



Foto: © Gena Sanders - Fotolia.com



Ralf Schröder Foto: Privat

Jörg Wiebking

wiebking@handwerk.com

Eine Zweitbank? Für Ralf Schröder ist das keine Frage – 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 den 46-Jährigen ist die zweite Bank reine Risikovorsorge – „man weiß ja nicht, ob sich bei der Hausbank nicht mal etwas ändert“. Deswegen läuft ein Teil der Umsätze über die andere Bank, auch einen Kontokorrentkredit hat er dort. Angenehmer Nebeneffekt: Gerade das stärkt seine Position bei der Hausbank. „Das gibt mir eine gewisse Verhandlungsstärke, zum Beispiel wenn es um Zinsen geht.“

Aber lohnt sich eine Zweitbank für jeden? Finanzierungsexperten wie der Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander aus Neuss raten Handwerksbetrieben grundsätzlich dazu, ihre Finanzen nicht über eine einzige Bank abzuwickeln: „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, ist sehr schwer“, betont der Leiter der Fachgruppe Finanzierung/Rating im KMU-Berater-Verband. Hier seine 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.

2. Die richtige Wahl: 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 neuen Bank zu informieren. „Durch Basel III werden einige Kreditinstitute Probleme bei der Vergabe neuer Kredite bekommen. Dann nützt Ihnen die neue Bank wenig.“

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 lösen? 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.“ ■

Kompakt:

Risiko: Eine zweite Bank brauchen Handwerker erst, wenn es mit der Hausbank nicht mehr gut läuft. Doch dann ist es meist zu spät.

Chance: Wer in guten Zeiten eine zweite Bankbeziehung aufbaut, kommt leichter an Kredite und gute Konditionen.

Bereit für die Zweitbank?

Finanzierungsexperten raten immer wieder zum Aufbau einer zweiten Bankbeziehung – neben der Hausbank. So gehen Sie dabei vor.

Mitglied im Verband

**DIE KMU
BERATER**
VERBAND FREIER BERATER E.V.
Die Erfolgsberater

Erftr. 78 41460 Neuss
Telefon 02131 – 660413 Fax 660426 Mobil 0177 – 7515161
E-mail info@cd-sander.de Internet www.cd-sander.de