

# Wenn die Bank den Hahn zudreht

**Tipps, die sich im Umgang mit Kreditgebern ‚auszahlen‘**

**Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) müssen immer häufiger feststellen, dass ihnen Kreditinstitute kein zusätzliches Kapital mehr zur Verfügung stellen – und dies trotz einer offenkundig guten Konjunktur. Die Unternehmer stehen dem ‚Nein‘ der Banken meist völlig ratlos gegenüber.**

**G**erade kleine Betriebe wissen zu wenig darüber, nach welchen Kriterien Banken über Kredite entscheiden“, beschreibt Burkhard Jung, Vorstandsvorsitzender der CMS AG, einem Beratungsunternehmen, das sich auf den Mittelstand spezialisiert hat, die aktuelle Situation. Tatsache ist, dass die Banken zunehmend vorsichtiger werden – zumal einige selbst in finanzielle Probleme geraten sind. In der Folge haben sie ihre Kontrollinstrumente überprüft beziehungsweise die Sicherheitsrichtlinien, was drohende Kreditausfälle angeht, angepasst.

Wenn eine Bank einen Kredit verweigert, muss das aber noch lange nicht heißen, dass der Unternehmer etwas falsch gemacht hat. „Immer häufiger passiert es, dass eine Bank sich auf eine bestimmte Branche spezialisiert und andere nicht mehr mit Darlehen unterstützt“, erklärt Sebastian Louis, Geschäftsführer der auf Mittelstandsfinanzierungen spezialisierten Unternehmensberatung RHL. Eine solche Absage wird dann nicht selten mit dem mehr oder weniger dezenten Hinweis, der Betrieb möge doch in Zukunft die Dienste eines anderen Kreditinstituts in Anspruch nehmen, verbunden. „Unerhört“, sagen viele Unternehmer. Und tatsächlich klingt dies erst einmal

fragwürdig. Bei aller berechtigten Empörung: „Da hilft keine Entrüstung, sondern strategisches Vorgehen“, empfiehlt Louis.

## Eine Frage der Planung

In der Realität sieht es oft so aus, dass viele Unternehmer ihre Finanzierung über die aktuelle ‚Betriebswirtschaftliche Auswertung‘ (BWA) planen. Jung: „Das heißt, sie stellen erst fest, dass sie akut Geld brauchen, wenn das Geld eigentlich schon auf ihrem Konto liegen müsste. Und dann ist es eben meist zu spät.“ Eine Erfahrung, die auch viele Kfz-Betriebe schon gemacht haben.

Was kann ein Unternehmer also tun, um die Chancen bei der Kreditvergabe zu verbessern? „In erster Linie muss er der Bank zeigen, dass er sein Geschäft im Griff hat“, betont Louis, „und dass er in die Zukunft planen kann.“ Ein entscheidender Punkt. Denn die Bank möchte wissen, was in zwei bis drei Jahren mit ihrem Geld passiert. Umgekehrt müssen Unternehmen den Banken zeigen, dass sie diese Interessenslage ihrer Geldgeber kennen, verstehen und sich auch danach richten.

„Unternehmen planen aus Erfahrung“, berichtet Jung. Und dies ist einer der Hauptgründe für Missverständnis-

**Liquiditätsprobleme:** Nicht erst seit ‚Basel II‘ verweigern die Banken manchem Unternehmer den (Folge-)Kredit. Bild: Blenk

se bei der Kreditbeschaffung. „Sie kennen ihr Geschäft und können meist einschätzen, womit Geld zu verdienen ist.“ Die Geldgeber verfügen aber nicht über dieses Wissen, haben also keine Ahnung, wie ‚sicher‘ ihr Geld ist. Jung weiter: „Wer also von einer Bank Geld will, muss sich in ihre Lage hineinversetzen, muss sich stets fragen: Was will, was muss der andere wissen, damit er mir Geld gibt?“

## Die Erfahrung zählt!

Was aber möchte nun der Entscheider in der Bank wissen, damit er einen Kredit bewilligen kann? Zuerst muss der Kfz-Unternehmer seine Unternehmensgeschichte offen legen. „Aus der Entwicklung in etwa den letzten fünf Jahren lässt sich erkennen, ob der Werkstattbetreiber sein Geschäft versteht und auch kaufmännisch solide arbeitet“, erklärt Louis. Außerdem gehört eine kurze und knappe Beschreibung des Haupttätigkeitsfeldes – zum Bei-



## „Beraten und verkauft?“

Die objektive Auswahl des Kreditinstituts – geht es um Konditionen und das Finanzierungsmodell – ist für den Kleinunternehmer beziehungsweise Mittelständler schwierig. So hat die Zeitschrift „Finanztest“ kürzlich erneut 13 Banken bezüglich ihrer Kreditvergabe-Konditionen und ihrer Beratungsqualität unter die Lupe genommen – mit miserablen Ergebnissen. Ein Vergleich lohnt sich allemal, ein unabhängiger Finanzberater hilft dem Unternehmer zusätzlich bei der Auswahl.

gbl

spiel „Bremsen-/Auspuff-/Verschleiß-teilservice“ oder „Karosserie und Lack“ – der letzten Jahren dazu. Weitere Punkte: Auf welchen Gebieten war der Unternehmer mit welchen Dienstleistungen aktiv, welche Personen und Kompetenzen bildeten das Werkstattteam, wie stellen sich die Konkurrenzsituation und die Wettbewerbsvorteile dar? Diese Darstellung ist schließlich anhand von Zahlen zu belegen.

### Der Blick nach vorne

Teil zwei der Vorbereitung ist das Fortschreiben der Vergangenheit in die Zukunft – wobei hier in der Regel eine Perspektive von drei Jahren ausreicht. Wichtig ist die Beschreibung der eigenen (Zusatz-) Dienstleistungen (zum Beispiel Gasumrüstung, Scheibenreparatur, Klimageservice) beziehungsweise der des Wettbewerbs – verbunden mit einer sauberen Abgrenzung von Chancen und Risiken. Letzteres ist vor allem

**„Gut beraten“:** Entsprechend vorbereitet und überzeugend im Auftreten, steigen für Unternehmer die Chancen, einen Kredit – zudem zu attraktiven Konditionen – zu bekommen. Bild: Bausparkasse Schwäbisch Hall



[www.krafthand.de](http://www.krafthand.de)

# Unsere Zusagen sind bindend



fe bi bilstein. Immer erste Wahl. Kurzfristig bestellt – umgehend geliefert. In unserem computergestützten Hochregallager liegen ständig etwa 100 Millionen Teile zur Auslieferung bereit. Dank unseres ausgefeilten Lager- und Logistikprinzips liefern wir Ihnen die benötigten Ersatzteile so schnell wie möglich. Verbindliche Liefertermine sind bei uns selbstverständlich und die nehmen wir ganz genau.

fe bi bilstein – quality first. Original fe bi bilstein Ersatzteile erhalten Sie bei Ihrem Großhändler.

Ferdinand Bilstein GmbH + Co., KG  
Wilhelmstraße 47  
59256 Ennepetal  
Tel. +49 2333 911-0  
Fax +49 2333 911-444  
info@febi.com · www.febi.com

**bilstein group**



deshalb wichtig, weil Risiken immer mit zum Geschäft gehören. „Das wissen auch die Banken“, unterstreicht Jung, „ein Geschäftsmodell ohne erkennbare Risiken ist nicht glaubwürdig.“

Beim Erarbeiten von Unternehmensdarstellungen, wie sie im Finanzierungsgeschäft üblich sind, helfen entsprechende Berater. Zu häufig nämlich gehen Unternehmer mit schlechten Unterlagen in ein Gespräch. „Die professionelle Darstellung der eigenen Unternehmung im Sinne der Kreditinstitute ist eine hohe Kunst“, weiß Jung zu berichten.

Ein weiterer, entscheidender Punkt ist die Vorbereitung auf den eigentlichen Gesprächstermin: Was möchte ich darstellen und wie überzeugend reagiere ich bei Detailfragen beziehungsweise Einwänden? „Das mag sich erst mal banal anhören“, so Louis, „aber daran scheitern die meisten Gespräche.“



„Wer von einer Bank Geld will, muss sich in die Rolle des Kreditinstituts hineinversetzen. Der Antragsteller sollte sich stets fragen: Was will, was muss mein Gegenüber wissen, damit es mit dem Kredit klappt?“, erklärt Burkhard Jung, Vorstandsvorsitzender des Beratungsunternehmens CMS. Bild: CMS

## Fazit

Glaubwürdigkeit ist das ‚A und O‘: Die Geldinstitute wollen erkennen, dass der Unternehmer in den letzten Jahren eine solide und kontinuierliche Entwicklung vollzogen hat, die ebenso vernünftig in die Zukunft fortgesetzt werden kann. Bei rechtzeitiger Planung, gründlicher Vorbereitung – respektive professioneller Darstellung – steht die Ampel für frisches Kapital und damit den Ausbau der Werkstatt in den meisten Fällen auf ‚Grün‘. *Georg Blenk*

# Einzel-Rechner

## Im Test: die kaufmännische Software ‚Bowes‘ für kleine Kfz-Betriebe

**Für Werkstätten, die ihren Schwerpunkt allein im Service sehen, bietet Bodi-Data mit seiner kaufmännischen Software eine Einstiegs-Lösung an.**

Der Markt für Dealer-Management-Systeme (DMS) ist inzwischen selbst für den EDV-interessierten Autoprofi unüberschaubar geworden. Vor der Wahl des richtigen Systems rückt deshalb immer mehr eine Eigenanalyse in den Vordergrund, bei der sich der Unternehmer ehrlich fragen muss, welche Schwerpunkte er mit seinem Handwerksbetrieb setzt oder in Zukunft verfolgen möchte. Erst danach sollte er sich Gedanken über die richtige Software machen. Freie Werkstätten können hier mit einem zusätzlichen Freiraum aufwarten, da sie nicht an die Referenzvorgaben diverser Automobilhersteller gebunden sind.

Warum gerade diese Selbsteinschätzung? Während früher die Aufwendungen für ein EDV-System noch relativ übersichtlich waren und ein einmaliger ‚Fehleinkauf‘ nicht allzu stark ins Gewicht fiel, verliert heute der Anschaffungspreis immer mehr an Bedeutung. Den tatsächlichen Umsatz erwirtschaften die Software-Anbieter mit den Folgekosten, die sich aus Lizenz-, Wartungs-, Schulungs- und Updategebühren zusammensetzen. Ferner bieten immer mehr Informationssysteme (Arbeitswerte- und Teilekataloge) direkte Schnittstellen zu diversen DMS-Anbietern an, um Doppelangaben zu vermeiden. Wer daher bereits bei der Erstinstallation von falschen Erwartungen ausgeht, muss im Nachhinein eventuell

nachinvestieren – und dann in anderen, wichtigeren Bereichen sparen.

### Einzelplatzlösung

Für kleinere Betriebe beziehungsweise Kleinbetriebe hat Bodi-Data mit seiner ‚Bowes-CD‘ eine Abrechnungssoftware entwickelt, die sich allein an den Werkstattservice wendet. Lagerhaltung und Fahrzeughandel sind dort nicht vorgesehen und werden darin nicht unterstützt. Das Programm läuft unter ‚Windows-XP‘, wobei Bodi Data gemäß die Software ab der Versionsnummer 2.00.108 auch unter ‚Windows Vista‘ betrieben werden kann. Für die notwendigen Stammdaten (Kunden, Kraftfahrzeuge et cetera) kommt als Datenbanksystem das Einsteigerprodukt ‚Access‘ von Microsoft zum Einsatz.

‚Bowes‘ soll zwar Herstellerangaben zufolge auch netzwerkfähig sein, im Praxiseinsatz allerdings ist durch das Datenbanksystem der Betrieb sinnigerweise auf einen einzigen PC beschränkt. Die Software weist einen Umfang von circa 50 MB auf und kann als Demoversion für die Dauer von 30 Tagen direkt von der Homepage des Herstellers bezogen werden. Nach dieser Testphase verlangt das Programm einen Lizenzschlüssel.

Für die Einrichtung auf dem Rechner erfordert ‚Bowes‘ keine