

Kreditanfrage

Kreditklemme begegnen – Jahresabschluss präsentieren

Neuss. Die Informationsanforderungen der Banken und Sparkassen an Mittelständler steigen – auch das ist Teil der „Kreditklemme“. Dazu gehört insbesondere, dass Mittelständler Ihren Banken „endgültige“ Zahlen frühzeitig präsentieren können.



Die Informationsanforderungen der Banken und Sparkassen an Mittelständler steigen

Eine Kreditanfrage im Frühjahr 2010 ohne den Jahresabschluss 2009 vorzulegen, dürfte wenig erfolgreich sein. Darauf weist der Neusser UnternehmerBerater Carl-Dietrich Sander hin, der selber bis 1998 leitend in Banken tätig war.

Die Kreditinstitute erwarten in diesem Jahr steigende Kreditrisiken. Das bedeutet, dass sie bei Kreditentscheidungen – Verlängerungen wie Erhöhungen – „auf der sicheren Seite“ sein möchten. Dies zu beurteilen gelingt aber nur auf der Basis endgültiger Zahlen, so Sander. Denn viele betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA) mittelständischer Unternehmen sind nicht umfassend aussagefähig. Vor allem in den Positionen Kundenforderungen, Waren, halbfertige und fertige Arbeiten, Anlagevermögen und Rückstellungen gibt es im Jahresabschluss oft deutliche Abweichungen zur BWA.

Sanders Empfehlung: rechtzeitig vor einer Kreditverhandlung den Jahresabschluss 2009 fertig stellen. Da das organisatorisch im Unternehmen wie beim Steuerberater eine klar abgestimmte Vorgehensweise erfordert, hat Sander eine Checkliste ins Internet gestellt. Mit dieser Checkliste kann der Mittelständler die Arbeiten zur Erstellung des Jahresabschlusses im Unternehmen wie beim Steuerberater klar definieren und verfolgen. Die Checkliste kann unter www.checkliste.rating-verbessern.de herunter geladen werden.

Die schnelle Vorlage des Jahresabschlusses ist der erste Schritt. Mittelständler sollten den zweiten Schritt direkt folgen lassen, so Sander: Den Jahresabschluss 2009 nicht einfach übersenden, sondern in einem Begleitschreiben aus Unternehmenssicht hinweisen auf die Aspekte, die 2009 gut gelaufen sind und sich entsprechend in den Zahlen niederschlagen. Und selber eingehen auf die nicht so guten Entwicklungen und aufzeigen, was das Unternehmen tut, um diesen zu begegnen. „So behalten Mittelständler die Deutungshoheit über ihre Zahlen und reduzieren zugleich die Fragen-Zahl der Banken“, sagt Sander. Aus seiner Sicht ein wichtiger Verhandlungsvorteil und auch im Rating nicht zu unterschätzen – der Unternehmer/die Unternehmerin gibt damit einen positiven Hinweis zu der Ratingfrage nach der kaufmännischen Qualifikation.

Quelle: Carl-Dietrich Sander

Diplom-Kaufmann
CARL-DIETRICH SANDER
UnternehmerBerater



Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

www.business-on.de - 12. März 2010