

Bankgespräche richtig vorbereiten und führen

Wer Bankgespräche erfolgreich führen möchte, muss zunächst einmal eine Bank finden, die Gesprächspartnerin werden soll – das sind in Deutschland immerhin rund 1.500 Banken und Sparkassen. Welche davon könnte die „richtige“ Bank sein? Reicht Online-Banking oder soll es lieber ein/-e persönliche/-r Ansprechpartner/-in sein? Stimmt die Chemie? Diese und weitere Fragen sollten geklärt sein, bevor die gute Vorbereitung des Bankgesprächs erfolgt.

Für Existenzgründende, aber auch für etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer kann die gute Vorbereitung eines Bankgesprächs ausschlaggebend für den Erfolg des gewünschten Anliegens sein. Dabei gilt es, einige Grundregeln zu beachten: Wichtig ist, Ziel, Anlass und den Kapitalbedarf konkret zu benennen. Dasselbe trifft auch auf die Neuaufnahme von Krediten oder eine Umschuldung zu.

Die wichtigsten Unterlagen dafür sind:

- Ein gut ausgearbeiteter Businessplan
- Die kurze Darstellung der Unternehmensstrategie
- Umsatz und Liquidität plus Planzahlen
- Falls schon vorhanden: Jahresabschlüsse und BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung)
- Detaillierter Einkommensnachweis
- Kurze Zusammenfassung des Unternehmensleitbildes und der Kernkompetenzen
- Alleinstellungsmerkmal plus Wettbewerbsvorteile

Strategische Ziele und Maßnahmen sollten klar definiert sein. Außerdem sollten Existenzgründende sowie Unternehmerinnen und Unternehmer nach öffentlichen Förderprogrammen fragen und last but not least sich anhören, was der Bankberater oder die Bankberaterin zur Frage der erforderlichen Sicherheiten erklärt. Darüber hinaus ist es sinnvoll, im Vorfeld zu überlegen, welche Sicherheiten zur Verfügung gestellt werden können.

Grundlagen der Kreditentscheidung

Zum Verständnis der Entscheidungsfindung ist es für den Kreditnehmer hilfreich, die Perspektive zu wechseln: „Wie tickt die Bank, wenn es um einen Kredit geht?“ Die Antwort ist grundsätzlich leicht nachvollziehbar: Der Bank darf kein Schaden entstehen. Dafür gibt es mehrere Verfahren, die immer zur Anwendung kommen: Das sogenannte Vier-Augen-Prinzip = Vier Banker-Augen sehen mehr als zwei, dient in erster Linie dazu, das Risiko von Fehlern und Missbrauch zu reduzieren. Eine zweite bankinterne Überlegung ist, dass die Fachbereiche für Markt und Marktfolge ihre unabhängige positive Kreditentscheidung abgeben müssen. Dabei geht es einerseits um die Kundenbetreuung am Markt (Fachbereich Markt) und andererseits um das Risikomanagement der Bank (Fachbereich Marktfolge).

Für die Bank ist auch die Risikostreuung ein wichtiges Kriterium: Wenn eine Bank ausschließlich oder überwiegend Kredite für einige wenige Risikounternehmen verteilt, könnte sie schnell in eine Schieflage kommen. Das leuchtet ein. Eine Kreditvergabe für nicht risikorelevantes Geschäft ist von diesen Regelungen nicht betroffen.

Kreditwürdigkeit, Liquidität und Persönlichkeit

Jeder Kreditnehmer dürfte sich für „kreditwürdig“ halten. Die Bank möchte es aber auch belegt haben: Wie steht es mit der Bonität des Kreditnehmers? Kann er den Kredit voraussichtlich zurückzahlen? Das Wort Kredit leitet sich vom lateinischen credere = glauben ab. Der

Kreditnehmer muss glaubwürdig sein. Dafür hat die Bank Ratingverfahren und Prognosen für die Ausfallwahrscheinlichkeit, die berücksichtigt werden. Je nach Ergebnis dürften die Höhe des Kredits und die Konditionen oft unterschiedlich ausfallen.

Der sogenannte Cashflow, also die Frage nach der Liquidität des Unternehmens nach Abzug aller Kosten, wird als „Kapitaldienstfähigkeit“ bezeichnet und ist deshalb ausschlaggebend für eine Kreditvergabe. Daneben spielt aber auch die Unternehmerpersönlichkeit eine nicht zu unterschätzende Rolle. Gute Kenntnisse über die Unternehmenszahlen, Umsatzzahlen, Kostensituation, Marktentwicklung, Stärken und Schwächen des Unternehmens plus Lösungsansätze bei Schwierigkeiten sind gefragt.

Sicherheiten auf dem Prüfstand

Beleihungswert und Beleihungsgrenze sind ebenfalls erklärungsbedürftig:

Der Beleihungswert ist der Wert, den die Bank im Falle einer Verwertung, zum Beispiel der Versteigerung oder eines Verkaufs der als Sicherheit eingesetzten Immobilie voraussichtlich auf längere Sicht erzielen kann. Daraus ergibt sich, dass dieser Wert erheblich vom tatsächlichen, derzeit zu erzielenden Wert abweichen kann.

Die Beleihungsgrenze berechnet sich nach dem Risikoabschlag, den die Bank vom Beleihungswert abzieht. Das Risiko soll für die Bank möglichst gering sein.

Völlig ohne Hinterlegung einer Sicherheit funktioniert ein Blankokredit, der ausschließlich auf der persönlichen Kreditwürdigkeit des Unternehmers ausgestellt wird. Das erhöhte Risiko schlägt sich in den Kreditzinsen nieder.

Ein vertrauensvoller, offener und zuverlässiger Kunde ist für jede Bank ein idealer Kunde. Und für Unternehmerinnen und Unternehmer kann eine gute Bankbeziehung dazu beitragen, unternehmerische Risiken erheblich zu erleichtern.

Bettina Steden
Rechtsanwältin, Meschede