

KREDITVERGABE

Tröpfelnder Geldhahn

Zu hohe Zinsen, zu viele Sicherheiten, zu häufig werden Kreditanträge abgelehnt: Der Mittelstand klagt über die Kreditklemme.

Laut Stefan Genth hat der Handel die schlechtesten Karten. „Von allen Wirtschaftszweigen“, so der Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes des Deutschen Einzelhandels (HDE) in Berlin, „ist der Einzelhandel am stärksten betroffen von der zurückhaltenden Kredit-

vergabe der Banken.“ Nach einer aktuellen Umfrage seines Hauses kommen immerhin 36 Prozent der Einzelhändler derzeit deutlich schwerer an Kredite. Mehr als ein Viertel beklagt, überhaupt kein Geld mehr von der Bank zu erhalten. „Insbesondere Unternehmen mit

mittlerer und schwächerer Bonität leiden unter der restriktiveren Kreditvergabe“, beobachtet auch Günter Althaus, Vorstandsvorsitzender von Europas größtem Mehrbranchen-Dienstleistungsverbund Ariston-Nord-West-Ring (anwr) in Mainhausen. Mit der Folge, dass sich die Situation dieser Unternehmen erheblich verschlechtert.

Die verschärfte Lage zeigte sich schon im Frühjahr. Bei der traditionellen Umfrage der Vereine Creditreform in Neuss klagten 26 Prozent der Einzelhändler darüber, dass ihr Kreditwunsch abgelehnt wurde. Bei jedem Dritten bewilligte der Sachbearbeiter das Darlehen nicht in der erhofften Höhe. 85 Prozent der Handelsunternehmen hatten zusätzliche Sicherheiten vorzulegen. Jeder zweite Betrieb musste einen Zinsaufschlag akzeptieren. Unterm Strich schätzen nur 31 Prozent der Befragten die Situation im Handel derzeit genauso ein wie noch vor einem Jahr, 55 Prozent empfinden ihre Lage als verschärft.

Von Bank zu Bank

Wobei sich je nach Banktyp ein unterschiedliches Bild ergibt, wie das Ifo-Institut gerade ermittelt hat. Private Geschäftsbanken und Landesbanken zeigen sich bei der Kreditvergabe eher zurückhaltend, Genossenschaftsbanken und Sparkassen sind deutlich weniger restriktiv. Nach der Umfrage vergeben die privaten Geschäftsbanken sogar bei Unternehmen, die ihre Geschäftssituation mit gut bewerten, zurückhaltender Kredite als andere Banktypen. Die Ergebnisse beziehen sich zwar in erster Linie auf das verarbeitende Gewerbe, „jedoch dürften sie im Einzelhandel ähnlich ausfallen“, erklärt André Kunkel, Verantwort-



„Grund auch bei sich selbst suchen“

Wie Sie trotz Bankenkrise einen Kredit bekommen:
Tipps von Carl-Dietrich Sander, Finanzierungsexperte im KMU-Berater-Verband.



1. Hinterfragen Sie die Gründe für die erlebte Zurückhaltung der Bank genau und suchen Sie die Ursachen auch bei sich selber. Die Beratungserfahrung zeigt, dass die Kreditversorgung in der Regel dann keine Probleme macht, wenn die Ertrags- und Eigenkapitalsituation stimmt.

2. Überprüfen Sie Ihr Informationsverhalten. Unter anderem sollte der Bank Ihre Bilanz spätestens sechs Monate nach dem Bilanzstichtag vorliegen, und Ihre BWA sollte Ihnen und der Bank das tatsächliche Ergebnis zeigen.

3. Legen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Betriebes nachvollziehbar dar. Dies betrifft die Ziele für das laufende Jahr und Ihre Strategie für die nächsten drei bis fünf Jahre, einschließlich einer Markteinschätzung. Auch sollte die Bank über den Einsatz von Controlling-Instrumenten informiert sein, mit denen Sie die Zielerreichung steuern.

4. Sprechen Sie unbedingt mit der Bank ausführlich über die Berechnung Ihrer Kapitaldienstfähigkeit und über die Risikoklassifizierung (Rating). Die Rechenweise der Bank müssen Sie verstehen, um die Beurteilung nachvollziehen zu können und um zukünftig schon im Vorfeld selber rechnen zu können. So können Sie entsprechende Stellschrauben für eine Verbesserung erkennen und nutzen.

5. Ordnen Sie den Wert der Sicherheiten richtig ein. Ohne Sicherheiten kein Kredit – diese Regel gilt zwar nach wie vor. Darüber hinaus aber wollen die Kreditinstitute wissen, wie gut das Unternehmen geführt wird und welche Wachstumsperspektiven es hat. Dies zeigen die Beratungserfahrungen deutlich.

Kontakt: sander@kmu-berater.de
oder www.kmu-berater.de