

Gute Finanzkommunikation

Der Weg zum Bankkredit

„Der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Kleine und mittlere Unternehmen erwirtschaften mehr als jeden zweiten Euro und stellen über die Hälfte aller Arbeitsplätze“, sagt Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel. Doch seit Ausbruch der Finanzkrise 2007 leidet das gelobte Rückgrat an Finanzierungsproblemen. Trotz guter Wirtschaftszahlen der Unternehmen und historischem Niedrigzins erhalten Kleinbetriebe häufig eine Absage auf Kreditanfragen. Der Schlüssel für nachhaltigen Geschäftserfolg liegt für den Minister in einer guten Beziehung zwischen Bank und Unternehmen – in einer guten Finanzkommunikation.

Die subjektive Einschätzung von Unternehmern, dass Kreditinstitute sie bei der Finanzierung benachteiligen, ist wissenschaftlich belegt: Laut einer EU-Studie lehnten Banken rund 18 Prozent der Kreditanfragen von Kleinunternehmen und 13,5 Prozent von Kleinunternehmen ab. Die Anfragen von Großunternehmen wurden hingegen nur in 3,4 Prozent der Fälle zurückgewiesen. Zwar belegt die Studie auch, dass deutsche Unternehmen es im internationalen Vergleich leichter haben, einen Kredit zu erhalten, aber dennoch ist die Diskrepanz auffallend. Ist dies allein der schlechten Finanzkommunikation der Unternehmen geschuldet, wie es der Wirtschaftsminister andeutet, oder gibt es weitere Gründe?



Die Antwort lautet Ja und Nein. Für Elfriede Hübner gibt es zwei wesentliche Gründe, warum kleine und mittlere Unternehmen es grundsätzlich schwer haben, an Kredite zu kommen. Oft fehlten Zeit und Interesse, sich mit kaufmännischen Aufgaben zu beschäftigen. „So können sie oft keine vernünftigen Planzahlen liefern und wissen auch nicht, wo sie aktuell genau mit ihrem Unternehmen stehen“, weiß Hübner aus eigener Erfahrung, da sie als Sachgebietsleiterin für Firmenkredite bei einer Bank tätig war. „Gerade mit Blick auf Basel III brauchen Banken heute mehr denn je fundierte Plan- und Kennzahlen ihrer Kreditkunden. Denn sie müssen sich ein Bild davon machen können, ob das Unternehmen auch künftig in der Lage sein wird, die fälligen Zins- und Tilgungsleistungen für den Kredit zu bezahlen.“ Müssen Bankmitarbeiter sich

zunächst durch unübersichtliche Unterlagen arbeiten und notwendige Informationen einholen, kann es für die Bank wirtschaftlich sinnvoller sein, den Kredit von vornherein abzulehnen. Die Chancen einer Kreditgenehmigung steigen mit einer guten Dokumentation der aktuellen Kennzahlen. Zudem rät Hübner, die inzwischen die Seiten gewechselt hat und Unternehmen bei Kreditangelegenheiten hilft, aussagefähige Kreditunterlagen vorzulegen. Diese sollten die wichtigsten Informationen zum Angebot des Unternehmens, der Markt- und Wettbewerbssituation, der Qualifikation der Unternehmensführung sowie zum geplanten Vorhaben beinhalten. Hilfreich zur Vorbereitung sind „Die zehn Gebote des Bankgesprächs“ der Industrie- und Handelskammer Hamburg (http://www.hk24.de/boerse/unternehmensfinanzierung/Vorbereitung_auf_das_Bankgespraeche).

Die Eigenkapitalquote

Um die Chancen eines Bankkredits weiter zu erhöhen, gilt es, die Eigenkapitalquote im Blick zu behalten. Sie gibt die Relation des Eigenkapitals zur Bilanzsumme wieder. „Es gibt zwar keinen allgemeinen Richtwert, wie hoch die Eigenkapitalquote sein soll, in der Praxis aber gilt ein Unternehmen ab einer Eigenkapitalquote von 30 Prozent als solide finanziert“, so die Finanzexpertin. Mit einer Quote von unter zehn Prozent vergeben Banken häufig keinen Kredit. Zur Verbesserung der Quote muss der Unternehmer an der Relation drehen: das Eigenkapital erhöhen oder die Bilanzsumme verringern. „Dies gelingt, indem beispielsweise Gewinne im Unternehmen verbleiben“, erklärt Hübner. Die Bilanzsumme lässt sich durch den Verkauf von Vermögensgegenständen verringern – wie Forderungen im Rahmen eines Factorings.

Wenn die Bank Nein sagt

Trotz guter Vorbereitung und Aufbereitung von Zahlen und Fakten lehnen Banken Anträge ab. Die Gründe hierfür sind nicht immer beim Antragsteller zu finden: „Banken achten darauf, dass ihre Kreditrisiken breit gestreut sind. Sie geben jeweils nur einen limitierten Gesamtkreditbetrag an Unternehmen der gleichen Branche. Ist diese Grenze für die eigene Branche schon erreicht, gibt es von dieser Bank keinen Kredit mehr“, so Hübner. „Oder das Unternehmen passt aus einem anderen Grund gerade nicht in das Kreditportfolio.“ Die Expertin rät Unternehmern, immer nach den Gründen für die Ablehnung zu fragen. Hindernisse lassen sich so schneller aus dem Weg räumen. Falls nötig, muss der Antragssteller sich an eine andere Bank wenden. Auch für diesen Fall sollten Kreditsucher Vorkehrungen treffen.

Mehr Freiheit von der Hausbank bietet ein Guthabenkonto bei einer weiteren „Hausbank“. Denn wie Hübner sagt: „Kredit bedeutet Vertrauen!“ Bekannte Kunden mit einer problemlosen Kontoverbindung verbessern ihre Aussichten auf einen Kredit ungemein. Wie sich Vertrauen zwischen Bank und Unternehmen aufbauen lässt, welche Verhandlungsstrategien funktionieren und welche weiteren Finanzierungsquellen offenstehen, können Sie im E-Book „Der Bank-Code“ von Elfriede Hübner nachschlagen. Unter www.kreditexpertin.de bietet sie das E-Book zum kostenlosen Download an.