

Bankenkommunikation

Nr.29

Rechtsstand: April 2020

Inhalt

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

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

Die Finanz- und Immobilienkrise 2007/2008 ist uns allen noch in Erinnerung. Die Rettung der Banken, die Bereitstellung von Liquidität sowie Kapital und die Verschärfung der gesetzlichen Bestimmungen bzw. der Bankenregulierung sollten Abhilfe schaffen. Auch die im Jahr 2010 folgende Schuldenkrise einiger EU-Länder mit den Problemen um den Euro erforderten hohen Anstrengungen, die weniger von der Politik als von der EZB gelöst wurden.

Nach einem langanhaltenden Aufschwung stehen wir 2019/2020 wieder vor einer ähnlichen Situation, die jedoch an Stärke zugenommen hat. Weitere Probleme sind hinzugekommen (Risiken aus dem Brexit sowie Handelsbeschränkungen vornehmlich zwischen USA und China, zudem die Flüchtlingsproblematik in Europa).

Die wirtschaftlich noch nicht abschließend einzuschätzenden Folgen des Coronavirus haben zusätzlich gravierende Auswirkungen auf die Weltwirtschaft. Das Rezessionsgespenst steht real vor der Tür. Die Regierungen beabsichtigen, entgegenwirkende Maßnahmen zu ergreifen. Die Notenbanken werden ebenfalls massiv darauf reagieren müssen. Ziel war es, die Wirtschaft und den Euro zu retten.

In dieser Situation geraten Banken und Sparkassen von zwei Seiten unter Druck. Eine sich verschlechternde Wirtschaft sowie die Niedrigzinsen drücken enorm auf deren Ertragskraft und bedrohen sogar deren Existenz.

Eine Reaktion ist in der Erhöhung der Gebühren und Kosten, dem Abbau von Personal und einer Zurückhaltung bei der Kreditvergabe in Richtung guter Bonitäten (weitere Regulierung durch Basel III) zu sehen.

Es zeigt sich immer wieder, dass mittelständische Unternehmen mit mittleren oder nur aus-reichenden Bonitäten Schwierigkeiten haben, eine Finanzierung für Betriebsmittel und Investitionen zu erhalten.

PRAXISHINWEIS

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

III. Empfehlungen

Eine gute Ratingnote ist das Maß aller Dinge. Über die Bilanzzahlen hinaus spielen die so genannten weichen Faktoren (geschäftliches Umfeld, Wettbewerb, Abnehmer, Geschäftsführung, Kontoinformationen, Informationspolitik etc.) 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.

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.

Haftungsausschluss: Dieser Informationsbrief ist mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Ich bitte aber um Verständnis dafür, dass ich für gleichwohl etwaig enthaltene Informationsfehler keine Haftung übernehme. Bitte beachten Sie, dass es sich bei den Inhalten nur um allgemeine Hinweise handeln kann, die die Prüfung und erforderliche individuelle Beratung eines konkret zu beurteilenden Sachverhaltes nicht zu ersetzen vermögen. Für Ihre Rückfragen und Ihre persönliche Beratung stehe ich Ihnen mit meinem Team jederzeit gern zur Verfügung.

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.

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.

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 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.

- 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.

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.

Suchen Sie gezielt nach Finanzierungsalternativen im Bereich der zahlreichen Fintechs oder auch Vermittlungsplattformen im Internet.

Haftungsausschluss: Dieser Informationsbrief ist mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Ich bitte aber um Verständnis dafür, dass ich für gleichwohl etwaig enthaltene Informationsfehler keine Haftung übernehme. Bitte beachten Sie, dass es sich bei den Inhalten nur um allgemeine Hinweise handeln kann, die die Prüfung und erforderliche individuelle Beratung eines konkret zu beurteilenden Sachverhaltes nicht zu ersetzen vermögen. Für Ihre Rückfragen und Ihre persönliche Beratung stehe ich Ihnen mit meinem Team jederzeit gern zur Verfügung.

5. Praxishinweise

Befolgen Sie idealerweise die nachstehenden Praxishinweise in Ihrer Bankenkommunikation.

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.
- Halten Sie sich auf dem Markt der Fintechs und Vermittlungsportale auf dem Laufenden.
- 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.

Haftungsausschluss: Dieser Informationsbrief ist mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Ich bitte aber um Verständnis dafür, dass ich für gleichwohl etwaig enthaltene Informationsfehler keine Haftung übernehme. Bitte beachten Sie, dass es sich bei den Inhalten nur um allgemeine Hinweise handeln kann, die die Prüfung und erforderliche individuelle Beratung eines konkret zu beurteilenden Sachverhaltes nicht zu ersetzen vermögen. Für Ihre Rückfragen und Ihre persönliche Beratung stehe ich Ihnen mit meinem Team jederzeit gern zur Verfügung.