

Fingerspitzengefühl beim Kreditgespräch

Die Frage nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten wird lauter, dennoch ist der klassische Kredit immer noch ein hervorzuhebendes Finanzierungsinstrument. Die Bedingungen für eine Kreditvergabe haben sich verändert, nicht zuletzt wegen Richtlinien wie etwa „Basel II“, nach der die Kreditinstitute für Darlehen dem Risiko entsprechend Eigenkapital unterlegen müssen.

Für die Banken im Vordergrund stehen dabei Kriterien wie Bonitätsindex, Sicherheitensituation und die umfassende Einschätzung der gesamtwirtschaftlichen Situation eines Unternehmens, das Rating. Viele Unternehmer sehen sich als Opfer einer anhaltend schlechten Konjunktur und betrachten die teilweise restriktivere Kreditvergabepolitik der Banken kritisch. Diese lehnen Kredite mit der Begründung ab, dass es an Eigenkapital mangle oder die Sicherheiten nicht ausreichen. Außerdem bemängeln Kreditgeber die fehlende Transparenz und die Qualität des unterjährigen Reportings der Kunden. Das Gespräch darüber erfordert im Bankenalltag sehr viel Fingerspitzengefühl.

In einer gesunden Geschäftsbeziehung ist es die Aufgabe der Bank, die Bonität, die Sicherheiten des Kunden zu prüfen und ihn einem Rating zu unterziehen. Außerdem muss sichergestellt sein, dass er aktiv betreut wird. Auf der anderen Seite hat der Kunde die Aufgabe, seiner Bank Transparenz zu bieten. Nur durch offenen Dialog und regelmäßige Informationen – unterstützt durch nachvollziehbare Unterlagen wie etwa Businessplan, Liquiditätsplanung oder betriebswirtschaftliche Auswertungen – wird Vertrauen gefördert. Und das ist schließlich die Basis jeder Geschäftsverbindung.

Für die Bank setzt sich das Produkt „Kredit“ aus einer Vielzahl von Einzelleistungen zusammen: Einen großen Anteil haben die Bearbeitungsschritte innerhalb der Bank, die der Kunde nicht direkt bemerkt und daher nicht als Leistung sieht, sondern eher als Verzögerung. Wenn ein Kunde aber gut auswertbare Daten einreicht, kann er die Bearbeitungszeit seines Kreditantrags verkürzen. Darüber hinaus sind für den Unternehmer Basel II und Rating bedeutungsvoll, denn je besser das Rating, desto besser die Bedingungen, zu denen ein Finanzierungsangebot erstellt werden kann. Außerdem ist Rating auch eine Hilfe für den Unternehmer, weil beispielsweise unternehmerische Schwächen erkannt werden und somit frühzeitig gegengesteuert werden kann. So kann sich ein Ratinggespräch mit der Bank in dieser Hinsicht lohnen. Solche Interessenlagen sollten sich Kunde und Bank bewusst machen, wenn sie sich auf ein Gespräch vorbereiten – gilt es doch, wie bei jeder Verhandlung, die Ziele des Verhandlungspartners zu erkennen.

Ergänzend zu den sachlichen Grundlagen ist auch die persönliche Vorbereitung wichtig: Neben Finanzierungsmotiv und -höhe, Konditionen und der Zusammenstellung aktueller plausibler Unterlagen sowie der Entwicklung einer Gesprächsstrategie sollte auch die Auswahl des Gesprächstermins eine Rolle spielen, Zeitdruck sollte vermieden und eine angenehme Gesprächsatmosphäre geschaffen werden. Auch das selbstbewusste Auftreten gehört dazu – der Kunde ist kein Bittsteller, sondern ein potenzieller Geschäftspartner. Selbstbewusstsein wird aber auch dadurch erlangt, dass sich der Kunde im Vorfeld grundlegende Informationen etwa über Finanzierungsarten beschafft und im Gespräch gezielte Fragen stellt.

Text: Karin H. Schleines, Sparkassenbetriebswirtin, Wiesbaden info@schleines.de

Für Kunden: Gut vorbereitet ins Bankgespräch

Aktivitäten	erledigt	
	ja	nein
Persönliche Vorbereitung		
Termin fixieren, eventuell Steuerberater involvieren		
Zeitpuffer für den Termin einplanen		
Gesprächsverlauf: sich in den Verhandlungspartner versetzen; Gesprächsziele, Argumente einordnen, welches Motiv besteht für einen Kredit		
"positiv" ins Gespräch gehen und zu einer guten Gesprächsatmosphäre mit beitragen;		
Fachliche Vorbereitung		
Bankbetreuer rechtzeitig ansprechen, welche Unterlagen zum Gespräch mitgebracht werden können und welche Unterlagen bereits vorher der Bank eingereicht werden sollen; weitere Fragen aufschreiben; z.B. Info über öffentliche Fördermittel; Konditionen vergleichen		
(Finanzieller) Ist-Zustand Unternehmen / Status erstellt?		
Business- und Finanzplan plausibel und nachvollziehbar? Bei Existenzgründern: Businessplan inklusive Geschäftskonzept vollständig und nachvollziehbar?		
Liquiditätsplan erstellt?		
Betriebswirtschaftliche Auswertungen aktuell?		
Bilanzen der letzten drei Geschäftsjahre eingereicht?		
Sicherheiten: Unterlagen zur Bewertung für die Bank aktuell? Bei Fragen den Bankbetreuer ansprechen;		
Für Rating: eventl. von der Bank zugeleiteter Fragebogen ausfüllen, Fragen aufschreiben und bereits im Gespräch um einen gesonderten Termin für ein Ratinggespräch bitten, wenn Ratingindex feststeht		
Im Gespräch:		
selbstbewusst auftreten; kritisch sein, Unklarheiten hinterfragen, Bankberater zur Firmenbesichtigung einladen		
Termine absprechen, bis zu welchem Zeitpunkt entsprechende Unterlagen einzureichen sind; auch auf unterjähriges Reporting bezogen		
Eventuelle Vertragsgestaltungen genau erklären lassen		