

Presseinformation

Neuss, den 02. August 2012

## Banken sollten über ihre Basel-III-Situation sprechen

**Banken und Sparkassen sollten mit ihren Firmenkunden offen über die Folgen von Basel III sprechen. Diese Forderung stellte der Neusser UnternehmerBerater Carl-Dietrich Sander jetzt in einem Vortrag beim Düsseldorfer Finanz Forum (DFF) in den Mittelpunkt. Seine These: Viele mittelständische Unternehmen hängen mit ihrer Finanzierung an ein oder zwei Kreditinstituten. Für Mittelständler ist es daher wichtig, einschätzen zu können, ob ihre Banken „kreditaktiv“ sein können.**

Sander sprach von einer „Informations-Asymmetrie“ zwischen Banken und Firmenkunden: Kreditinstitute verlangen von ihren Firmenkunden tiefgehende Auskünfte, um deren Kreditwürdigkeit im Rating beurteilen zu können. Selber informieren Banken und Sparkassen aber so gut wie nicht darüber, ob und wie die neuen Anforderungen aus Basel III ihre eigenen Möglichkeiten, weiterhin aktiv im Kreditgeschäft zu agieren, einschränken.

Natürlich, so Sander, würden diejenigen Banken und Sparkassen über dieses Thema informieren, die bereits heute die Anforderungen nach Basel III erfüllen. Auch das sei für deren Firmenkunden eine wesentliche Information. Viel wichtiger ist es aus Sicht des ehemaligen Bankers Sander, dass auch klar darüber kommuniziert wird, wenn Basel III an die Bank erhebliche zusätzliche Anforderungen stellt. Der heutige Unternehmensberater verweist in diesem Zusammenhang auf eine Aussage des ehemaligen Sparkassen-Präsidenten Hassis im Februar 2012 im Handelsblatt, dass gut 50 Prozent aller Sparkassen bereits heute Basel III erfüllen. „Das bedeutet aber eben auch, dass knapp 50 Prozent noch erheblich daran arbeiten müssen. Und das kann für deren Firmenkunden erhebliche Konsequenzen haben“, so Sander.

Diese Konsequenzen können beispielsweise darin liegen, dass Banken generell höhere Bonitäts- und Sicherheitsanforderungen stellen oder bestimmte Geschäftsarten nicht mehr abschließen. Auch könnten Banken dazu übergehen, einzelne Kundengruppen und -typen nicht mehr mit Krediten zu bedienen sowie das Preisniveau bei Zinsen und Gebühren zu erhöhen. Denn so der ehemalige Banker: Basel-III-betroffene Kreditinstitute müssen mehr Ertrag generieren. Und da gäbe es für Banken nur drei Wege: Erträge erhöhen, Kosten sparen und Risiken reduzieren.

Daher die Aufforderung an die Mittelständler: bei den eigenen Banken und Sparkassen aktiv nachfragen und sich ein Bild über deren Situation machen. Dazu bietet im Internet der [www.kmu-banken-check.de](http://www.kmu-banken-check.de) eine Informations-Möglichkeit an.

Auch an Banken und Sparkassen stellt Sander Anforderungen: Aktiv über die eigene Kreditrisikostategie sprechen und den Kunden alternative Finanzierungswege aufzeigen, um die Abhängigkeit von einer oder auch zwei Kreditgebern zu reduzieren. Gleichzeitig sollten die Kreditinstitute offen über die Bewertung (Rating) des Unternehmens sprechen und die Stellschrauben für weitere Verbesserungen aus Sicht des Kreditgebers klar benennen.

### Informationen zum Autor

#### Vita

Bankkaufmann  
Diplomkaufmann  
Diplomierter  
Bankbetriebswirt ADG  
20 Jahre im Bankgeschäft mit Leitungsfunktionen:  
stellv. Leiter Firmenkunden  
Deutsche Bank-Tochter  
Marktbereichsleiter  
Volksbank  
Vorstandsmitglied Volksbank  
Freiberufler  
UnternehmerBerater seit 1998

#### Schwerpunkte

Finanzierung sichern  
Liquidität steuern  
Rating verbessern  
Bankenkommunikation gestalten

#### Aktivitäten

Beratung  
Moderation  
Training  
Veröffentlichungen

#### Vernetzung

KMU-Berater-Verband:  
..Vorstandsmitglied  
..Geschäftsführer  
Leiter Fachgruppe  
Rating / Finanzierung  
BdRA - Bundesverband der  
Ratingadvisor und -analysten

#### Das Buch zum Thema

„Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln – Praxisleitfaden zur Bankenkommunikation für Unternehmer und Berater“  
NWB Verlag GmbH & Co.  
KG, Herne, Januar 2012  
[www.kreditverhandlungen.de](http://www.kreditverhandlungen.de)