

finanzieren //

Firmenkundenbetreuer drücken sich in Kredit- oder Krisengesprächen oft verklausuliert aus. Das gilt besonders, wenn sie eine Finanzierung nicht gewähren können – oder wollen. Wer genau weiß, was hinter den Floskeln steckt, hat mehr Handlungsspielraum.

Was Banker meinen, wenn sie sagen ...

Die wichtigsten Phrasen und ihre Übersetzung

Von Andrea Martens

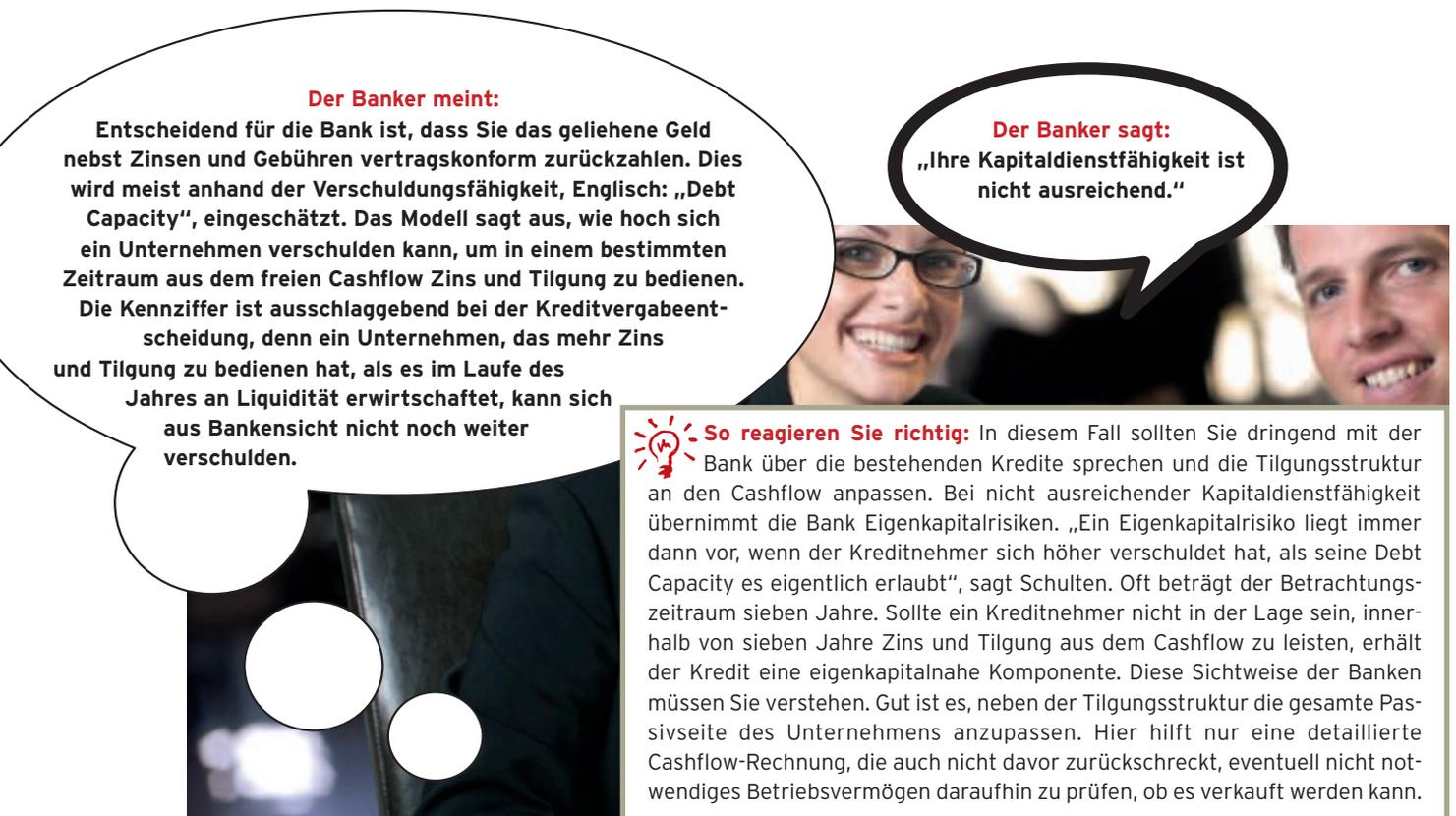
andrea.martens@marktundmittelstand.de



Der Banker meint:
„Sie bekommen bei uns keine Finanzierung und den wahren Grund dafür verraten wir Ihnen nicht.“

Der Banker sagt:
„Aufgrund des Ratings können wir Ihnen keinen Kredit geben.“

So reagieren Sie richtig: „Fragen Sie, ab wann Sie denn wieder mit einer Kreditanfrage auf die Bank zugehen dürfen“, rät André Schulten von Network Corporate Finance. Der Trick: Dadurch erfahren Sie leicht, warum Sie abgelehnt worden sind. Sofern es sich um eine Bank handelt, mit der Sie bisher nicht zusammengearbeitet haben, informieren Sie das Kreditinstitut regelmäßig über positive Unternehmensentwicklungen, damit sich eine Beziehung aufbaut. Auch Ihrer Hausbank sollten Sie diese Informationen zukommen lassen. So kommen Sie eventuell schneller an den gewünschten Kredit.



Der Banker meint:
Entscheidend für die Bank ist, dass Sie das geliehene Geld nebst Zinsen und Gebühren vertragskonform zurückzahlen. Dies wird meist anhand der Verschuldungsfähigkeit, Englisch: „Debt Capacity“, eingeschätzt. Das Modell sagt aus, wie hoch sich ein Unternehmen verschulden kann, um in einem bestimmten Zeitraum aus dem freien Cashflow Zins und Tilgung zu bedienen. Die Kennziffer ist ausschlaggebend bei der Kreditvergabeentscheidung, denn ein Unternehmen, das mehr Zins und Tilgung zu bedienen hat, als es im Laufe des Jahres an Liquidität erwirtschaftet, kann sich aus Bankensicht nicht noch weiter verschulden.

Der Banker sagt:
„Ihre Kapitaldienstfähigkeit ist nicht ausreichend.“

So reagieren Sie richtig: In diesem Fall sollten Sie dringend mit der Bank über die bestehenden Kredite sprechen und die Tilgungsstruktur an den Cashflow anpassen. Bei nicht ausreichender Kapitaldienstfähigkeit übernimmt die Bank Eigenkapitalrisiken. „Ein Eigenkapitalrisiko liegt immer dann vor, wenn der Kreditnehmer sich höher verschuldet hat, als seine Debt Capacity es eigentlich erlaubt“, sagt Schulten. Oft beträgt der Betrachtungszeitraum sieben Jahre. Sollte ein Kreditnehmer nicht in der Lage sein, innerhalb von sieben Jahre Zins und Tilgung aus dem Cashflow zu leisten, erhält der Kredit eine eigenkapitalnahe Komponente. Diese Sichtweise der Banken müssen Sie verstehen. Gut ist es, neben der Tilgungsstruktur die gesamte Passivseite des Unternehmens anzupassen. Hier hilft nur eine detaillierte Cashflow-Rechnung, die auch nicht davor zurückschreckt, eventuell nicht notwendiges Betriebsvermögen daraufhin zu prüfen, ob es verkauft werden kann.

Der Banker sagt:
„Ihr Rating hat sich verschlechtert, daher müssen wir die Zinskonditionen anpassen.“

Der Banker meint:
Das Kreditrating ist ein Urteil über Ihre Bonität. Es sagt aus, mit welcher Wahrscheinlichkeit Sie den gewährten Kredit pünktlich und vollständig zurückzahlen. Das Ausfallrisiko ist Bestandteil der Kreditkalkulation. Da eine Bank im Kreditbereich ein Geldhändler ist und Händler oftmals mit geringen Margen arbeiten, muss sich das Institut vor Ausfällen sichern und eine Risikovorsorge treffen. Erhöht sich das Ausfallrisiko, muss auch die Risikovorsorge angehoben werden. Diese möchte die Bank auf Sie abwälzen. Aus diesem Grunde versucht sie, die Zinsen zu erhöhen.

 **So reagieren Sie richtig:** Bitten Sie um die Offenlegung des Ratings. Vor allem sollten Sie fragen, welche Faktoren die Erhöhung des Risikos genau begründen. Hebt Ihr Kreditinstitut die Zinsen an, ohne dass Sie neue Zahlen oder Reportings eingereicht haben, erhöht es die Marge aus Gründen, die in Wahrheit gar nichts mit Ihrem Rating zu tun haben. Sagen Sie Ihrem Banker, dass Ihnen dies klar ist, und fragen Sie hartnäckig nach, was die wirklichen Gründe sind.

Der Banker meint:
„Ich bin von Ihrem Geschäftsmodell und der Entwicklung des Unternehmens nicht überzeugt.“ Oder aber er sagt Ihnen die Wahrheit, und Ihre Sicherheiten reichen für die gewünschte Finanzierung tatsächlich nicht aus.

Der Banker sagt:
„Ihre Sicherheiten reichen nicht aus.“

 **So reagieren Sie richtig:** „Finden Sie heraus, was der wirkliche Grund für die Absage ist“, sagt Schulten. Als Faustregel gilt, dass gewerbliche Grundstücke zu etwa 60 Prozent des Verkehrswertes und Forderungen zu circa 50 Prozent ihres Nominalwertes als Sicherheit verwendet werden können. Reichen Ihre Sicherheiten nicht aus, fragen Sie nach, welche Wertansätze die Bank gewählt hat. Vielleicht ist der Verkehrswert eines Grundstücks gestiegen, was das Kreditinstitut nicht berücksichtigt hat. Eventuell lohnt es sich, ein Gutachten erstellen zu lassen. Wenn alles nichts nützt, denken Sie über Alternativen zum Bankkredit nach, die aus der Sicherheit mehr Wert schlagen, wie Factoring. Hier sind oft die Wertansätze bei Forderungen wesentlich höher. Eine weitere Alternative sind Ausfallbürgschaften.

Der Banker sagt:
„Wir würden im Sicherheitenpool ja gern etwas für Sie bewegen, allerdings sind die Kollegen sehr skeptisch.“

Der Banker meint:
In Krisensituationen und wenn bei wichtigen unternehmerischen Entscheidungen die Zustimmung von Banken notwendig ist, bilden Gläubiger oft einen Sicherheitenpool. In einem solchen Pool herrscht das Eigeninteresse eines jeden Kreditgebers vor sowie die Befürchtung, das höchste Risiko zu tragen. Banker, die dem Unternehmer helfen möchten, werden oftmals überstimmt. Als erstes gelten die Interessen der einzelnen Banken, dann die des Pools und dann erst Ihre: „Daher können wir im Moment leider nichts für Sie tun.“

 **So reagieren Sie richtig:** „Überprüfen Sie selbst, ob die Aussage des Bankers stimmt“, sagt Schulten. Sie sollten sich in dieser Situation auf einen sehr erfahrenen Verhandlungsführer verlassen. Nehmen Sie an den Poolsitzungen teil und berufen Sie zweimal im Jahr selbst eine ein. Achten Sie darauf, dass auch weitere Finanzierer, wie etwa ein Factor, eingeladen werden. Diese werden oft vergessen, sind aber meist signifikante Kreditgeber und stehen in der Regel auf der Seite des Unternehmers. Nur durch eine gezielte, strategische Aufklärung der Pläne und Interessen des Unternehmers ist in Poolsituationen eine gemeinschaftliche Lösung zu erzielen. Erst dann werden Finanzierungen wieder möglich.