Überzeugende Bankenkommunikation
Gut mit Banken verhandeln

Die Konjunktur läuft gut, mit der Bank gibt es aktuell keine Themen oder gar Probleme – warum sich also um die Finanzierung kümmern? Weil sich in den Banken und Sparkassen derzeit sehr viel verändert – mit vielfältigen Rückwirkungen auf die Kreditversorgung des Mittelstands. Und davon werden insbesondere die Unternehmen mit mittlerer Bonität betroffen sein.

In den Medien wird derzeit eher positiv über die Wirtschaftslage des Mittelstands berichtet – mit dem Tenor, dass die Kreditinstitute den Mittelstand umwerben. Dies trifft vor allem auf die großen, ertragsstarken, international tätigen Mittelständler zu. Doch wie steht es um die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) – also die große Mehrzahl? Auch hier gilt für Unternehmen mit (sehr) guter Bonität: Sie sind als Kunden begehrt. Die Bankenregel dazu: „Diesen Kredit muss man machen." Am anderen Ende werden Unternehmen in der Krise in der „Intensivbetreuung" der Banken und Sparkassen entweder unterstützt oder abgewickelt. Die Mehrzahl der KMU wirtschaftet aber in der „Bonitäts-Mitte". Und für diese Unternehmen gilt die alte Bankerweisheit: „Diesen Kredit kann man machen, muss man aber nicht." Immer wenn bei den Kreditgebern Veränderungen eintreten, die die Risikosicht verschärfen, ist diese Bonitäts-Mitte besonders betroffen.

Ein Blick hinter die Bank-Kulissen

Die Banken und Sparkassen werden in den kommenden Jahren unter erheblichen Ertragsdruck geraten. Die Ursachen:

- Die anhaltende Tiefzinsphase: Die neuen Kreditgeschäfte haben wesentlich niedrigere Zinssätze als Kredite aus den Vorjahren, die getilgt werden oder auslaufen. Das heißt, die Zinserträge in den kommenden Jahren werden deutlich zurückgehen. Die Zinserträge machen bei Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken ca. 75 aller Erträge aus. Damit tun diese Rückgänge richtig weh.
- Die zunehmende Zahl der Regelungen durch die Bankenaufsicht: Diese bedeuten wachsende Kosten im Personalbereich und in der Datenverarbeitung. Speziell kleinere Institute können das immer weniger verkraften.
- Die näher rückende Einführung von Basel III: Noch längst nicht alle Institute erfüllen bereits die höheren Anforderungen an ihre Eigenkapitalausstattung durch Basel III. Das Problem gerade wiederum für Sparkassen und Genossenschaftsbanken ist, dass diese zusätzliches Eigenkapital nur aus versteuerten Gewinnen bilden können (die Volks- und Raiffeisenbanken können auch noch Geschäftsguthaben an ihre Mitglieder verkaufen). Aber wenn der Gewinn ohnehin von beiden Seiten (Erträge und Kosten) unter Druck steht, wird das nicht leichter. Und die Zeit läuft – 2019 ist nicht mehr fern.

Vor diesem Hintergrund hat die Bankenaufsicht gerade einen Stresstest speziell für die kleineren und mittleren Kreditinstitute in Deutschland angekündigt, um deren Stabilität für die kommenden Jahre zu überprüfen. Ebenso warnen bereits die Verbände der Sparkassen und Genossenschaftsbanken vor dem Druck auf die Erträge.

So können Kreditinstitute gegensteuern:

- Erträge erhöhen: Zinserträge durch vermehrtes Kreditgeschäft, Provisionserträge durch forcierten Verkauf von Versicherungen, Wertpapieren etc.
- Kosten senken: Zinsen, die für die Einlagen der Kunden gezahlt werden, so weit runterfahren wie möglich. Personal- und Sachkosten sparen, wo es geht. Abläufe standardisieren und automatisieren.
- Kreditrisiken reduzieren: Das geht nur, indem die Institute bei Kreditverlängerungen und neuen Krediten noch genauer hinschauen, um mögliche Risiken frühzeitig zu erkennen und diese zu vermeiden.

Kurz gesagt: Der persönliche Service wird eher weniger, die Auswahlkriterien im Kreditgeschäft härter werden.

Hier soll nicht Mitleid mit den „armen Banken" gefördert werden. Aber der nüchterne Blick auf die Situation und die weitere Entwicklung schärft das Bewusstsein für das eigene Handeln. ■

Carl-Dietrich Sander
UnternehmerBerater, Neuss
www.cd-sander.de
Der Autor ist Leiter der Fachgruppe Finanzierung-Rating im KMU-Beraterverband

Buchempfehlung des Verlages

Wenn Sie diesen Themenkreis vertiefen möchten, empfehlen wir Ihnen das Buch unseres Autors Carl-Dietrich Sander: „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln - Praxisleitfaden zur Bankenkommunikation für Unternehmen und Berater". Eine ausführliche Rezension finden Sie auf S. 47 in diesem Heft.

Machen Sie eine Bestandsaufnahme: KMU-Banken-Barometer 2015

Das KMU-Banken-Barometer 2015 bietet Unternehmen zwölf Fragen zur Finanzierungs- und Banken-Situation als Selbst-Check.

Den direkten Zugang via Internet: www.banken-barometer.kmu-berater.de.

Das Banken-Barometer ist eine Initiative des Verbandes „Die KMU-Berater - Bundesverband freier Berater e.V.". In diesem Jahr ist die Deutsche Unternehmerbörse dub.de als Kooperationspartner an der Durchführung beteiligt.

Mit dem Selbst-Check geben Sie Ihre Einschätzung gleichzeitig in die parallele Umfrage des KMU-Beraterverbandes. Mit den Ergebnissen wollen der KMU-Beraterverband und die Deutsche Unternehmerbörse dub.de den Dialog zwischen Kreditgebern und Unternehmen intensivieren.

Wenn Sie bei der Teilnahme Ihre Adressdaten eingeben, erhalten Sie zur weiteren Unterstützung eine Checkliste zur Bankenkommunikation und werden im September über die Ergebnisse informiert.

Leiten Sie aus Ihren Antworten Konsequenzen für Ihre Finanzierungsstrategie ab

Ihre Antworten auf die zwölf Fragen der Checkliste werden Ihnen schnell deutlich machen, wo Sie ansetzen sollten, um in Ihrer Finanzierung unabhängiger zu werden. Zu einigen der wesentlichen Themen prüfen Sie auch die folgenden Handlungstipps:

- ❑ Haben Sie nur eine kreditgebende Hausbankverbindung? Dann sind Sie dieser Bank auf Gedeih und Verderb ausgeliefert. Sie sollten eine zweite kreditgebende Bankverbindung aufbauen, um mittelfristig zwei in etwa gleich starke Hausbankbeziehungen zu haben.
- ❑ Welche anderen Finanzierungspartner nutzen Sie? Eher zufällig oder systematisch? So kann es zum Beispiel sinnvoll sein,
  - – Maschineninvestitionen über Leasing zu finanzieren, um den Kreditspielraum bei der oder den Hausbank/en für den Kontokorrentkredit zu bewahren;
  - – Öffentliche Förderkredite mit Haftungsfreistellung zu nutzen, um das Kreditrisiko der Hausbank zu reduzieren (oder aus der gleichen Überlegung auch eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank zu beantragen);
  - – hohe Forderungsbestände über Factoring abzuwickeln;
  - – über die Aufnahme von Eigenkapital nachzudenken (zum Beispiel über den Mikromezzanine-Fonds Deutschland – Informationen auf der Internetseite der Bürgschaftsbank NRW: www.bb-nrw.de);
  - – neue Internetportale auszuprobieren, um Finanzierungsbedarf über die „crowd" zu finanzieren oder auch ein Vermittlungsportal wie etwa www.compeon.de zu nutzen.
- ❑ Wie genau wissen Sie, wie Ihre Bank oder Ihre Banken Ihre Bonität einschätzen? Wenn Sie dazu keine Informationen haben, dann fragen Sie bitte nach:
  - – Ihrer Ratingnote und welche Bedeutung diese auf der Notenskala Ihrer Bank hat (gut, mittel, schlecht).
  - – Der Ausfallwahrscheinlichkeit hinter Ihrer Ratingnote, damit Sie die Ratingnoten verschiedener Banken vergleichen können (denn die Notenskalen sind alle unterschiedlich).
  - – Der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung der Bank: Wie sieht diese aus und welches Ergebnis zeigt sie (Kapitaldienstfähigkeit gegeben: sehr gut, gut, ausreichend, knapp oder womöglich nicht gegeben)?
  - – Wie bewertet die Bank Ihre Sicherheiten? Denn je höher der Blankoanteil der Bank (Kreditsumme abzüglich Sicherheiten in der Bewertung der Bank), desto kritischer schaut diese auf Ihr Unternehmen.

    Bedenken Sie dazu: Mit schlechter Ratingnote und nicht gegebener Kapitaldienstfähigkeit wird es sehr schwer bis unmöglich, zusätzliche Kredite zu erhalten.
- ❑ Kennen Sie die Auskünfte von Creditreform und Bürgel über Ihr Unternehmen? Wenn nicht, dann fordern Sie eine kostenlose Selbstauskunft an. Prüfen Sie die Daten auf Vollständigkeit und Aktualität und geben Sie ggf. ergänzende Informationen. Schauen Sie sich Ihren Bonitätsindex an: Bei Creditreform sollten Sie zum Beispiel möglichst deutlich unter „300" liegen. Denn viele Finanzdienstleister haben sich selber eine Grenze gesetzt, bis zu der sie Geschäfte machen. Und für die meisten ist spätestens bei „300" Schluss.
- ❑ Informieren Sie Ihre Kreditgeber offen und regelmäßig über die Entwicklung Ihres Unternehmens. Sprechen Sie ab, welche Informationen diese zu welchen Zeitpunkten benötigen und liefern Sie diese zuverlässig.
- ❑ Sorgen Sie dafür, dass Sie Ihre Kontokorrentkreditlinie auf Ihrem Geschäftskonto nie voll ausreizen und auch dafür, dass der Saldo auf Ihrem Geschäftskonto auch mal im Haben ist (das geht mit zwei Bankverbindungen natürlich einfacher). So vermeiden Sie „Warnsignale" für das Rating Ihrer Bank/en.
- ❑ Wenn Sie es noch nicht haben: Erarbeiten Sie sich eine Kredit- und Sicherheiten-Übersicht, in der Sie die wichtigsten Punkte aus Ihren Kredit- und Sicherheitenverträgen aufführen. Damit haben Sie immer schnell Zugriff auf die wichtigsten Punkte und können sich Wiedervorlagevermerke machen, wann Sie etwas mit Ihrer Bank besprechen wollen/müssen.