

## Finanzen

# Gut präsentiert ist halb finanziert

**Finanzkommunikation** Viele Handwerksbetriebe können jetzt bei der Bank mit guten Bilanzen 2011 punkten – und die Weichen für die Zukunft stellen. Wie sich Unternehmer attraktive Konditionen sichern.

Text Cornelia Hefer Foto Sebastian Artt

Nachfolger Ralph Breitgens überzeugte seine Banken mit einer durchdachten Finanzkommunikation.



Mitglied im Verband

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

Erftrstr. 78 41460 Neuss  
Telefon 02131 – 660413 Fax 660426 Mobil 0177 – 7515161  
E-mail [info@cd-sander.de](mailto:info@cd-sander.de) internet [www.cd-sander.de](http://www.cd-sander.de)

Finanzen **Finanzierung**

**M**it Wissen und Kompetenz musste Ralph Breiltgens im ersten Gespräch die Bank überzeugen. Sein Ziel: das Familienunternehmen, die Reich Tank GmbH in Pürgen, in dritter Generation zu übernehmen und erfolgreich weiterzuführen. „Die Nachfolgeregelung war für das Engagement der Bank sehr relevant und schon länger ein Thema“, wusste Breiltgens im Vorfeld. Daher bereitete der 42-Jährige bereits den ersten Termin mit der Bank optimal vor. „Ich habe mich in die Lage des Bankers versetzt und mir schon im Vorfeld kritische Fragen und die entsprechenden Antworten überlegt“, sagt Breiltgens. Beim ersten Banktermin legte der Jungunternehmer eine ausgearbeitete Präsentation auf den Tisch, wies auf Chancen und Risiken des Unternehmens hin, kommentierte die aktuellen Kennzahlen und erläuterte seine künftige Planung für den Behälterbauer.

#### Gute Partnerschaft zahlt sich aus

Das Ergebnis der Vorarbeit kann sich sehen lassen: Die Sparkasse Landsberg zog bei der Übernahme mit und Breiltgens konnte zusätzlich die Deutsche Bank als zweite Hausbank überzeugen, sich für den Betrieb zu engagieren.

Eine verlässliche und gute Finanzkommunikation zahlt sich für Handwerksunternehmer aus. Sie erleichtert den Zugang zu notwendigen Krediten, verbessert die Konditionen für das Geschäftskonto sowie den notwendigen Kontokorrentrahmen und vergrößert den finanziellen Spielraum des Handwerksbetriebs. Gerade jetzt können Handwerker bei ihren Banken mit guten Bilanzen aus den Jahren 2010 und 2011 punkten und sich so attraktive Konditionen für die Zukunft sichern, wenn die Konjunktur wieder abkühlen sollte oder aber die Banken den Kredithahn aufgrund neuer Regeln durch Basel III drosseln müssen. Denn mit den neuen Vorgaben werden sich die Spielregeln der Kreditvergabe noch mal verschärfen. „Die Geldinstitute sind gezwungen, in Zweifelsfällen bei ihren Firmenkunden nachzuhaken. Der Grund dafür sind die Vorschriften aus Basel II und künftig aus Basel III“, sagt Ulrich Viefers, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in der Kanzlei WWS Wirts. Walter, Schmitz Unternehmensgruppe in Mönchengladbach.

#### Bilanzen sichern gute Konditionen

Ralph Breiltgens hat dieses Prinzip verstanden. Generell setzt der Unternehmer in seiner Finanzkommunikation heute auf Offenheit: Monatlich reicht er seine betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) mit einem kurzen Kommentar bei seinen Hausbanken ein, weist seine Kreditinstitute zeitnah auf neue Pläne und Projekte des Unter-

#### → Checkliste

### Mit Vorbereitung punkten

Gute Finanzkommunikation zeichnet sich durch optimale Vorbereitung aus. Wie Sie dabei vorgehen, sagt Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander.

#### 1. Schritt: Termin vereinbaren

Mit der Vorbereitung sollten Unternehmer acht Wochen vor dem Termin bei der Bank beginnen. Wichtig ist, vorher zu definieren, was man mit dem Gespräch erreichen will. Dann erst sollte der Handwerker bei seiner Hausbank anrufen, einen Termin vereinbaren und nachfragen, welche Unterlagen die Bank für eine Kreditentscheidung benötigt.

**Tipp:** Die Bank wird eine betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA), die aktuelle Bilanz und eine Wirtschaftlichkeitsberechnung anfordern. Sollten diese Unterlagen nicht auf dem neuesten Stand sein, sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater und bereiten alle wichtigen Unterlagen für ihn vor.

#### 2. Schritt: Präsentation vorbereiten

Jetzt sollte der Unternehmer seine Unterlagen auf den neuesten Stand bringen. Die Präsentation des Unternehmens muss inhaltlich plausibel und nachvollziehbar sein. Handwerker sollten hier die Stärken ihres Betriebs betonen, aber auch auf Schwächen hinweisen und Lösungen präsentieren. Formal sollte die Präsentation gut aufbereitet sein.

**Tipp:** Unternehmer sollten die gesamten Unterlagen vor ihrem Termin an ihren zuständigen Firmenkundenberater schicken. Dann hat auch der Banker Zeit, sich auf das Gespräch vorzubereiten.

#### 3. Schritt: Rückfragen beantworten

Unternehmer sollten vor ihrem Termin mit telefonischen Rückfragen der Bank rechnen. Beantworten Sie diese Fragen selbstbewusst und so ausführlich wie gewünscht. Das erwartet das Kreditinstitut von Ihnen und zeigt, dass Sie sich auf das Thema vorbereitet haben. Das gilt auch im Gespräch selber.

#### 4. Schritt: Perspektive formulieren

Die Bank erwartet von Unternehmern einen Blick in ihre unternehmerische Zukunft. Handwerker müssen Ziele für den Betrieb definieren.

**Tipp:** Bereiten Sie vor, wie Sie über Expansion, neue Geschäftsfelder oder Nachfolgeregelungen informieren.

#### 5. Schritt: Aktuelle Zahlen präsentieren

Viele Banken erwarten bei Kreditwünschen die aktuelle Bilanz 2011. Auf jeden Fall bietet der Jahresabschluss 2011, ergänzt um die BWA des letzten Monats, den Vorteil zügiger Bearbeitung und weniger Rückfragen, die „vorläufige“ Zahlen immer auslösen.

**Tipp:** Banken und Sparkassen bewerten aktuelle Zahlen als Nachweis der kaufmännischen Kompetenz auf Seiten des Unternehmens.



„Der Unternehmer muss den Banker überzeugen, dass er ein guter Kaufmann ist.“

Carl-Dietrich Sander,  
Unternehmensberater  
in Neuss.



Foto: iStock - Fotostix

**Im Bankgespräch** sollten Unternehmer aktiv die Richtung vorgeben.

nehmens hin und legt seine aktuelle Bilanz in der Jahresmitte vor. „Wenn ich ein positives Betriebsergebnis präsentiere, kann ich die Konditionen neu verhandeln und so das Beste für die nächsten zwölf Monate herausholen“, so Breiltgens. Wichtig bei einer guten Kommunikationsstrategie ist es, nicht erst einen oder zwei Tage vor dem

Banktermin mit der Gesprächsvorbereitung zu starten. „Unternehmer sollten eine regelmäßige Kommunikation mit ihrer Bank aufbauen. Selbst die Termine setzen, sich einen konkreten Fahrplan im Vorfeld überlegen und vor allem im Gespräch selbst die Schwerpunkte aufgreifen. Dann halten sie das Heft in der Hand und geraten nicht in eine schwierige Verteidigungsposition“, rät Finanzberaterin Christine Deibert aus München. Für Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander beginnt eine optimale Vorbereitung auf das Bankgespräch bereits acht Wochen vorher: „Dann haben Unternehmer genügend Zeit, die Zahlen eventuell mit Hilfe des Steuerberaters aufzubereiten und man gerät nicht unnötig in Hektik.“

**Vorher Status analysieren**

Zu einer optimalen Vorbereitung gehört neben der betriebswirtschaftlichen Auswertung, am besten vom Vormonat, und der aktuellen Bilanz auch ein Gesprächsplan (siehe Checkliste Seite 65). „Man sollte auf jeden Fall über seinen Stand bei der Bank nachdenken: Stimmen die Konditionen noch? Ist die Bank auch dann ein zuverlässiger Partner, wenn die Geschäfte mal nicht rund laufen? Braucht das Unternehmen in den nächsten Monaten frisches Geld für eine anstehende

→ Marktübersicht Firmenkonten

**Konditionen und Kosten für Handwerker**

Unternehmer können die Kosten und Bedingungen für ihr Geschäftskonto mit der Hausbank verhandeln. Je besser das Ansehen bei dem Kreditinstitut

ist, desto besser sind die Konditionen für den Betrieb. Die Reihenfolge der Banken orientiert sich an den Konditionen für den Kontokorrent.

Bank	Kontobezeichnung	Kontoführungsgebühr pro Monat in Euro	Transaktion beleglos in Euro	Transaktion beleghaft in Euro	Kontokorrentzins in Prozent
Deutsche Bank	Business-Pluskonto	9,90	0,10	1,00	7,75 – 12,75
Santander Bank	Business Basic	4,99	0,30	0,95	9,75
Saalesparkasse	Geschäftsgirokonto classic	6,00	0,10 – 0,15	0,50	10,20
DKB	Standard-Geschäftsgirokonto	1,00	0,01	0,20	10,75 – 11,25
Sparkasse Chemnitz	Geschäftsgirokonto	7,00	0,10 – 0,30	0,50	11,25
Sparkasse Wuppertal	Geschäfts-Girokonto	4,50	0,08 – 0,35	0,75	11,25
HypoVereinsbank	Konto4Business	15,00 – 0,00	0,00	1,00	bis 11,80
Wiesbadener Volksb.	WVB-Geschäftskonto	2,50	0,15	1,00	12,50
Postbank	Business Giro	9,90 / 5,90 / 0,00 <sup>1</sup>	0,09 <sup>2</sup>	0,95	13,00
Commerzbank	Business-Komfort-Konto	8,90	0,19	0,59	n.V.

n. V. = nach Vereinbarung, 1) nach Rating, 2) ab 11. Geschäftsvorfall;  
 Quelle: FMH Finanzberatung (www.fmh.de); Stand: Juni 2012

Wo liegen derzeit die Herausforderungen bei Investitionen?

Unsichere wirtschaftliche Rahmenbedingungen **54**

Mangel an geeignetem Fachpersonal **38**

Probleme Investitionen zu finanzieren **17**

Angespannte Lage des Unternehmens **13**

in Prozent;  
 Quelle: Commerzbank Studie Unternehmerperspektiven

**Gute Konjunktur** in unsicheren Zeiten, so sehen Unternehmer das laufende Geschäftsjahr.

## Finanzen Finanzierung

### → Bewertung Betrieb

## Worauf Banken achten

Wenn Unternehmer die Kriterien für das Bewertungssystem der Banken kennen, können sie ihren Stand in wichtigen Verhandlungen verbessern.

**Bonität.** Sie weist in die unternehmerische Zukunft des Betriebs und dient der Bank als Prognose zur Beurteilung der künftigen Zahlungsfähigkeit.

**Bewertung.** Folgende Daten spielen eine wichtige Rolle: die Finanzlage des Betriebs, das Zahlungsverhalten, Negativmerkmale wie verspätete Zahlungen, Höchstkredit, Firmenhistorie, die Branche, Beteiligungen, Nachfolgeregelung, Geschäftszahlen und Bilanzen der vergangenen zwei bis drei Jahre.

**Tipp:** Unternehmer können ihre Bewertung positiv beeinflussen, wenn sie auch Probleme frühzeitig ansprechen und Lösungen vorschlagen.

lung seiner Bank, Bewertung der Bonität und Rating, abfragt. Auch sollte er nachhaken, was er tun muss, um seine Bewertung zu verbessern“, erklärt Sander. Fragen nach der sogenannten Kapitaldienstfähigkeit sowie nach den Sicherheiten des Unternehmers seien ebenfalls wünschenswert. „Die Antworten auf diese Fragen helfen Unternehmern, langfristig wichtige Stellschrauben im Umgang mit dem Kreditinstitut weiter zu verbessern“, so der Unternehmensberater (siehe Kasten Seite 67).

### Vereinbarungen einfordern

Da im Bankgespräch nur selten Entscheidungen über notwendige Finanzierungen oder bessere Konditionen fallen, sollte der Unternehmer am Ende des Termins klare Vereinbarungen einfordern: Wann folgen die nächsten Schritte, zum Beispiel die konkrete Zusage für einen Investitionskredit, an welchem Zeitrahmen kann sich der Unternehmer orientieren?

Ralph Breilteens geht im Juli in die dritte Runde

Welche Auswirkungen wird Basel III auf den Mittelstand haben?

Kreditzugang wird erschwert **80**

Kreditkonditionen werden schlechter **77**

Banken solider aufgestellt und für uns verlässlicher **37**

Situation lässt sich noch nicht beurteilen **20**

Unternehmen rechnet nicht mit Änderungen **17**

Mit  
Die

D Neuss  
7515161  
ander.de