

Jahresplanung

Klartext zu Neujahr

Die Finanz- und Bankenkrise erschwert die Beantragung neuer, aber auch die Verlängerung bestehender Kredite. Ein Grund mehr für Unternehmer, den Umgang mit ihrer Bank zu überdenken.



Bild: Archiv

Für Unternehmer wird es künftig vor allem von der unterschiedlichen Risikoeinschätzung des jeweiligen Bankinstituts und den damit verbundenen weitaus restriktiveren Kreditvergaberichtlinien abhängen, zu welchen Bedingungen Kredite vergeben und verlängert werden. Darüber hinaus sollten die Erfahrungen der letzten Jahre mit „Basel II“ Betriebsinhabern gezeigt haben, dass Passivität im Umgang mit Banken der falsche Weg ist, die eigene Kreditversorgung zu sichern. Es ist also dringend davon abzuraten, den Finanzierungsaspekt des eigenen Betriebs erst dann professionell zu behandeln, wenn die Bank beispielsweise die als sicher

eingestufte Kreditverlängerung an weitere Bedingungen wie zusätzliche Sicherheiten oder höhere Zinssätze knüpft oder diese Verlängerung sogar ganz verweigert. Allerdings zeigt die Erfahrung, dass viele Betriebsinhaber nach wie vor sehr zurückhaltend sind, wenn es darum geht, Details bei Finanzierungsfragen rechtzeitig und vor allem vorausschauend im Gespräch mit dem zuständigen Bankmitarbeiter zu bereden. Dazu bedarf es zum Jahresbeginn eines ausführlichen Orientierungsgesprächs, das professionell vorbereitet sein sollte. Hilfreich sind hierzu vor allem vom Steuerberater vorbereitete Liquiditäts- und Rentabilitätsberechnungen, die das bevor-

stehende Jahr realistisch abbilden. Darüber hinaus sollte die aktuelle Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit vorliegen, bei der Einnahmen und Ausgaben gegenübergestellt werden. Das liefert dem Unternehmer zusätzliche Argumente, wenn er damit nachweisen kann, dass eine ausreichende betriebliche Liquidität zur regelmäßigen Zahlung der jeweils fälligen Zins- und Tilgungsraten bestehender Darlehen sichergestellt ist. Zur weiteren Vorbereitung eines solchen Orientierungsgesprächs ist zunächst eine Bestandsaufnahme der bestehenden Kredite einschließlich der Höhe der jeweiligen Zins- und Tilgungsraten und der Fälligkeitstermine erforderlich. Hinzu kommt eine Aktualisierung der Kreditsicherheiten, die jedem einzelnen Bankkredit zuzuordnen sind.

Kontokorrent absichern

Der größte Unsicherheitsfaktor zur Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit eines Betriebs besteht bei Fremdfinanzierungen meist beim Geschäfts- oder Kontokorrentkredit, der grundsätzlich jederzeit kündbar ist. Um hier eine gewisse Sicherheit zu erreichen, bietet sich gegebenenfalls eine konkrete Befristung an, die entweder beim Kontokorrentkredit selbst oder bei einer Variante, dem kurzfristigen Geldmarkt- oder Eurokredit, erfolgen kann. Während eine solche Befristung beim Kontokorrentkredit zwar nicht die Regel darstellt, aber bankseitig durchaus ermöglicht wird, ist sie beim Geldmarkt- oder Eurokredit, entsprechende Bonität des Kreditnehmers vorausgesetzt, nahezu obligatorisch. Wichtig ist bei derartigen Befristungen, rechtzeitig an die jeweilige Kreditverlängerung zu denken und nicht erst wenige Tage vor dem Ablauftermin einen neuen Antrag zu stellen.

Die Bonität oder Kreditwürdigkeit eines Betriebs, die sich vor allem im Rating ausdrückt, sollte während des Bankgesprächs vom Unternehmer ebenfalls angesprochen werden. Mehr noch: Es

sollte sich zu einer Selbstverständlichkeit für beide Geschäftspartner entwickeln, die Kreditwürdigkeit des Unternehmers konsequent weiterzuentwickeln und damit schrittweise für eine Verbesserung der Kreditkonditionen zu sorgen. Davon profitieren sowohl die Bank, die mit einem zuverlässigen Kreditnehmer zusammenarbeitet, als auch der Betriebsinhaber, der neben günstigeren Zinssätzen mit einer langfristigen, verlässlichen Begleitung seines Finanzpartners rechnen kann.

Unabdingbare Voraussetzung dazu ist allerdings, dass die Einzelheiten des jeweiligen Ratings durch den Kreditgeber ebenso transparent gemacht werden wie die Details der wirtschaftlichen Lage des Betriebs, wozu der Unternehmer vor allem nach den Bestimmungen des Kreditwesengesetzes ohnehin verpflichtet ist.

Kreditsicherheiten prüfen

Ebenso wichtig sind Kreditsicherheiten, die mit zunehmender Tendenz auf die Höhe der Kreditkosten Einfluss nehmen. So sollte die Bewertung jeder einzelnen Sicherheit mit dem Bankgesprächspartner abgestimmt und der eigenen Wertermittlung gegenübergestellt werden. Je nach Situation ermöglicht so eine für beide Seiten nachvollziehbare und aktualisierte Bewertung zusätzliche Verhandlungsspielräume für den Unternehmer. Vor diesem Hintergrund kann auch ein Sicherheiten-tausch lohnen. Bietet der Betriebsinhaber zum Beispiel statt der bisherigen Verpfändung eines Teils der Betriebsausstattung alternativ etwa ein Grundpfandrecht an, kann die Qualität dieser meist werthaltigeren Sicherheit den Kreditzinssatz verringern. Hier besteht also ebenfalls ein intensiver Diskussionsbedarf, dem sich Bank und Kunde stellen sollten.

Dies gilt ebenso bei mittel- und langfristigen Betriebsdarlehen, die während der kommenden Monate fällig werden und gegebenenfalls verlängert werden müssen. Es ist von der Produktpalette der bisher finanzierenden Bank abhängig, ob und zu welchen Bedingungen eine Verlängerung

Jahresgespräch mit der Bank Gesprächsleitfaden

Vorbereitung und Inhalte eines Kreditgesprächs:

- ✓ Bestandsaufnahme sämtlicher Kredite einschließlich einer Bewertung der jeweiligen Kreditsicherheiten. Daraus folgt eine Gegenüberstellung von Krediten und Kreditsicherheiten, bei der das Verhältnis etwa eins zu eins sein sollte. Bei einer deutlichen Übersicherung bestehen Verhandlungsspielräume für eine teilweise Sicherheitenfreigabe bzw. zu verbesserten Kreditkonditionen.
- ✓ Aktualisierung der Daten zur wirtschaftlichen Lage des Betriebes einschließlich einer Liquiditäts- und Rentabilitätsmittlung für die kommenden ein bis zwei Jahre.
- ✓ Offenlegung aller Ratingdetails durch die Bank zur Einschätzung der aktuellen Kreditwürdigkeit des Betriebs bzw. des Inhabers und daraus zu entwickelnder Verbesserungen.
- ✓ Festlegung einer verbindlichen Regelung zu Umfang und Zeitpunkt der künftigen Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmers.

Betriebliches Rating – der Schlüssel zur Kreditvergabe

Das betriebliche Rating ist für Unternehmer der Schlüssel zur Sicherung der künftigen Kreditvergabe zu angemessenen Konditionen. Gerade vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise, müssen Betriebsinhaber kontinuierlich an der Verbesserung ihrer Kreditbeurteilung arbeiten. Das gilt nicht nur für das Zahlenwerk, das die betriebswirtschaftliche Seite abbildet („Finanzrating“). Auch das so genannte „qualifizierte Rating“, das sich vor allem mit den strategischen Stärken und Schwächen des Betriebsinhabers als Unternehmer auseinandersetzt, fließt in das Rating ein. Hinzu kommen weitere Informationen zur Kundenorientierung und zu den jeweils angebotenen Dienstleistungen, Details zur Kontoführung und rechtzeitige Überlegungen zur Sicherung einer Betriebsnachfolge. Im Ergebnis sollen sowohl das Finanzrating als auch das qualifizierte Rating möglichst die Gesamtheit des Betriebes erfassen. Um eine Verbesserung des Ratings zu erreichen, sollte der Unternehmer im regelmäßigen Kontakt mit dem Kreditgeber Ansatzpunkte beispielsweise zur Verbesserung seiner Rentabilität oder der Optimierung des Controllingsystems suchen.

bereits heute gesichert werden kann. Neben der Zusage des bisherigen Kreditgebers, den aktuell gültigen Zinssatz schon vorzeitig festzuschreiben, kann auch ein so genanntes „Voraus- oder Forwarddarlehen“ zur Lösung beitragen. Bei dieser Kreditvariante sichert sich der Betriebsinhaber das derzeitige Zinsniveau für die kommenden Monate bis zum Verlängerungszeitpunkt, üblicherweise allerdings zuzüglich eines Zinsaufschlages. Ob sich das Gesamtangebot für ihn rechnet, sollte der Unternehmer mit Hilfe seines Steuerberaters prüfen. Das

Thema Kreditverkäufe ist ein weiterer wichtiger Punkt, der im Rahmen eines jährlichen Orientierungsgesprächs geklärt werden sollte. Der Unternehmer sollte sich versichern lassen, wie sein Kreditgeber damit umgeht und künftig umgehen wird. Von dieser Antwort wird es je nach Betrieb häufig abhängen, ob dessen Eigentümer weiterhin intensiv mit seiner bisherigen Hausbank zusammenarbeiten will oder er gegebenenfalls auch über Geschäftsverbindungen zu anderen Kreditinstituten nachdenkt.

Michael Vetter

Glühkerzen: NGK

