



In guten wie in schlechten Zeiten

Während der aktuell guten Auftragslage beschäftigen sich wenige Unternehmer mit ihren externen Partnern. Das Tagesgeschäft hat Vorrang. Wir setzen uns auf den Stuhl des Gegenübers und erklären, was strategische Unternehmer auszeichnet.

Nach wie vor sind Banken von großer Bedeutung für das Handwerk

Die anhaltend gute Konjunktur im Handwerk spiegelt sich auch in den Bankkonten vieler Unternehmen wider. Wir beobachten, dass die komfortablere Liquiditätssituation häufig eine Veränderung in der Beziehung zwischen Unternehmern und Banken zur Folge hat. In Zeiten enger Liquidität mussten die Unternehmen frequentiert und umfangreich über ihre Entwicklungen berichten. Seit Eintreten der Entspannung der Liquiditätssituation werden diese Maßnahmen gerne gestoppt und die Kommunikation schläft ein. Dabei ist es wichtig, regelmäßig mit den Banken zu kommunizieren. Kreditbedarf ist im Handwerk weiterhin gegeben. In den vergangenen vier Jahren sind Kredite an inländische Unternehmen und wirtschaftlich selbstständige Privatpersonen im Baugewerbe um 11,98 Milliarden Euro gestiegen*. Seien Sie sich bewusst, dass Konjunktumschwünge nie auszuschließen sind und Sie unabhängig davon Banken weiterhin für Nachfolgeregelungen, Investitionen und Betriebsmittel benötigen. Darüber hinaus können Großaufträge mit langen Zahlungszielen nur mit einer geeigneten Projektfinanzierung realisiert werden. Bei der regelmäßigen Kommunikation mit Ihrer Bank geht es nicht um Nettigkeiten zwischen Ihnen und Ihrem Berater, sondern darum zu zeigen, dass Sie die Zahlen Ihres Unternehmens kennen und Ihre Marktstrategie vermitteln können. Tun

Sie dies nicht, kann eine bevorstehende Kreditaufnahme schwierig werden.

› **Tipp:** Planen Sie vorausschauend und pflegen Sie die Beziehungen zu Ihren Banken. Eine regelmäßige und vertrauensvolle Kommunikation der Unternehmenszahlen und -strategie erleichtert eine aktuell nicht auszuschließende Kreditaufnahme für die Zukunft.

Setzen Sie sich auf den Stuhl des Bankers

Wie der Presse zu entnehmen war, wurde das oben angesprochene Kreditwachstum insbesondere durch die Sparkassen und Genossenschaftsbanken realisiert. Diese haben im Vergleich zu Kredit- und Großbanken ihr Kreditgeschäft erweitert. Doch das anhaltend niedrige Zinsniveau und ein extrem harter Wettbewerb, mittlerweile auch mit Internetplattformen, senken die Margen der Banken. In der Folge haben Fusionen der Häuser stattgefunden und Geschäftsstellen wurden geschlossen. Die Vorschriften der Aufsichtsbehörden verschärfen sich. Informationspflichten und Konditionen bedeuten kein steigendes Misstrauen Ihrem Unternehmen gegenüber, da die Banken selbst zu einer Risikoabschätzung ihrer Unternehmungen verpflichtet sind. In den wenigsten Fällen ist Ihr Bankberater in der Lage, über Finanzierungen selbst zu entscheiden. Er arbeitet die von Ihnen übermittelten Informationen auf und fügt seine eigene Ein-

schätzung hinzu. Dieses Paket gibt er an die unabhängige Abteilung der Marktfolge weiter. Diese entscheidet dann über die Bewilligung und die Konditionen.

› **Tipp:** Anstatt über Prozentpunkte hinter dem Komma zu feilschen, suchen Sie sich Ihre Hausbank als langfristigen Partner, der Sie auch in schwierigen Zeiten begleitet.

Das Rating aktiv beeinflussen

Das Rating Ihres Unternehmens setzt sich aus folgenden Faktoren zusammen:

- wirtschaftliche Verhältnisse
- Informationsverhalten und Kontoführung
- Management und Organisation
- Markt und Branche
- Strategieplanung

Deshalb gilt: „Offenheit tut gut – die Bank ist Ihr Partner!“ In der Zusammenarbeit mit Ihrem Bankberater können Sie Ihr aktuelles Rating analysieren, um etwaige Schwachstellen in Ihrem Unternehmen zu identifizieren und Ihr Rating für die Zukunft zu verbessern oder aufrechtzuerhalten.

Neben dem Verständnis für die Informationsbereitstellung der Unternehmensdaten ist die Qualität der Informationen entscheidend. Häufig erleben wir, dass Unternehmer Jahresabschlüsse oder betriebswirtschaftliche Auswertungen vom Steuerberater direkt an die Banken verteilen, ohne sich näher damit zu befassen. Dabei ist die Kommentierung der Unterlagen vereinzelt zwingend erforderlich; das Auslassen dieser Kommentierung kann dem Berater ein verfehltes Bild der Unternehmenslage übermitteln. Gleiches gilt für Strategieplanungen. Lassen Sie Ihren Berater an Ihren Ideen teilhaben und bringen Sie diese auch zu Papier – gerne auch in Form von Planungsrechnungen. Er wird es Ihnen danken und sich bei der nächsten Kreditentscheidung positiv daran erinnern.

› **Tipp:** Nehmen Sie Unterlagen zu Ihren wirtschaftlichen Verhältnissen nicht als gegeben hin, sondern diskutieren Sie diese mit Ihrem Berater. //

*Quelle: Deutsche Bundesbank