

# Hausbanken-Check Stimmen Preis und Leistung?

Immer häufiger sind Unternehmen mit der Beratung ihrer Hausbank oder Haussparkasse nicht hundertprozentig zufrieden. Ein Grund dafür können deren Zinsen und Gebühren sein, die nicht immer der Leistung angemessen erscheinen. Oder hat sich die Betreuung in der letzten Zeit vielleicht verändert? Was bedeutet das für die Sicherung der Unternehmensfinanzierung? Für jedes Unternehmen ist die dauerhafte Sicherung der Finanzierung von existenzieller Bedeutung. Denn: Ohne Finanzierung und Liquidität ist alles nichts.

Generell gilt: Viele Unternehmen kommen mit ihrer bestehenden Hausbank oder Haussparkasse gut klar und sehen daher keine Notwendigkeit, sich intensiver mit diesem Thema zu beschäftigen. Das Tagesgeschäft fordert auch so den ganzen Mann oder die ganze Frau. Daher widmen viele Unternehmen diesem Thema erst dann besondere Aufmerksamkeit, wenn die Liquidität enger wird – und dann ist es meistens bereits zu spät.

## Die verschiedenen Kundensegmente

Banken und Sparkassen differenzieren ihre „Firmenkunden“ heute meistens nach vier Gruppen – von den kleinsten Kunden bis zu den größten. Dabei sind Begriffe üblich wie:

- ◆ Geschäftskunden,
- ◆ Gewerbekunden,
- ◆ Firmenkunden und
- ◆ Unternehmenskunden.

Daneben gibt es oft noch die Kundengruppen Freiberufler, Landwirtschaft und Existenzgründer.

Warum ist das generell wichtig? Weil die persönliche Beratung bei den Geschäftskunden oft gegen Null geht: Häufig haben Geschäftskunden gar keinen persönlichen Kundenbetreuer mehr, sondern werden aus einem Telefonservicecenter heraus angesprochen. Die Prozesse laufen immer häufiger voll digitalisiert ab – bis hin zu Kreditentscheidungen bis zu einer Größenordnung von zum Beispiel 50.000 €.

Selbst ein Firmenkundenbetreuer hat oftmals ca. 100 Kreditengagements verantwortlich zu bearbeiten. Bei 220 Arbeitstagen im Jahr kann man sich ausrechnen, wie



viel Zeit für die persönliche Betreuung zur Verfügung steht.

Daher sollte man wissen, in welches Kundensegment man eingeordnet wird und wie Betreuung und Kreditentscheidungsprozesse dort funktionieren. Sonst könnten spätestens dann Überraschungen auftreten, wenn die nächste Kreditanfrage gestellt wird.

## Die Zufriedenheit mit der Hausbank könnte trügerisch sein

Solange alles glatt läuft, braucht man sich um nichts zu kümmern. Aber dennoch sollte man bedenken, dass es nicht nur darauf ankommt, wie gut es dem eigenen Unternehmen geht. Wenn Kredite verlängert oder neue Kredite in Anspruch genommen werden sollen, muss es auch der Hausbank gut gehen.

Verfolgt man Presse, Rundfunk und Fernsehen aufmerksam, tauchen immer wieder Berichte auf, die sich mit der

Ertragslage speziell der regionalen Kreditinstitute beschäftigen, die wegen der anhaltenden Tiefzinsphase und der zunehmenden Regulierungskosten unter Druck sind. Konsequenzen dieser Entwicklung vor Ort sind zum Beispiel Filialschließungen und Fusionen.

Vergleichbar kann man sich die Frage stellen, wie es um das eigene Unternehmen bestellt wäre und wie man selbst reagieren würde, wenn innerhalb von zwei bis drei Jahren 20% des Umsatzes wegbrechen würden?

Heute können die Kreditinstitute die rückläufigen Erträge noch verkraften, weil sie kaum sogenannte Risikokosten haben. Das sind Abschreibungen auf nicht mehr einbringliche Kundenkredite – der guten Konjunktur sei Dank. Aber die nächste Konjunkturdelle kommt bestimmt. Wir wissen nur noch nicht wann, wie tief und wie dauerhaft sie sein wird. Da das auch die Kreditinstitute nicht wissen, werden viele bereits zunehmend vorsichtiger im Kreditgeschäft sein oder werden müssen.

## Selbst-Check zur Finanzierungs- und Banken-Situation

Das „KMU-Banken-Barometer 2018“ bietet einen Selbst-Check an:

- ◆ Online können zehn Aussagen für das eigene Unternehmen bewertet werden. Im Anschluss folgt direkt eine Rückmeldung in Form einer kurzen Einschätzung der Finanzierungs- und Bankensituation aus Beratersicht mit einem ersten Handlungsimpuls.
- ◆ Außerdem findet man drei Schwerpunktfragen zum Thema Bankgebüh-

ren, welche die Wahrnehmung für die Preispolitik der Hausbank schärfen. Online kann der Selbst-Check noch bis Ende April unter [www.banken-barometer.kmu-berater.de](http://www.banken-barometer.kmu-berater.de) durchgeführt werden. Gibt man seine Mailadresse an, erhält man im Juni eine Übersicht über die Antworten aller teilnehmenden Unternehmen (natürlich wird die Teilnahme anonymisiert durchgeführt und ausgewertet) und man nimmt an einer Verlosung des Buchs „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“ teil. Auf dieser Basis können dann in einem zweiten Schritt die folgenden Fragen beantwortet werden:

- ◆ Wie wichtig ist die Hausbankbeziehung für das Unternehmen?
- ◆ Welche Erwartungen hat man an die Hausbank oder Haussparkasse?
- ◆ Wie gut hat diese in den letzten zwei Jahren diese Erwartungen erfüllt?
- ◆ Wurden Qualitätsveränderungen festgestellt?

### Schlussfolgerungen zur Verbesserung der eigenen Situation

Mit Blick auf die allgemeine Bankensituation wie oben kurz geschildert und auf die Ergebnisse des Selbst-Checks können die Schlussfolgerungen natürlich sehr unterschiedlich aussehen. Viele Unternehmen konnten die eigene Finanzierung verbessern und dauerhafter sichern, indem sie folgende Themen für sich und mit ihren Banken und Sparkassen geklärt haben:

- ◆ Aufbau einer zweiten kreditgebenden Hausbankverbindung, um nicht von einer Bank alleine abhängig zu sein. Das derzeitige gute konjunkturelle Umfeld schafft dafür gute Voraussetzungen.
- ◆ Gespräch mit der/den Hausbank/en über deren wesentliche Entscheidungskriterien für Kreditverlängerungen und Krediterhöhungen:
  - Ratingergebnis
  - Ergebnis der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung
  - Höhe des Blankovolumens (Höhe der Kredite reduziert um die gestellten Sicherheiten in der Bewertung der Bank) oder prozentual vom Kreditvolumen ausgedrückt des Blankoanteils.

Viele Banken und Sparkassen sprechen nicht gerne von sich aus darüber. Daher ist es wichtig, gezielt danach zu

fragen. Schließlich hat man als Kunde der Bank oder Sparkasse viele Informationen und Unterlagen zur Verfügung gestellt, damit diese den Kreditwunsch beurteilen und darüber entscheiden kann. Also sollte es doch eine Selbstverständlichkeit sein, das Ergebnis dieser Beurteilung im Detail zu erfahren. So etwas nennt man dann Geschäftspartnerschaft. Das gilt übrigens auch für Kreditablehnungen.

- ◆ Unternehmen sollten zudem ihre Finanzierungsbasis erweitern und nicht nur an Banken als Kreditgeber denken, sondern auch überlegen, ob Leasing oder Factoring eine sinnvolle Finanzierungsalternative sein kann. Auch Finanzierungsportale im Internet sind einen Blick wert. Dort finden sich Portale, bei denen man direkt Kredite aufnehmen kann – wie z.B. [fundingcircle](http://fundingcircle.com) oder [smava](http://smava.com). Außerdem gibt es Vermittlungsplattformen, bei denen Kreditwünsche eingestellt werden können und bei denen dann abgewartet wird, welche Anbieter dem Unternehmen gerne einen Kredit geben oder Leasingangebote unterbreiten möchten – wie z.B. [compeon](http://compeon.com)

### Bankpreise vergleichen

Welche Gebühren haben Banken und Sparkassen zuletzt erhöht oder neu eingeführt? Beim KMU-Banken-Barometer wurden diese Fragen bereits beantwortet. Die gleiche Frage stellt sich natürlich für die Kreditzinsen, die für die Inanspruchnahme einer Kontokorrentkreditlinie auf dem Geschäftsgirokonto oder für Darlehen bezahlt werden.

Sind diese Zinsen und Gebühren angemessen? Um diese Frage beantworten zu können, benötigt man die Antworten seiner Banken und Sparkassen auf die drei oben genannten Entscheidungskriterien Rating, Kapitaldienstfähigkeitsberechnung und Blankoanteil. Denn diese drei Faktoren bestimmen entscheidend die Bonität des Unternehmens aus Sicht der Kreditinstitute und damit die eigene Verhandlungsmachtposition: Je besser die Bonität, desto erfolgreicher kann verhandelt werden.

Das bedeutet leider auch, dass der Vergleich der Bankpreise mit denen anderer Unternehmen nur funktioniert, wenn beide Unternehmen ihre Bonität realistisch

einschätzen können und dann bonitätsmäßig auch vergleichbar sind. Viel besser ist es daher, die Angebote mehrerer Kreditgeber zu vergleichen. Dafür benötigen Unternehmen dann aber zwei Hausbankenverbindungen und/oder sie nutzen eine Kreditvermittlungsplattform.

### Letztlich entscheidet das Preis-Leistungs-Verhältnis

Betrachtet man Banken, Sparkassen, Leasinggeber und Factoringgesellschaften als Liquiditätslieferanten stellt sich eine Frage: Was tut man bei den „anderen“ Lieferanten? Die simple Antwort lautet: Man geht kritisch mit diesen um. Es wird auf das Preis-Leistungs-Verhältnis geachtet. Stimmt dieses, ist man treuer Kunde. Von daher sollte man so auch den Kreditgebern gegenüber handeln.

Ist dieser Vergleich aus eigener Sicht nicht ganz stimmig, könnte es daran liegen, dass man seine Verhandlungsposition nicht wirklich realistisch einschätzen kann. Hier empfiehlt sich der Selbst-Check „KMU-Banken-Barometer 2018“ umso mehr, damit adäquate Schlussfolgerungen gezogen werden können. ■

#### Info

Weitere Details zu diesen Finanzierungsthemen sind in bereits erschienenen Beiträgen zu finden:

- ◆ Bonitätsprüfung: Die Ratingnote ist entscheidend (*gmbhchef 2/2017*),
- ◆ Finanzierung zukunftssicher gestalten: Die drei Gebote für Unternehmen (*gmbhchef 3/2016*).
- ◆ Überzeugende Bankenkommunikation: Gut mit Banken verhandeln (*gmbhchef 3/2015*),



**Carl-Dietrich Sander**  
UnternehmerBerater, Neuss  
[www.cd-sander.de](http://www.cd-sander.de)

Der Autor ist Leiter der Fachgruppe Finanzierung-Rating des Verbandes Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e.V.  
[www.kmu-berater.de](http://www.kmu-berater.de)