

## STARTHILFE UND UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

# Kreditklemme begegnen – Jahresabschluss präsentieren

*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.*

Eine Kreditanfrage im Frühjahr 2010 ohne den Jahresabschluss 2009 vorzulegen, dürfte wenig erfolgreich sein. Darauf weist der Neusser Unternehmensberater 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 fertigstellen. 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.](http://www.checkliste.rating-verbessern.de)

[checkliste.rating-verbessern.de](http://www.checkliste.rating-verbessern.de) heruntergeladen 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.

*Carl-Dietrich Sander  
UnternehmerBerater*

### Ihr Ansprechpartner in der IHK

Fred Schneider  
Tel.: 0381 338-220  
[schneider\\_fred@rostock.ihk.de](mailto:schneider_fred@rostock.ihk.de)