

Finanzierung: Worauf bei Kreditgesprächen zu achten ist



Der Deal mit der Bank

VDI nachrichten, Düsseldorf, 28. 9. 07, sta - Um Geld von der Bank zu bekommen, reicht es schon lange nicht mehr aus, Stammtischbruder vom verantwortlichen Sachbearbeiter zu sein. Die Kreditvergabe der Institute wird zunehmend restriktiver - nicht zuletzt aufgrund der Eigenkapitalvorschriften "Basel II" und der aktuellen Finanzmarktkrise. Aussichtslos sind Verhandlungen aber nicht - eine gute Vorbereitung vorausgesetzt.

Umsatzeinbruch, Auftragsflaute, kaum noch Cash. Ein möglicher Ausweg aus dieser Krise führt über die Bank. Entweder, um einen Kredit aufzunehmen, oder um eine bestehende Kreditlinie zu verlängern. Erfolgversprechend ist der Besuch aber nur, wenn er gut vorbereitet ist.

Genau dieser Grundsatz wird aber oft missachtet, sagt Claudia Kreuder, Geschäftsführerin der VRT Mittelstandsberatung GmbH. "Oft fehlt es an der Professionalität." Die Zeiten, in denen allein jahrelang gewachsene Bankbeziehungen über die Kreditvergabe entschieden, seien lange vorbei. Bei den Banken herrscht zudem eine größere Fluktuation als früher. "Bauchentscheidungen der Bankberater gibt es nur noch selten", so Kreuder.

Tatsächlich sind die Kriterien, nach denen heutzutage Kredite vergeben werden, weitestgehend standardisiert. Damit soll nicht zuletzt die Gefahr von Kreditausfällen bei der Bank minimiert werden. Für Kreditnehmer heißt das, dass es nicht mehr ausreicht, ein Stammtischbruder vom Sachbearbeiter zu sein. Zusätzlich verschärft wird die Situation durch die Eigenkapitalrichtlinie gemäß "Basel II". Diese schreibt den Kreditinstituten eine stärker am individuellen Risiko orientierte Kreditvergabe und eine angemessene Hinterlegung mit Eigenkapital vor.

Das individuelle Risiko stellt die Bank meist durch ein Rating fest. Wer bei dieser Prüfung gute Noten haben will, sollte frühzeitig seine Stärken und Schwächen identifizieren. Ein probates Mittel dazu ist nach Ansicht von Claudia Kreuder das sogenannte "Pre-Rating", eine Art Selbstdiagnose. "Dieses Mittel wird aber bisher kaum angenommen." Dabei könnten die im Zuge des Pre-Rating ergriffenen Maßnahmen zu einer besseren Bonitätseinstufung bei den Banken führen, was sich wiederum in der Höhe der geforderten Kreditzinsen niederschlagen kann. Themen die im Pre-Rating noch vor dem Bank-Termin so auf den Tisch kommen könnten und sollten, sind beispielsweise Nachfolgeregelung, Risikomanagement und Anfälligkeit für Währungsrisiken.

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hat im vergangenen Jahr in einer Studie festgestellt, dass gut ein Fünftel aller Kreditverhandlungen im Mittelstand nicht zum Erfolg führen. Die primäre Finanzierungsquelle im Bereich Fremdkapital stellt in Deutschland aber nach wie vor der Bankkredit dar. Zwar steigt die Zahl der alternativen Finanzierungsmöglichkeiten - wie beispielsweise die sogenannte Mezzanine-Finanzierung - doch gerade bei kleineren Unternehmen gehört diese Alternative noch zu den Ausnahmen. Wegen gescheiterter Kreditverhandlungen konnte, so die KfW, ein Drittel der Investitionsvorhaben nicht wie geplant umgesetzt werden.

Um gut vorbereitet in ein Beratungsgespräch zu gehen, empfiehlt es sich, im Vorhinein einige Eckpunkte festzulegen, rät auch der Rechtsanwalt und Steuerberater Henrik Bremer von der Kanzlei Schillhorn und Bremer. So soll man schon vor den Gesprächen den Kreditbedarf so realistisch wie möglich ermitteln. Der beantragte Kreditbetrag solle in keinem Fall unter dem tatsächlichen Bedarf liegen. Schließlich sei eine kurzfristige spätere Erhöhung ohne eine wirklich plausible Erklärung nur schwer durchzusetzen. Das Vertrauen der Bank in den Kreditnehmer wäre bei einer schnellen Nachforderung vermutlich eher eingeschränkt.

Wichtig seien zudem zeitnahe Abschlussunterlagen. Wer mit alten Zahlen und Fakten zu einem Bankgespräch erscheint, wirkt schnell unglaubwürdig.

Größtes Hemmnis für die Banken sind unzureichende Sicherheiten. Deswegen rät Bremer dazu, eine Liste der Sicherheiten zu erstellen, die der Bank für den Kredit zur Verfügung gestellt werden sollen. Diese Liste sollte aber auf keinen Fall identisch sein mit dem vollständigen Vermögen des Antragstellers. Banken würden durchaus dazu neigen, bei der Forderung nach Sicherheiten an die rechtlich möglichen Grenzen zu gehen - auch wenn das entsprechende Volumen zur Besicherung nicht notwendig wäre. Dies ist ein Risiko für den Kreditnehmer. Eine spätere Freigabe nicht mehr erforderlicher Sicherheiten, wie sie beispielsweise nach einer teilweisen Tilgung der Kredite vorstellbar wäre, sei in der Regel nur schwer durchsetzbar.

Bei der Höhe der Tilgung sollte unbedingt die Leistungsfähigkeit des Kreditantragstellers beachtet werden. Eine spätere Senkung der Tilgungshöhe führe regelmäßig zu einer Verunsicherung bei der Bank und damit auch zu einer Verschlechterung der Vertrauensbasis, so der Rechtsanwalt.