

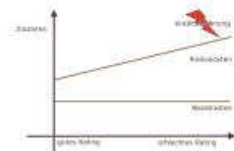
01.03.2010 // News

Kreditbewilligung: Blick aus Bankersicht verbessert Chancen

Was den Geldhahn öffnet



Wer den Euro ins Rollen bringen will, muss seinen Kreditantrag entsprechend vortragen und verpacken – dann wird er auch mehr Gehör finden. Die meisten Banker wünschen sich einen proaktiven Kunden, der die Dinge in die Hand nimmt Bild: EU



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

Kredite zu bekommen, wird für Unternehmen ein immer schwierigeres Unterfangen. Denn die Banken schauen bei der Vergabe zunehmend genauer hin. Doch mit einer guten Vorbereitung können Kreditnehmer ihre Aussichten deutlich verbessern. Ganz besonders dann, wenn sie sich die Perspektive der Banken zu eigen machen.

In diesen Tagen taugen die Banken vor allem als Prügelknaben; viele der Anschuldigungen sind jedoch vor allem Pauschalurteile, die in der Sache selbst meist so gut wie gar nicht weiterhelfen. Das trifft zum Beispiel auf den Vorwurf zu, die Banken verhielten sich zu zögerlich bei der Kreditvergabe.

Gerade für den chronisch klammen Mittelstand muss die Devise stattdessen lauten: aktiv werden statt lamentieren! Die Rahmenbedingungen mögen sich zwar verschlechtert haben, jedoch kann man die Dinge mit einer optimalen Vorbereitung deutlich positiver gestalten, als es die öffentliche Wahrnehmung glauben machen mag. Allerdings müssen Kreditnehmer hier auch den angestammten Pfad verlassen. Denn bei der Kreditvergabe sind es nicht mehr nur die wirtschaftlichen Kennzahlen allein, die den Ausschlag geben, sondern eben auch eine Reihe anderer Faktoren. Unter anderem die Einsicht, dass ein Kreditantrag in erster Linie eine Bitte ist, die entsprechend vorgetragen und verpackt auf mehr Gehör stoßen wird. Und zwar selbst dann, wenn man eine innovative Idee oder ein arbeitsplatzerhaltendes Projekt finanzieren will.

Das heißt aber eben nicht, dass der Kreditnehmer der Bank gegenüber passiv auftreten muss. Ganz im Gegenteil: Die meisten Banker wünschen sich einen proaktiven Kunden, der die Dinge in die Hand nimmt und werden dies in aller Regel wohlwollend honorieren. Banker wünschen sich außerdem durchaus einen Blick hinter die Fassade der Kennzahlen. Und eben an dieser Stelle ist der Unternehmer gefragt: Hier kann er Zusammenhänge erläutern und Erklärungen parat haben, um die Dinge positiv für sich zu gestalten. Und er hat so übrigens auch die Chance, das Gegenüber emotional zu gewinnen, um so die eigene Begeisterung mit ihm zu teilen. Der ist schließlich kaum mehr als ein interessierter Laie, der sich ohne die Führung des Kreditnehmers vermutlich alleine gelassen fühlt. Die zu versagen – und sei es

nur aus Zurückhaltung – wäre also geradezu töricht.

Dies gilt umso mehr, weil eine Entscheidung über einen Kredit nicht allein auf der Basis nackter Zahlen getroffen wird. Der Banker will mehr wissen als das, ja er muss sogar mehr wissen als das. Er selbst ist sich meist im Klaren darüber, dass aus dem Zusammenhang gerissene Zahlen ein schiefes Bild erzeugen können. Der Kreditnehmer sollte deshalb von sich aus zusätzliche Informationen bereitstellen, um vornherein ein aussagekräftiges Gesamtbild zu vermitteln.

Genauso selbstverständlich sollte es jedoch auch sein, dass man als Kreditnehmer bei der Wahrheit bleiben muss. Und die beginnt am besten mit einer realistischen Selbsteinschätzung: Der Banker erwartet nicht, dass man immer besser als der Wettbewerb ist. Wer hier mit Offenheit auftritt und dabei durchaus auch die eine oder andere Schwäche einräumt, gewinnt an Glaubwürdigkeit. Und zudem zeigt er, dass er weiß, wie er sich selbst verbessern kann.

Wer über gute Beziehungen zu seiner Bank verfügt, hat letztlich die besten Karten bei der Kreditvergabe. Eben dafür ist es von Vorteil, langfristig zu denken, gute Beziehungen aufzubauen und beständig zu pflegen. Dazu gehört es natürlich auch, seinen Bankberater kontinuierlich auf dem Laufenden zu halten und dabei auch keinen Bogen um Probleme zu machen. Wenn sich Schwierigkeiten ankündigen, hilft es kaum zu warten, bis einem das Wasser bis zum Hals steht. Weitsichtiger ist, frühzeitig ein offenes Gespräch mit der Bank zu führen.

Dies gilt umso mehr, weil sich die Kreditvergabe seit Basel II deutlich verändert hat. Die Banken interessieren sich nun auch für die sogenannten weichen Faktoren. Sie wollen wissen, wie es um die Stärken eines Unternehmens, seine Strategie oder Personalpolitik, ja sogar um seinen Führungsstil bestellt ist.

Klar im Vorteil ist an dieser Stelle derjenige, der über ein ausformuliertes Strategiekonzept verfügt. Einige Unternehmen müssen hier immer noch passen, weil sie ein solches schlicht nicht haben – ein Umstand, der sich im Übrigen leicht beseitigen ließe.

Letztlich führt bei der Kreditvergabe aber kein Weg am eigenen Rating vorbei, denn dieses beeinflusst die Höhe und Bedingungen des Kredits. Für den Unternehmer ist es also ganz entscheidend, sein Rating zu kennen. Es ist auch nicht in Stein gemeißelt, sondern kann sich zum Positiven wie zum Negativen verändern. Und gerade deshalb ist Zurückhaltung hier

wenig angebracht: die Frage nach dem Rating ist genauso wenig vermessen wie das Bestreben, gemeinsam mit dem Banker nach Wegen zu suchen, dieses zu verbessern.

Im Gegenteil: Der Banker wird solche Initiativen mit Freude zur Kenntnis nehmen. Und wer weiß – vielleicht hat der Unternehmer selbst ja bei seiner Stärken- und Schwächen-Analyse die Richtung für eine Optimierung vorgegeben und muss das Ganze „nur“ noch umsetzen.

Kredite zu bekommen, ist heute sicherlich deutlich schwieriger geworden. Hier hilft jedoch kein Wehklagen. Kreditnehmer können die Kreditbewilligung vielmehr zu ihren Gunsten beeinflussen, indem sie die Beziehungen zu ihrer Bank auf ein neues Fundament stellen und deutlich aktiver werden.

· Willi Kreh Bankstrategieberater, Rosbach v.d.Höhe

Dieser Artikel stammt aus



© <http://www.industrieanzeiger.de>

Alle Rechte vorbehalten

Vervielfältigung nur mit Genehmigung der Konradin Verlag