

Finanzierungsgespräche

Auch mit Bankern kann man reden

Mit der richtigen Vorbereitung können Unternehmen ihre Chancen bei der Kreditvergabe erhöhen



Markus Kraemer, Vorstand der TMS Unternehmensberatung AG: „Basis des Kreditgesprächs ist das Wissen um die wirtschaftliche Situation.“

Für kleinere und mittlere Unternehmen wird es zunehmend schwieriger, Finanzmittel zu erhalten. Während sich die Großbanken vermehrt auf die so genannten Global Players in der Wirtschaft

konzentrieren, haben mittelständische Unternehmen Probleme, anstehende Investitionen zu finanzieren. Sie erhalten nur schwerlich Geldmittel, mit denen sie ihr Innovationspotenzial ausschöpfen können. Damit das möglichst reibungslos funktioniert, muss sich ein Unternehmer gründlich auf die Finanzierungsgespräche mit den Banken vorbereiten.

Zeit ist Geld – das gilt auch für die Firmenkundenbetreuer der Kreditinstitute. Sie haben angesichts ihrer zahlreichen Kunden nur wenig Zeit, über jedes einzelne Unternehmen ausführliche Informationen zu sammeln. Gerade das Wis-

sen über die wirtschaftliche Situation des kreditsuchenden Betriebes ist jedoch die Basis eines Kreditgesprächs.

Die Erwartung der Banker an mittelständische Unternehmen ist deshalb recht hoch: Sie verlangen qualitativ anspruchsvolle, vollständige, übersichtliche und aussagekräftige Unterlagen. Diese sollen Transparenz schaffen, das Unternehmen präsentieren, glaubhaft sein und die Kreditvergabe beschleunigen. Leider wissen viele Unternehmern oft nicht, welche wirtschaftlichen Daten für das Kreditgespräch von Bedeutung sind und wie das Anliegen überzeugend vorzutragen ist.

Zusätzliche Hürden

Neue rechtliche Rahmenbedingungen verschärfen die Situation für Kreditinstitute und Unternehmer. Das Kreditwesengesetz (KWG § 18) fordert seit der letzten Novellierung, dass der Unternehmer seine wirtschaftlichen Ver-

DREI SCHRITTE ZUM ERFOLG

1. Schritt: Profunde Kenntnis der Unternehmenssituation

Im Beratungsgespräch muss der Unternehmer die positiven wie negativen Abweichungen seines Unternehmens von den Branchentrends herausstellen, plausibel erläutern und gegebenenfalls die geplanten Maßnahmen zur Gegensteuerung vorstellen.

2. Schritt: Professionell vorbereitete Unterlagen

Die schriftlichen Unterlagen zur Begründung des Kreditantrags sollten alle zuvor genannten Aspekte berücksichtigen und die Strategie des Unternehmers deutlich vermitteln.

3. Schritt: Souveränes Auftreten

Für die Finanzierungszusage der Bank ist nun noch das persönliche Auftreten des Unternehmers im Kreditgespräch entscheidend. In den letzten Jahren ist der Faktor „Unternehmerpersönlichkeit“ für Banken ein wichtiger Aspekt für die Kreditentscheidung geworden.

hältnisse gegenüber dem Kreditinstitut umfassend offen legt: Dazu zählen Jahresabschlüsse, eine Liste mit Kredit sicherheiten sowie Datenmaterial mit einem deutlichen Zukunftsbezug, etwa eine überzeugende Ertrags- und Finanzplanung – und dies oftmals schon bei geringen Summen.

Übergangsarbeit

Mittelständische Unternehmer müssen auf diese neuen Spielregeln bei der Kreditvergabe vorbereitet sein. Das bedeutet, dass der Unternehmer die Rolle wechseln muss. Er darf eine Kreditentscheidung nicht mehr einfach nur hinnehmen, sondern er muss die Vergabe aktiv beeinflussen.

Das heißt konkret, der Unternehmer sollte im Finanzierungsgespräch mit dem Kreditinstitut dreifach überzeugen: durch profunde Kenntnis der Unternehmenssituation, durch professionell vorberei-

tete Unterlagen sowie durch ein souveränes Auftreten.

Die Beurteilung des Kreditnehmers nach reinem Zahlenmaterial ist abgelöst worden von einer Kombination von „harten“ und „weichen“ Faktoren als Entscheidungsgrundlage. Der entscheidende Grundgedanke hinter dem wichtigsten „weichen“ Faktor ist die Tatsache, dass gerade ein mittelständisches Unternehmen immer nur so gut sein kann wie der Unternehmer an seiner Spitze.

Markus Kraemer, TMS Unternehmensberatung AG
www.kraemer@tms.de

Mehr Details zur Vorbereitung von Finanzierungsgesprächen finden Sie unter:

www.kfz-betrieb.de

Das gut vorbereitete Kreditgespräch

kfz-betrieb

