses 2009: Alle alten Themen können zügig abgehakt werden und der Kopf ist frei, sich ganz einem – hoffentlich – erfolgreichen Jahr 2010 zu widmen.

Bankgespräche konzentriert vorbereiten

Oft verlaufen Gespräche von Mittelständlern mit ihren Kreditinstituten unbefriedigend. Typische „Stolpersteine“ gilt es 2010 unbedingt zu vermeiden – diese sind in der Checkliste zusammengestellt.

Besonders gut stehen Mittelständler da, wenn sie das Unternehmen in Stichworten in einem Unternehmenskonzept kurz beschreiben, nach dem Motto: Da stehen wir, da wollen wir hin, so arbeiten wir an der Zielerreichung. ■



Carl-Dietrich Sander
UnternehmerBerater, Neuss
www.cd-sander.de und www.kmu-bilanz-check.de

Finanzierung & Geldanlage

Checkliste

Schritt 1: 2010-Finanzierungsthemen-Check machen

Prüfen, welche Finanzierungsthemen 2010 anstehen werden:

- Kreditverlängerungen im Darlehens- oder Kontokorrent-Bereich
- Festzinsausläufe im Darlehensbereich
- Neukredite / Krediterhöhungen für Investitionen
- Steigender Betriebsmittelbedarf – dauerhaft oder saisonal / projektbezogen
- ...

Diese Themen in einer Liste festhalten mit den Spalten: Thema und Datum.

Schritt 2: Eine zügige Bearbeitung bei Banken / Sparkassen sichern

Die Themen für den Steuerberater:

- Bis wann soll der Jahresabschluss 2009 fertig sein (siehe Finanzierungszeitpunkte in der Liste gemäß Schritt 1)?
- Welche Unterlagen benötigt der Steuerberater bis wann, damit er seinerseits den gewünschten Endtermin einhalten kann?

Zu denken ist dabei vor allem an:

- Warenlager, halbfertige und fertige Arbeiten: Inventur inklusive Bewertung
- Kundenforderungen: Bewertung der problematischen Forderungen
- Anlagevermögen: alle Zu- und Abgänge sowie die Abschreibungen
- Rückstellungen: Welche sind in welcher Höhe erforderlich?

Schritt 3: Bankgespräche konzentriert vorbereiten

Die häufigsten Fehler und wie es besser gemacht wird:

- Es wurde im Vorfeld nicht geklärt, welche Unterlagen die Bank benötigt.
Konsequenz: Vor jedem Banktermin (siehe Checkliste, Schritt 1) nach den erforderlichen Unterlagen fragen und diese komplett zum vereinbarten Zeitpunkt vor dem Gespräch übersenden, sodass die Bank sich vorbereiten kann.
- Unterlagen werden unkommentiert übersandt – die Bank hat eine ganze Reihe von Fragen.
Konsequenz: In einem Begleitschreiben die eigenen Zahlen erläutern:
 - Die Stärken und wie diese im Markt weiter genutzt werden und warum das auch für die Zukunft den Erfolg des Unternehmens fördern wird.
 - Die Schwächen und aus welchen Gründen diese entstanden sind und vor allem, was derzeit und zukünftig getan wird, um diese zu beseitigen, und wie sich das im laufenden Geschäftsjahr positiv auswirken wird.
- Der Kreditwunsch wird nicht (ausreichend) begründet.
Konsequenz: Den Kreditwunsch erläutern (unabhängig, ob Betriebsmittel oder Investitionen) und eine Wirtschaftlichkeitsberechnung beifügen, aus der sich ergibt, dass Zins und Tilgung erwirtschaftet werden können.
- Der Bank wird nicht deutlich gemacht, warum sie gerade diesem Unternehmen Kredit geben sollte. Konsequenz: Der Bank darlegen, dass das Unternehmen in Branche und im Marktumfeld in der Bonität zum oberen Drittel zählt, weil es sich in folgenden Themen positiv abhebt:
 - Kundenstruktur, -treue (auch keine Abhängigkeit von einigen wenigen Großkunden)
 - Ausrichtung / Spezialität / Nische, wodurch es nicht so konjunkturabhängig ist
 - Technische Ausstattungen
 - Qualifiziertes Personal (Fortbildungen)
 - Klare kaufmännische Steuerung (Ziele und deren Erreichung)
 - Persönliche Fortbildung auch der Geschäftsführung (technisch und kaufmännisch)
 - Kooperationen (Verbundgruppe, Franchise-System, Erfahrungsaustauschgruppe ...) und welche Vorteile diese dem Unternehmen bieten