

Der Verpackungsdruck

Magazine for packaging printing

+++ AUSZUG AUS «DER VERPACKUNGSDRUCK» 2|2009, SEITE 24 +++

Gut vorbereitet in die Kreditverhandlung

«Krisenzeiten», «extremer Preisdruck», dies sind nur einige der vielen Schlagworte in der heutigen Zeit. Und neben all dem möchten Unternehmen Ihrer Branche selbstverständlich auch in diesen Zeiten unter anderem was die neuesten Entwicklungen in der Drucktechnologie betrifft, «up-to – date» sein und nicht zurückstehen. Bei einer Anpassung an die modernste Drucktechnologie muss dann auch mit Neuinvestitionen von erheblichem Umfang gerechnet werden.

Aufgrund der aktuellen Bankensituation machen viele mittelständische Unternehmen die Erfahrung, dass mit Finanzierungszusagen restriktiv umgegangen wird. Für Bankhäuser stehen Kriterien wie Bonitätsindex, Sicherheitensituation, die umfassende Einschätzung der gesamtwirtschaftlichen Situation des Unternehmens – das Rating – im Focus.

Viele Unternehmen sehen sich dann auch als «Opfer» in Krisenzeiten und betrachten trotz Konjunkturprogrammen und neu aufgelegter öffentlicher Kreditprogramme – insbesondere für innovative Technologien – die Kreditvergabepolitik kritisch.

Auf der anderen Seite bemängeln Kreditgeber im allgemeinen u.a. die niedrige Eigenkapitalquote oder die Qualität der unterjährig einzureichenden Reportings und Forecasts der Kunden.

Verhandlungen mit Kreditgebern – seien es Banken oder anderweitige Investoren – bedürfen denn auch viel Fingerspitzengefühls.

WAS TUN? GUT VORBEREITET INS GESPRÄCH. Wenn es um eine Finanzierung geht, heißt es denn auch, sich gut vorzubereiten, und zwar fachlich als auch persönlich.

Wir wissen alle, dass die Basis einer guten Geschäftsbeziehung Vertrauen voraussetzt, was sich dann auch in einem offenen Dialog zwischen Kunde und Investor / Geldgeber manifestiert.

Während die Bank eine aktive Betreuung sicherzustellen hat, sollte der Kunde entsprechend offen über die Entwicklung des Unternehmens sprechen.

Darüber hinaus empfiehlt es sich, sich im Vorfeld über aktuelle öffentliche Förderprogramme, die auf Ihre Unternehmung und Ihr Investment passen könnten, zu informieren.

KREDIT IST EIN PRODUKT. Für die Bank ist die Finanzierung ein «Produkt», das sich aus vielen Einzelleistungen zusammensetzt.

Einen großen Anteil daran haben die internen Bearbeitungsschritte, die von außen nicht bemerkt werden und teilweise als «Verzögerung» angesehen werden. Es wird angeregt, im Vorfeld schon gut auswertbare Daten einzureichen, damit die Bearbeitungszeit eines Finanzierungsantrags verkürzt wird. Ferner sollte das Ratingverfahren des Kreditgebers nicht unterschätzt werden. Ein – eventuell separates – Ratinggespräch sollte angeregt werden und kann sich lohnen, insbesondere um Stärken und Schwächen zu erkennen und entsprechend frühzeitig eventuelle neue Strategien zu erarbeiten.

Wie bei jeder Verhandlung gilt es dann noch zu beachten, sich die jeweiligen Interessenlagen und die Ziele des anderen Verhandlungspartners bewusst zu machen.

Im Rahmen der Vorbereitung auf die Finanzierungsverhandlungen sind neben Finanzierungsmotiv, Finanzierungsvolumina, Konditionen und einer übersichtlichen Zusammenstel-

lung der seitens der Bank geforderten Unterlagen auch die Entwicklung einer Gesprächsstrategie inklusive der Erstellung eines Fragenkatalogs von Vorteil. Ferner sollte immer wieder daran gedacht werden: Der Kunde ist Geschäftspartner – kein Bittsteller. ↩

Karin H. Schleines, Wiesbaden, www.schleines.de

Für Sie als Kunde: Kleine Checkliste gefällig?

Aktivitäten	erledigt
persönlich:	
Termin fixieren, eventuell Steuerberater/ Wirtschaftsprüfer hinzuziehen	
Zeitpuffer für den Termin einplanen	
Gesprächsverlauf : sich in den Verhandlungspartner versetzen; Gesprächsziele und Gesprächsstrategie festlegen, eventuell Fragenkatalog	
fachlich:	
Bankansprechpartner rechtzeitig ansprechen, welche Unterlagen zum Gespräch mitgebracht werden können und welche Unterlagen bereits vorher der Bank eingereicht werden sollen; im Vorfeld über öffentliche und Kreditangebote informieren, Konditionen vergleichen	
Finanzieller Ist-Zustand Unternehmen / Status erstellt?	
Forecast plausibel und nachvollziehbar? Bei Projektfinanzierungen Projekt plausibel dargestellt?	
Liquiditätsplan und Finanzplan aktuell?	
Betriebswirtschaftliche Auswertungen aktuell?	
Sicherheiten: Unterlagen zur Bewertung für die Bank aktuell?	
Für Rating: eventuell von der Bank zugeleiteter Fragebogen ausfüllen, Fragen aufschreiben und bereits im Gespräch um ein gesondertes Ratinggespräch bitten, wenn Ratingindex feststeht.	
Während des Gesprächs:	
Unklarheiten hinterfragen	
Terminabsprache, bis wann fehlende Unterlagen einzureichen sind, auch auf unterjähriges Reporting bezogen, eventuell Termin für Betriebsbesichtigung anregen/vormerken	

Darstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit

Abb. 1: Gut vorbereitet in die Kreditverhandlung