



Bankenkommunikation

Inhalt

- | | |
|---|---|
| I. Ausgangslage | 3. Vermitteln Sie Kompetenz und Zukunftsfähigkeit |
| II. Hintergründe | 4. Schaffen Sie Alternativen |
| III. Empfehlungen | |
| 1. Kommunizieren Sie regelmäßig und offen | |
| 2. Bereiten Sie sich und das Umfeld vor | |

I. Ausgangslage

Kommt Ihnen das bekannt vor? Sie möchten eine Maschine für Ihren Betrieb kaufen oder Ihre Kundenzahlungen gehen nicht wie geplant ein. Sie sprechen Ihre Bank an, bitten um einen Kredit und legen Ihre Bilanz mit aktueller BWA vor. Es folgen Fragen, Zweifel werden geäußert, und möglicherweise gibt es eine Absage.

II. Hintergründe

Ausgehend von der Immobilienkrise 2007 in den USA und der darauffolgenden Wirtschafts- und Finanzkrise war es wichtig, das ins Trudeln geratene Bankensystem zu stabilisieren. Dies geschah nicht nur durch Bereitstellung von Kapital, sondern auch durch eine Verschärfung der gesetzlichen Bestimmungen bzw. der Bankenregulierung. Hinzu kamen ab 2010 die Schuldenkrise in Europa und die Probleme unserer europäischen Währung. Ziel aller Maßnahmen (insbesondere Basel III) war es, ein stabiles, funktionsfähiges Bankensystem zu gewährleisten, ohne das unsere Wirtschaft nicht lebensfähig ist.

Das in 2011 umhergehende Schreckgespenst einer möglichen Kreditklemme kann getrost verneint werden. Banken und Sparkassen können aufgrund der von der EZB bereitgestellten hohen Liquidität die Wirtschaft mit genügend Kreditmitteln versorgen, um die gesamtwirtschaftlich erforderlichen Investitionen zu finanzieren. Dennoch haben KMU mit mittleren oder nur ausreichenden Bonitäten gemäß Umfragen und gezeigten Erfahrungen immer noch Schwierigkeiten, eine Finanzierung für Betriebsmittel und Investitionen zu erhalten.

Die angesprochene Basel III-Regulierung hat starken Einfluss auf die internen Prozesse in den Banken genommen. Über die Bilanzzahlen hinaus spielen die so genannten weichen Faktoren (geschäftliches Umfeld, Wettbewerb,

Abnehmer, Geschäftsführung, Kontoinformationen, Informationspolitik etc.) zunehmend eine wichtige Rolle. Das Ergebnis der eigenen Bonität spiegelt sich im Rating wider, das die Banken jeweils für ihr Haus nach gesetzlich vorgegebenen Bestimmungen ermitteln. Eine gute Ratingnote ist das Maß aller Dinge.

PRAXISHINWEIS

Deshalb ist es für Sie wichtig, sich schnellstmöglich darauf einzustellen. Machen Sie sich fit für eine neue Finanzkommunikation. Werden Sie aktiv und treffen Vor-sorge – mit den folgenden Empfehlungen.

III. Empfehlungen

Die folgenden Empfehlungen zur Bankenkommunikation garantieren Ihnen keine Kreditgewährung, erhöhen aber die Wahrscheinlichkeit. Denn Sie schaffen damit eine Win-win-Situation – Offenheit und Verlässlichkeit schaffen Vertrauen. Dies ist eine gute Grundlage für eine gedeihliche Zusammenarbeit.

1. Kommunizieren Sie regelmäßig und offen

Suchen Sie regelmäßig den Kontakt zu Ihrem Firmenkundenbetreuer und Ihrer Hausbank.

Checkliste: Regelmäßige und offene Kommunikation

- Bauen Sie eine gute persönliche Beziehung auf.
- Schaffen Sie ein Umfeld von gegenseitigem Vertrauen, das sich durch Offenheit und Transparenz auszeichnet.



- Akzeptieren Sie das Informationsbedürfnis der Banken. Gehen Sie insbesondere auf „kritische“ Fragen des Bankers ein und versuchen Sie, diese zu entkräften.
- Sprechen Sie Ihre Bank rechtzeitig an. Die Prüfung Ihres Kreditwunsches bedarf meist einer gewissen Bearbeitungszeit.
- Führen Sie jährlich ein ausführliches Bilanzgespräch mit Ihrer Bank. Sprechen Sie über Stärken, Schwächen und Verbesserungsvorschläge aus Bankensicht. Erfragen Sie auch den Eindruck, den die Bank von Ihrer Bilanz hat.
- Seien Sie verlässlich: Versprechen Sie nichts, was Sie nicht halten können und liefern Sie, was sie versprochen haben.
- Stellen Sie die Kompetenzen Ihres Unternehmens mit speziellem Know-how, den Kunden- und Entwicklungspotenzialen, der Innovationskraft und insbesondere dem Alleinstellungsmerkmal dar.
- Beschreiben Sie den für Ihr Unternehmen relevanten Markt, den Wettbewerb und Ihre Marktposition.
- Zeigen Sie die zukünftige (erfolgreiche) Ertragssituation Ihres Unternehmens mit Zahlen auf. Dazu gehören – neben Bilanzen und BWAs – Planungsrechnungen wie Investitions- und Finanzierungsplanung, Rentabilitäts- und Kapitaldienstberechnungen. Entwickeln Sie dabei Zukunftsszenarien bei unterschiedlichen Annahmen.
- Stellen Sie Zahlen, Unterlagen etc. realistisch dar; versuchen Sie nicht, diese „schön zu rechnen“. Zeigen Sie, dass Sie auch im „Worst Case“-Fall überlebensfähig sind.

2. Bereiten Sie sich und das Umfeld vor

Eine gute Vorbereitung ist durch nichts zu ersetzen. Nehmen Sie sich daher die erforderliche Zeit, zu überlegen, welche Unterlagen mit welchen Inhalten vorzulegen sind. Am besten gelingt dies, wenn Sie sich gedanklich in die Lage des Gegenübers versetzen.

Checkliste: Vorbereitung und Umfeld

- Zeigen Sie sich gut vorbereitet. Stellen Sie Sachverhalte einfach, klar und aussagekräftig in optisch guter Form dar.
- Schaffen Sie für das Bankengespräch eine freundliche Atmosphäre und vermeiden Sie dabei Termindruck.
- Laden Sie Ihren Banker zu einer Betriebsbesichtigung ein. Übergeben Sie ihm dabei auch Unterlagen, Flyer und Werbematerial Ihres Unternehmens.
- Machen Sie sich vorher auch Gedanken über mögliche Diskussionspunkte und Sicherheiten.
- Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Bilanz- und GuV-Relationen mit Blick auf die Verbesserung Ihrer Bonität bzw. Ihres Ratings.
- Stellen Sie ein tragfähiges Finanzierungskonzept auf und beachten dabei Gesamtverschuldung, Liquidität sowie Kapitaldienstfähigkeit.
- Kommentieren Sie die gelieferten Zahlen unbedingt, insbesondere bei ungeplanten Abweichungen.
- Zeigen Sie auch, dass Sie für Eventualfälle (Notfallplanung, anstehende Nachfolge im Unternehmen) gerüstet sind.
- Stellen Sie sich dem Rating und versuchen Sie, es positiv zu beeinflussen. Sprechen Sie mit Ihrem Bankberater darüber.

3. Vermitteln Sie Kompetenz und Zukunftsfähigkeit

Bringen Sie Kompetenz und Zukunftsfähigkeit des eigenen Unternehmens zum Ausdruck.

Checkliste: Kompetenz und Zukunftsfähigkeit

- Geben Sie sich fachlich versiert und kompetent. Führen Sie das Gespräch im Dialog. Zeigen Sie, dass Sie der richtige Steuermann für Ihr Unternehmen sind.
- Entwickeln Sie ein übergeordnetes Leitbild (Vision) und bauen darauf Ihre Unternehmensziele auf.
- Stellen Sie Geschäftsmodell und Strategie vor und zeigen klare, möglichst einfache Strukturen auf.
- Entwickeln Sie eine „Finanz-Story“, die beim Leser auch Emotionen erzeugt.
- Stellen Sie sich dem Rating und versuchen Sie, es positiv zu beeinflussen. Sprechen Sie mit Ihrem Bankberater darüber.

4. Schaffen Sie Alternativen

Stellen Sie sich im Finanzierungsbereich flexibel auf. Denken und handeln Sie auch hier in Alternativen.

Checkliste: Alternativen schaffen

- Bauen Sie sich eine zweite Bankverbindung auf.
- Erweitern Sie damit Ihre Finanzierungsspielräume und schaffen Sie sich einen Wettbewerbsvergleich.
- Da ein solcher Aufbau sorgfältig vorbereitet werden muss, sollten Sie eine gewisse Zeit einkalkulieren.
- Beziehen Sie auch Alternativen wie Leasing, Factoring und Beteiligungskapital in Ihre Überlegungen ein. Denken Sie bei Ihren Finanzierungsvorhaben auch an öffentliche Mittel und staatliche Bürgschaftsprogramme.



PRAXISHINWEISE

- Bleiben Sie vertragstreu und stimmen erforderlichenfalls geplante Änderungswünsche vorab mit Ihrer Bank ab.
- Achten Sie unbedingt darauf, dass es nicht zu unabgesprochenen Überziehungen kommt. Melden Sie sich vorher bei der Bank.
- Überprüfen Sie Ihren Finanzbedarf, z. B. ob die derzeitige Höhe Ihres Kontokorrentkredites noch Ihrem aktuellen Geschäftsumfang/Bedarf entspricht.
- Stimmen Sie den Umfang der benötigten Unterlagen/Informationswünsche vorab mit der Bank ab.
- Überprüfen Sie, ob durch erfolgte Tilgungen frei gewordene Sicherheiten zurückgegeben werden können.
- Entwickeln Sie über den heutigen Tag hinaus eine mittelfristige Finanzstrategie.
- Überprüfen Sie bei der Finanzierung von Investitionen, ob Sie auch Eigenkapital einbringen können.
- Ein regelmäßiges, gut strukturiertes Reporting ist zudem eine gute Grundlage für eine unabdingbare Krisenprävention.
- Sie sind zu mehr als 100 % im Tagesgeschäft gebunden. Sprechen Sie daher Ihren Berater an. Er kann Sie vertrauensvoll bei der Vielzahl Ihrer Aufgaben rund um die Bankenkommunikation unterstützen.

Alle Informationen und Angaben in diesem Mandanten-Merkblatt haben wir nach bestem Wissen zusammengestellt. Sie erfolgen jedoch ohne Gewähr. Diese Information kann eine individuelle Beratung im Einzelfall nicht ersetzen.