



Finanzkommunikation

Gut vorbereitet ins Bankgespräch

Nürnberg, 07. Dezember 2016 – Bei der Finanzkommunikation handelt es sich um einen Prozess zur Bereitstellung von relevanten Finanzinformationen eines Unternehmens für die jeweiligen Kapitalgeber. In Deutschland finanzieren sich kleine und mittlere Unternehmen außer durch Eigenkapital nach wie vor überwiegend über ihre Hausbank. Es erscheint daher ratsam – egal ob Wachstums- oder Investitionsfinanzierung – sich im Vorfeld des Bankgespräches gut vorzubereiten.



Aktuellen Umfragen zur Folge steht die Bankenfinanzierung im Mittelstand weiterhin an erster Stelle. Während die Kreditinstitute eine immer umfangreichere Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse fordern, besteht bei vielen Unternehmern nach wie vor eine begründete Skepsis gegen die Herausgabe zu vieler unternehmensspezifischer Informationen. Nicht selten führt dies gerade bei kleinen und mittleren Betrieben zu unterschiedlichen Wahrnehmungen im Gespräch: der Firmenkundenbetreuer registriert eine deutliche Zurückhaltung des Unternehmers und vermutet daher, dass ihm entscheidende Informationen nicht gegeben werden, während der Unternehmer dem Banker unterstellt, dass dieser seinen betrieblichen Erfolg behindert. In der Praxis lassen sich derartige „Konfliktsituationen“ in der Finanzkommunikation häufig dann nur noch unter Einschaltung eines unabhängigen Dritten lösen.

Um eine solche Situation grundsätzlich zu vermeiden und um erforderliche Kreditverhandlungen von Anfang an zum Erfolg zu führen, sollten gerade kleine und mittelständische Unternehmen einige Punkte beachten:

1. Terminvereinbarung

Vereinbaren Sie rechtzeitig einen persönlichen Gesprächstermin mit dem Firmenkundenbetreuer. Informieren Sie die Bank, aus welchem Anlass das Kreditgespräch geführt werden soll und planen Sie hierfür ausreichend Zeit ein. Fragen Sie nach, welche Unterlagen Sie zum Termin mitbringen sollen und welche Informationen die Bank auf jeden Fall benötigt. Auch wenn Ihr Unternehmen langjähriger Kunde des Kreditinstituts ist, sollten zum Gesprächstermin auf jeden Fall der letzte Jahresabschluss (nicht älter als 12 Monate) und aktuelle Auswertungen zum Geschäftserfolg des laufenden Geschäftsjahres vorliegen. Es empfiehlt sich zudem, für die geplante Investition eine entsprechende Planrechnung und Planzahlen zum erwarteten künftigen Geschäftsverlauf bereit zu halten. Bedienen Sie sich bei der Erstellung eines derartigen Businessplans der Unterstützung durch kompetente Partner, die beurteilen können, welche Informationen die Bank in welcher Form benötigt, um schnell eine Entscheidung treffen zu können.

2. Vorbereitung

Um den Gesprächserfolg sicher zu stellen, ist die richtige Vorbereitung das A und O. Stellen Sie sich auf kritische Fragen Ihres Betreuers zum Ihrem Vorhaben ein. Legen Sie sich die richtigen Argumente zurecht, warum die Bank Ihr Vorhaben finanzieren soll und machen Sie sich Gedanken über die Kredithöhe und die Laufzeit der Finanzierung. Bedenken Sie hierbei immer, dass beide Gesprächspartner aus unterschiedlichen Interessenslagen kommen: für die Bank steht in erster Linie die gesicherte Rückzahlung der Gelder im Vordergrund und die Beurteilung möglicher Hindernisse und Risiken aus der Investition. Ein Unternehmer sieht an erster Stelle die sich ergebenden Chancen.

Mehr als die Hälfte der Bankbetreuer ist der Meinung, dass die Unternehmer sich nicht oder nur schlecht auf die Gespräche vorbereiten.



3. Sicherheiten

Vor diesem Hintergrund ist es erforderlich, sich im Vorfeld zu überlegen, welche Sicherheiten für den Kredit in Frage kommen und wie das berechtigte Sicherheitsbedürfnis der Bank befriedigt werden kann. Welche Alternativen bieten sich, wenn sich unterschiedliche Sichtweisen ergeben?

4. Art der Finanzierung

Als Unternehmer ist es notwendig, dass Sie sich über die Art der Finanzierung sowie die Art und Höhe der Rückzahlung Gedanken machen und im Gespräch vorstellen. Informieren Sie sich im Vorfeld bei geeigneten und kompetenten Stellen, ob es Möglichkeiten einer öffentlichen Förderung gibt. Bitte beachten Sie hierbei, dass im Falle einer öffentlichen Förderung in aller Regel mit dem Vorhaben nicht vor Antragstellung nicht begonnen wurde.

5. Gesprächsführung

Der erste Eindruck zählt. Gerne können Sie den Steuerberater oder einen Unternehmensberater mit zum Bankgespräch hinzuziehen. Als Unternehmer sollten Sie jedoch die Gesprächsführung behalten und sicher und kompetent auftreten. Hierzu zählt auch, dass entscheidende Zahlen aus dem Jahresabschluss und zum laufenden Geschäftsjahr parat sind und vom Unternehmer selbst kommentiert werden können.

6. festgefahrene Verhandlungen

Trotz bester Vorbereitung kann es vorkommen, dass Bank und Unternehmer in wichtigen Positionen der Kreditverhandlungen zu weit auseinander liegen, um eine Einigung erzielen zu können. Die Gründe hierfür können sehr unterschiedlicher Natur sein.

Zur Sicherung der Zukunft des Unternehmens bedienen sich Unternehmer daher immer häufiger der Unterstützung durch professionelle Kreditmediatoren, die auf Kreditverhandlungen spezialisiert sind. Das Honorar für diese Unterstützung ist hierbei in der Regel deutlich geringer, als der im Gegenzug anzusetzende Zeitaufwand des Unternehmers, ggf. nicht zustande gekommene Aufträge und verlorene Umsätze und der aufkommende Frust über die vermeintlich ablehnende Haltung der Banken.

Um die Kreditverhandlungen zu einem für beide Seiten erfolgreichen Abschluss zu bringen, ist es erforderlich, sich in die Ausgangssituation seines Gesprächspartners ein zudenken. Letztendlich ist ein Geschäft nur dann gewinnbringend und langfristig zukunftsfähig, wenn beide Verhandlungspartner einen Nutzen daraus ziehen können. Oder im neuhochdeutschen Sprachgebrauch: wenn eine „win-win-Situation“ hergestellt wird!

Ingrid Sperber und Joachim Scholz sind Geschäftsführer der Unternehmensberatung Sperber & Scholz GmbH in Nürnberg, www.sperberscholz.de. Sie sind Mitglied im „Bundesverband der Kreditmediatoren“ (BdKM).

Nach über 30 Jahren in führenden Positionen bei deutschen Großbanken beraten sie seit dem Jahr 2008 Existenzgründer und Unternehmer in allen betriebswirtschaftlichen und finanziellen Angelegenheiten und übernehmen auch Verhandlungen mit Banken.

