RS Finanzmanagement: Mit strategischem Handeln raus aus der Kreditklemme

Überlebenswichtig in der Bankenkrise – die richtige Finanzierungsstrategie

Ralf Siemering von RS Finanzmanagement hilft Händlern, sich strategisch auf die veränderten Bedingungen bei der Kreditgewährung einzustellen.

Die Auswirkungen der aktuellen Finanzmarktkrise auf den Handel sind desaströs und haben nichts mit einer „Kreditklemme" zu tun, wie die Situation gern verniedlichend bezeichnet wird. Zwar hat der Staat gerade einen Rettungsschirm von rund 100 Mrd. Euro gespannt. Doch ob davon etwas im mittelständischen Einzelhandel ankommt, ist fraglich.

Warum ist es aber überhaupt zu dieser Kreditklemme gekommen? Das vielfach bei Verhandlungen mit Banken genannte „Basel II" ist hierbei nur ein kleiner Bestandteil des Problems. Denn „Basel II" ist nichts anderes als die „risikoadäquate Bepreisung" des Kredites, d.h. die Festlegung der Höhe des Zinssatzes anhand eines Ratings. Bei der Berechnung der zugrunde liegenden Ratingnote werden im Wesentlichen die Parameter berücksichtigt, die für jedes Unternehmen auch im Rahmen der Unternehmensführung wichtig sind. Dazu gehören die Eigenkapitalquote, der Cashflow und damit die Kapitaldienstfähigkeit sowie Verfügungen über Konten, die im Rahmen der bestehenden Kreditlinien erfolgen. Gestalten sich diese Parameter positiv, ist die Ratingnote kein Entscheidungshindernis mehr.

Ausschlaggebend für die derzeitige Kreditklemme sind vielmehr die den Banken von den Aufsichtsbehörden vorgeschriebenen organisatorischen Rahmenbedingungen. Anders als im Möbelhandel, wurde den im Kreditgeschäft tätigen Banken mit den „Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft" Ende 2004 die Aufbauorganisation verbindlich vorgeschrieben. Das bedeutet, für eine positive Kreditentscheidung der Bank ist nicht mehr der Kundenbetreuer oder Filialdirektor entscheidend. Die Kreditentscheidung erfolgt heute durch die interne Abteilung „Marktfolge".

Die ausschließliche Aufgabe der „Marktfolge" ist die Risikobegrenzung im Kreditgeschäft. Systemseitig ist nicht vorgesehen, dass der Unternehmer die Kreditentscheider in der „Marktfolge", die zudem – je nach Bank – noch ständig rotieren, kennenlernt. Auf diese Weise soll so gut wie anonym nur an Hand von Fakten entschieden werden. Sobald die „Marktfolge" allerdings auch nur den geringsten Ansatz negativer Merkmale oder Informationen sieht, wird der Kreditwunsch keine Chance auf eine Genehmigung haben. Diese negative „Grundstimmung" in der „Marktfolge" wird durch die derzeitige Diskussion um Bankenkrise und Rezession drastisch verschärft.

Diesem System folgend ist es zwingend erforderlich, dass der Händler das Informationsbedürfnis der Bank proaktiv befriedigen. Die Einreichung von zeitnahen Bilanzen, aktuellen BWA's, detaillierten Planungen und Soll-/Ist-Vergleichen ist inzwischen Standard. Denn für eine erfolgreiche Bankbeziehung ist eine zeitnahe und offene Kommunikation entscheidend.

Was heute jedoch erst eine kleine Anzahl von Unternehmen umsetzt, ist daneben die klare Definition von strategischen Zielen in der Finanzierungsarchitektur. Vielfach sind Bankverbindungen und -beziehungen historisch gewachsen und dadurch inhomogen. Gerade viele mittelständische Unternehmen haben sich in den vergangenen Jahren Kreditmittel durch Stellung privater Sicherheiten beschafft und damit die Finanzierung des Unternehmens sichergestellt.

Strategisches Handeln geht hier völlig anders vor. Zu den Kernzielen gehört erstens die Unabhängigkeit von den Banken. Das Hausbankprinzip hat seine Bedeutung verloren, vielmehr führt es heute zu einem Abhängigkeitsverhältnis. Ab einem Umsatzvolumen von 2-3 Mio. Euro ist eine gleichberechtigte, zweite Bankverbindung Pflicht. Als Zweites ist die Optimierung der Finanzierungskosten wichtig. Der richtige Einsatz der Sicherheiten, Einbindung öffentlicher Förderprogramme oder ein strategisch günstig gewählter Übergang auf einen Nachfolger führt zu deutlichen Reduzierungen bei den Finanzierungskosten.

Darüber hinaus muss das Sicherheitenportfolio strukturiert werden. Alle zur Verfügung gestellten Sicherheiten – vor allem die privaten – sollten jährlich überprüft werden, um zu entscheiden, ob sie noch erforderlich sind. Hier kann schnell neuer Finanzierungsspielraum entstehen.

Und auch die Sicherung der Liquidität durch ausreichende Kreditlinien darf nicht vergessen werden. Auf Basis aussagefähiger Planungen, insbesondere einer detaillierten Liquiditätsplanung, sind frühzeitig Gespräche mit den Banken zu führen.

Die sich verändernden Bedingungen bei der Kreditgewährung sind nicht zu beeinflussen. Die rechtzeitige Einstellung auf diese veränderten Bedingungen und die strategische Vorgehensweise werden in der Zukunft jedoch maßgeblich über den Erfolg oder Misserfolg bei der Zusammenarbeit mit den kreditgebenden Banken und damit die Sicherung des Unternehmens entscheiden. Wer sich auf etwaige Sicherungsfonds verlässt und nicht die Initiative ergreift, der handelt zurzeit fahrlässig.

@ Mehr Infos:
www.rs-finanzmanagement.de

ANZEIGE

DiM
Dienstleister im Möbelmarkt

Mit DiM steht Ihnen ein Qualitätsnetzwerk zur Seite, in dem jedes Unternehmen über langjährige Erfahrungen im Möbelmarkt verfügt und speziell in diesem Zielmarkt für jedes Problem die maßgeschneiderte Lösung erarbeitet.

Ansprechpartner: Herr Balsmeyer, Tel. 0 25 06 - 810 43-0
www.DiM-Netzwerk.de

Verbunden durch Kompetenz