



Nachgefragt

Experteninterview mit Frau Dagmar Kolmeder, Oberbank AG

Nach den Ergebnissen der Umfrage im Rahmen meines letzten Newsletters zum Verhalten der Kreditinstitute bei Finanzierungsanfragen haben die Befragten bislang keine positiven Veränderungen feststellen können (die vollständigen Ergebnisse der Befragung finden Sie im Artikel „Nachgehakt“ weiter unten).

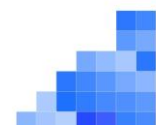
Vor diesem Hintergrund wollte ich die Fragestellung aus Sicht eines Kreditinstitutes betrachten und habe ein Gespräch mit Frau Dagmar Kolmeder, Geschäftsstellenleiterin der Oberbank AG, Filiale Unterschleißheim geführt. Frau Kolmeder ist seit über 30 Jahren im Bankgeschäft tätig, davon seit mehr als 15 Jahren im Firmenkundengeschäft.

G.T.: Vielen Dank, Frau Kolmeder, dass Sie sich für meine Fragen zum Finanzierungsklima für kleine und mittlere Unternehmen Zeit nehmen.

D.K.: Sehr gerne!

G.T.: Sagen Sie, Frau Kolmeder, ist es für Unternehmen schwieriger geworden, Kredite zu erhalten, wie es offenbar die meisten aktuell empfinden?

D.K.: Aus unserer Sicht nicht, denn die Kreditinstitute verfügen i. d. R. über hohe Einlagenstände, die dzt. bei der EZB mit negativen Zinssätzen belegt sind. Sie haben also die Möglichkeit über die Kreditvergabe ein positives Geschäft für die Bank zu generieren.





Allerdings kann es auf Grund der der Risikopolitik einiger Häuser zu erhöhten Anforderungen bei der Einreichung von Unterlagen kommen.

G.T.: Woran liegt Ihrer Meinung nach das Empfinden der Antragsteller? Sind es die Geschäftspolitiken einzelner Kreditinstitute und / oder gesetzliche Vorgaben, die die Kreditvergabe erschweren?

D.K.: Im privaten Bereich sind es dzt. tatsächlich die neuen gesetzlichen Vorschriften im Bereich des „Verbraucherschutzgesetzes“, wodurch die Anforderungen bei privaten Finanzierungen stark gestiegen sind.

Im Firmenkundengeschäft kann es durchaus mit der Geschäftspolitik der einzelnen Kreditinstitute zusammenhängen.

G.T.: Was sind Ihrer Erfahrung nach die größten Hürden für Unternehmen bei Finanzierungsanfragen?

D.K.: Die größte Hürde ist nicht vorhandenes Eigenkapital bzw. der fehlende Eigenmitteleinsatz bei Finanzierungen. Grundsätzlich sollte bei jeder Finanzierung ein Eigenmittelanteil von mind. 10 %, normal 15 %, eingebracht werden. Im Immobilienbereich wird dzt. ein noch höherer Einsatz gefordert, da man schon heute von einer Immobilienblase spricht, d. h. die aktuellen Immobilienpreise sind auf Dauer überhöht.

Von unseren Kunden wissen wir, dass andere Kreditinstitute extrem lange Bearbeitungszeiten haben bis die Finanzierung steht. Außerdem hören wir immer wieder, dass die Mitarbeiter in den Banken oft nicht über entsprechendes Know-how verfügen, um den Kunden das richtige Finanzierungskonzept zu erstellen.





G.T.: Welche Tipps können Sie Unternehmern zur Vorbereitung und Durchführung von Kreditgesprächen geben?

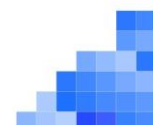
D.K.: Das A und O sind sauber und plausibel aufbereitete Unterlagen, dazu gehören:

- eine Vorhabensbeschreibung, die kurz und knapp sein sollte, da die Berater heute keine Zeit mehr haben, umfangreiche Darstellungen zu lesen
- eine SWOT-Analyse, die die Investition selbst kritisch beurteilt (ist Bedarf gegeben? Was mache ich anders als die anderen? Warum sollte gerade meine Idee zum erwünschten Erfolg führen?)
- ein Investitionsplan sowie eine Umsatz- und Ertragsplanung unter Einbindung einer worst-case-Berechnung. Hierbei sollten Antragsteller den Ausführungen von eingeschalteten Beratern in der Existenzgründungsphase kritisch gegenüberstehen. Meiner Erfahrung nach werden hier oft zu positive Planungen erstellt.

Darüber hinaus sollten im Rahmen der Gesprächsvorbereitungen Überlegungen zur Dauer der Investitions-/Gründungsphase angestellt werden. Diese ist oftmals länger als gedacht und kann zu existenzbedrohenden Liquiditätsgaps führen. Es sollten genügend liquide Reserven vorhanden sein.

G.T.: Was geht gar nicht im Bankgespräch bzw. der weiteren Zusammenarbeit?

D.K.: Dinge verschweigen, d. h. auch wenn es negative Sachverhalte gibt, sollten diese immer offen und zeitnah angesprochen werden. Nur so





kann auf Dauer eine Beziehung und Vertrauen aufgebaut werden, was unbedingt notwendig ist, damit der Berater weiß, dass er sich auf die Aussagen des Kunden verlassen kann.

G.T.: Was bedeutet für Sie persönlich bzw. Ihr Haus „vertrauensvolle Zusammenarbeit“?

D.K.: Genau das, d. h. man versteht sich als Partner: beide Seiten sollten, sobald etwas unvorhergesehenes Negatives aufkommt, dies unverzüglich seinen Geschäftspartnern / Berater mitteilen. Je eher der Berater informiert ist, desto länger hat er Zeit, eine passende Lösung zu erarbeiten.

Des Weiteren sollten Dinge nicht auf die lange Bank geschoben werden, Bonitätsunterlagen und wirtschaftliche Daten sauber und zeitnah - am besten unaufgefordert - bei der Bank vorgelegt werden. Auch hier gibt es Vorgaben wie z. B. die Vorlage von betriebswirtschaftlichen Auswertungen spätestens 6 Wochen nach Quartalsende bzw. Jahresabschlüsse innerhalb des 1. Halbjahres des Folgegeschäftsjahres, spätestens bis 30.09..

Ein guter Berater wird seinen Kunden zu Beginn der Geschäftsbeziehung diesbezüglich umfassend informieren.

G.T.: Zusammengefasst sind Sie, Frau Kolmeder, also der Meinung, dass bei einem vertrauensvollen Miteinander von Bank und Kunden - vorausgesetzt gewisse „Spielregeln“ werden eingehalten - zu einer für beide Seiten erfolgreichen Geschäftsbeziehung führt.

D.K.: Ganz genau!

G.T.: Haben Sie vielen Dank für das Gespräch, Frau Kolmeder. Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg und stets zufriedene Kunden.

