

Kreditvergabe

So entscheidet die Bank

Wirtschaftskrise hin, Kreditklemme her. Die Banken werden immer strenger bei der Kreditvergabe, für Unternehmer wird es deutlich schwieriger, Kredite zu erhalten. Indem Sie sich gut vorbereiten und die Maßstäbe der Banken zu eigen machen, können Sie ihre Chancen bei Kreditanträgen aber wesentlich erhöhen.



Bild: pixelio / Peter Kirchhoff

Kaum ein Gewerbe musste während des letzten Jahres so viel Kritik einstecken wie die Bankenbranche. Zunächst machte man die Banker für die globale Wirtschaftskrise verantwortlich, danach bezichtigte man sie, auf dem mühsam in den Markt gepumpten Geld sitzen zu bleiben und so eine Kreditklemme zu verursachen.

Unabhängig davon, ob derlei Vorwürfe gerechtfertigt sind oder nicht, bleibt für Unternehmer vor allen Dingen eine Erkenntnis: Einen Kredit zu bekommen ist heute gar

nicht einfach. Und das heißt vor allem: Die entsprechende Vorbereitung des Bankgesprächs ist viel wichtiger als je zuvor. Diese liegt in der Hand des Unternehmers – er kann also selbst etwas Entscheidendes für seinen Kredit tun.

Der Blick aus Bankersicht verbessert Chancen der Kreditbewilligung.

Es sind dabei durchaus nicht nur die wirtschaftlichen Kennzahlen, die den Ausschlag geben, sondern auch eine Reihe anderer Faktoren: Zum Beispiel die Erkenntnis, dass ein Kreditantrag zunächst eine Bitte darstellt. Einfach zu sagen, ich brauche jetzt Geld, genügt natürlich nicht.

Die Dinge selbst in die Hand nehmen

Der Banker wird dem Kunden, der sich aktiv um einen Kredit bemüht, diesen sehr viel schneller bewilligen. Wenn ein Unternehmer also den Dialog mit der Bank von sich aus sucht, hat er schon den ersten wichtigen Schritt getan.

Und dann hat jeder Antragsteller die Möglichkeit, dem Banker ein Plus an Sicherheit zu geben: indem er mehr vermittelt als nur die Stammdaten und Kennzahlen im Kreditantrag. Gerade die Darstellung von Zusammenhängen in den Zahlenpräsentationen wird womöglich über die Bewilligung entscheiden. Schließlich kann und will der Banker ja gar nicht mehr sein als ein interessierter Laie. Laienhafte Kenntnisse sollten dem Unternehmer aber nicht genügen, wenn es darum geht, eine Finanzierung in trockene Tücher zu bekommen.

Ein Irrglaube wäre es an dieser Stelle, der Banker entscheide allein aufgrund eines vorgelegten Zahlensammelsuriums. Wer würde das schon tun? Indem der Kreditnehmer also weitere Informationen bereitstellt, nimmt er ein wichtiges Steuerungsinstrument in die Hand. Denn Zahlen, die in einen Kontext gestellt werden, ergeben ein klareres Bild, das der Unternehmer so selbst unterstützen kann.

Natürlich darf ein Kreditantrag nicht zur Märchenstunde verkommen. Es gilt, die eigene Glaubwürdigkeit zu erhalten. Eine realistische Selbsteinschätzung ist dafür eine wichtige Voraussetzung! Wer immer besser als die anderen ist und keine Schwächen hat, wirkt unglaublich und mindert die Erfolgsaussichten bei der Bank. Zumal der Unternehmer durchaus davon ausgehen darf, dass der Banker versuchen wird, die Informationen zu überprüfen.

Langfristige Bankbeziehungen verbessern die Chancen

Die besten Chancen bei der Bank hat im Endeffekt natürlich derjenige, der über gute Beziehungen verfügt. Aus diesem Grund ist es von Vorteil, den Kontakt zur Bank langfristig zu pflegen und den Ansprechpartner über alle wesentlichen Entwicklungen konti-

Wichtige Unterlagen fürs Bankgespräch

- Letzter Jahresabschluss,
- Planungsrechnung für das laufende Jahr, monatlich mit SOLL/IST-Abgleich,
- Planungsrechnung für das kommende Jahr, quartalsweise aktualisiert,
- Aktuelles Organigramm mit Profilen der Führungskräfte,
- Wichtige vertragliche Regelungen.

nuerlich zu informieren – auch bei Problemen. Wer erst dann den Kontakt zur Bank sucht, wenn er sich bereits in höchster Not befindet, kommt zu spät. Offene Kommunikation ist hier die bessere Devise.

Gerade nach Basel II spielen bei der Kreditvergabe auch weiche Faktoren eine sehr

Der wichtigste Faktor bei der Kreditvergabe ist das Rating eines Unternehmens.

wichtige Rolle. Und wer, wenn nicht der Unternehmer selbst, wäre besser dazu prädestiniert, die eigenen Stärken, die Strategie oder die Personalpolitik dem Banker gegenüber darzustellen und in einem ausformulierten Strategiekonzept aufzuzeigen?

Völlig losgelöst von der Kreditvergabe kreiert der Unternehmer damit auch ein bedeutsames organisatorisches Kontrollelement, das ihm die Steuerung des eigenen Unternehmens erheblich vereinfacht und ihn als vorausschauenden, zuverlässigen Menschen ausweist. Und eben dieser Aspekt wirkt sich auch positiv auf die Kreditvergabe aus.

Banker sind eben auch „nur“ Menschen, die eher verhalten reagieren, wenn sie auf

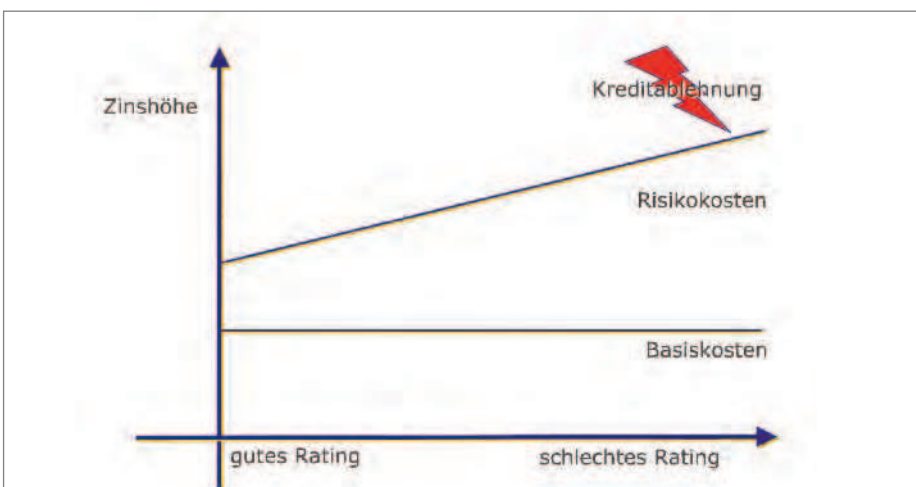
Perspektivenlosigkeit, Salami-Taktik oder lieblos aufbereitete Unterlagen treffen.

Der vielleicht wichtigste Faktor bei der Kreditvergabe ist jedoch das Rating eines Unternehmens, denn es wirkt sich maßgeblich auf die Höhe und die Konditionen eines Kredites aus. Wer als Unternehmer sein eigenes Rating gar nicht kennt, kann ganz einfach seine Bank danach fragen.

Sich hier in Zurückhaltung zu üben, wird in aller Regel nicht der beste Weg sein: Das Ganze ist schließlich kein Geheimnis, und der Banker selbst wird dazu gerne Auskunft geben. Man kann sogar noch einen Schritt weiter gehen und in jedem Gespräch übers Rating mit dem Banker gemeinsam darüber nachdenken, wie es sich verbessern lässt.

Fazit

Die Kreditvergabe hat sich im Vergleich zu früher mit Sicherheit verändert, und für Unternehmer zahlt es sich aus, sich angesichts dessen anders zu verhalten. Mehr denn je gilt heute: Aktiv und langfristig den Kontakt suchen, Zusammenhänge offen erklären und eine mitreißende Perspektive ansprechend vermitteln – dann klappt es auch mit der Bank.



Basel II ist für viele kleine und mittlere Unternehmen ein Schreckgespenst, denn sie müssen weitreichenden Ansprüchen genügen, um im Bankgespräch gute Karten zu haben.

Bild: Kreh

Als „BankStrategieBerater“ hilft Autor Willi Kreh Unternehmen, bei Finanzierungsgesprächen auf Augenhöhe mit der Bank zu kommen.

Bild: Kreh



Diese Fragen sind die entscheidenden für den Banker

- Wofür ist das Geld? Das eigene Anliegen anschaulich, ansprechend und verständlich präsentieren!
- Wer ist der Kunde? Am besten, der Banker muss diese Frage gar nicht stellen, weil er den Kreditnehmer langfristig kennt. Und zwar auch bei Problemen.
- Wie ist es um sein Geschäft bestellt? Mit einem ausformulierten Strategiekonzept, das sich mit seinem Marktumfeld auseinandersetzt, beweist der Kreditnehmer, dass er sein Unternehmen planvoll leitet.
- Welches Risiko besteht? Die wichtigste Größe dafür ist das Rating. Der Banker freut sich, wenn er weiß, dass der Kreditnehmer es kennt und seine Vorschläge zur Verbesserung beherzigt.