



60 BETRIEB + ORGANISATION --- SBZ-Expertentipp

Bild: Thinkstock / Minerva Studio

So klappt's mit der Bank

Gesunde Beziehungen zu Kreditinstituten führen ■ Was macht eine gute Bank aus und wie können Handwerksunternehmer gute Bankberater von schlechten unterscheiden? Wie müssen sich Chefs verhalten, wenn sich unerwartet finanzielle Engpässe auftun? Auf diese und weitere Fragen rund um die Beziehung Handwerksunternehmer – Bank wirft der Beitrag im Frage-Antwort-Stil ein Schlaglicht. In jedem Fall hilft es, seine unternehmerischen Kennzahlen im Griff zu haben. → **Heiko Geiger**

Was ist sinnvoller: mit einer oder mit mehreren Banken zusammenzuarbeiten?

In der Regel sollte ein Unternehmen immer mit zwei Banken arbeiten. Für Unternehmen aus dem Handwerk sind die örtlich ansässigen Regionalbanken zu empfehlen. Ein Betrieb hat so die Möglichkeit, bei einem Finanzierungsbedarf stets beide Bankenpartner anzufragen und auch eine gewisse Konkurrenz zu schaffen.

Woran erkenne ich überhaupt, dass ich mit der richtigen Bank und dem richtigen Bankbetreuer für meinen Handwerksbetrieb spreche?
Die richtige Bank und der richtige Bankbera-

ter nehmen sich Zeit für ihre Kunden. Dies zeigt sich an einem Jahresabschlussgespräch mit dem Bankberater im Betrieb. Hat der Bankberater hierzu keine Zeit, sollte sich der Unternehmer fragen, ob er mit der richtigen Bank zusammenarbeitet.

„Wichtig ist, dass der Unternehmer selbst seine Zahlen, die Abweichungen und die Planung des neuen Jahres erklären kann und nicht als Hilfestellung den Steuerberater oder seine Ehefrau befragen muss.“

Der passende Bankberater kommt vorbereitet in ein solches Gespräch. Er hat sich vorab die Unterlagen zum Jahresabschluss zu-

senden lassen und ein Rating erstellt. Das Rating wird dem Unternehmen ausgehändigt und besprochen. Der Handwerksunternehmer kann daraus Verbesserungspotenzial für seinen Betrieb ableiten.

Was sollte beim Jahresgespräch mit dem Bankberater auf keinen Fall fehlen?

Der Unternehmer hat zum Jahresgespräch seine aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) mit Summen- und Saldenliste vorliegen, Soll-Ist-Abgleich aus seinen Controlling-Auswertungen, Businessplan und die Finanzplanung fürs neue Jahr sowie den Abschluss fürs vorangegangene.

Wichtig ist, dass der Unternehmer selbst seine Zahlen, die Abweichungen und die Planung des neuen Jahres erklären kann und nicht als Hilfestellung den Steuerberater oder seine Ehefrau befragen muss. Ist dies der Fall, zeigt der Daumen des Bankberaters bereits nach unten. Der Bankberater weiß spätestens dann, dass der Unternehmer seine Unternehmung nicht im Griff hat.

Wie erreiche ich, dass mein Anliegen in dringenden Fällen vom Bankberater gehört, verstanden und schnell bearbeitet wird?

Über die regelmäßigen Jahresabschlussgespräche hat der Bankberater einen guten Überblick über das Unternehmen. Entstehen dennoch unvorhergesehen dringende Fälle, muss auf den dem Bankberater bekannten Unterlagen (Businessplan, Finanzplanung, Soll-Ist-Abgleich aus dem Controlling) aufgebaut werden. Der Bankberater kann so schnell die Abweichung erkennen und verstehen. Mit dem Bankberater werden in einer solchen Situation Zeitläufe zur Bearbeitung vereinbart.

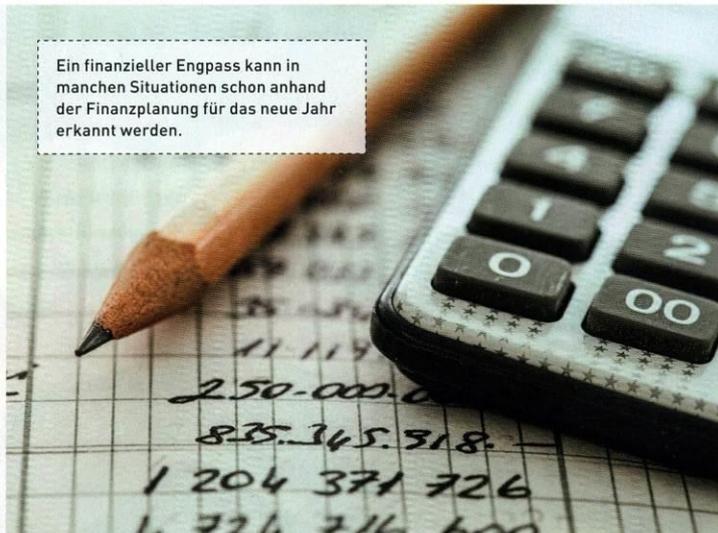
Wie verhalte ich mich in finanziell schwierigen Situationen (etwa bei Engpässen) richtig, damit das Gespräch trotzdem auf Augenhöhe stattfindet und ich nicht als Bittsteller angesehen werde?

Ein finanzieller Engpass kann in manchen Situationen schon anhand der Finanzplanung für das neue Jahr erkannt werden. Ist dies der Fall und lässt sich diese Tatsache bereits durch gewisse Sachverhalte, die als Besonderheiten für dieses Jahr eintreten (etwa doppelte Mitarbeiterkosten für die Einarbeitungszeit des neuen, wenn der bisherige in Rente geht), schon in der Finanzplanung erkennen, muss mit dem Bankberater über eine finanzielle Überbrückung sofort noch im alten Jahr gesprochen werden.

Ein Bankberater darf aber nie unliebsam mit negativen Meldungen überrascht werden. Tritt dennoch unerwartet ein Engpass auf (z. B. der Wegfall eines Großauftrags), muss auch in diesem Fall dem Bankberater für diese Situation eine überarbeitete Finanzplanung (mit absehbarer Lösung für das Problem) vorgelegt werden. Vorbereitung mit Lösungsansatz für ein solches Gespräch ist hier der Schlüssel zum Erfolg.

Was kann ich tun, wenn ich mit Entscheidungen meiner Bank nicht einverstanden bin. Helfen da die Ombudsmänner weiter? Das kommt auf den Einzelfall an. Ein Ombudsmann kann auf jeden Fall befragt werden und wird dann beantworten, ob und wie er voraussichtlich zur Seite stehen kann.

Ich empfehle allerdings vorher mit den verantwortlichen Entscheidungsträgern in



Ein finanzieller Engpass kann in manchen Situationen schon anhand der Finanzplanung für das neue Jahr erkannt werden.

Bild: Thinkstock / seb_ra

→ INFO

Sie fragen, wir antworten

Mit dem **SBZ-Expertenforum** hat die Redaktion der SBZ ein neues Format aufgelegt, das Leser aktiv mitgestaltet. Jeweils einmal im Monat laden wir ein zu einer interaktiven Online-Fragestunde. Auf unserem Facebook-Auftritt SBZ-unplugged haben Sie die Möglichkeit, zu einem bestimmten Thema Fragen zu stellen, die unser Experte Heiko Geiger umgehend beantwortet. Der vorliegende Beitrag zum Thema Bankbeziehungen ist das Ergebnis einer solchen Fragestunde.

Im 3. SBZ-Expertenforum beantwortet Heiko Geiger Ihre Fragen zum Thema

„Unternehmensnachfolge – Was ist in finanziellen Dingen zu beachten?“. Am Montag, 13. Februar, ab 17 Uhr können Sie dem Fachmann direkt über einen entsprechend gekennzeichneten Eintrag in Facebook Fragen zum Thema stellen.

Rund 60 Minuten lang gibt der Experte auf SBZ-unplugged Tipps und macht Vorschläge für die richtige Handhabung des Themas. Dabei geht er auch auf die Punkte ein, die besonders viel Fingerspitzengefühl bei der Übergabe verlangen.

www.facebook.com/sbz.unplugged

der Bank das Gespräch zu suchen und zu klären, warum eine Entscheidung entsprechend gefallen ist.

Meine Bank bietet mir auch Versicherungen an. Sollte ich aus Gründen der Geschäftsbeziehung (und aus Bequemlichkeit) bedenkenlos zugreifen?

Die eigene Hausbank hat in der Regel nur begrenzte Versicherungsangebote. Hier empfehle ich einen renommierten Versicherungsmakler aufzusuchen.

Diese haben in der Regel auf mehr bzw. alle Versicherungen Zugriff und können so für den Kunden das beste Angebot für dessen Bedarf ermitteln.

→ AUTOR



Heiko Geiger ist Diplom-Betriebswirt (BA) und selbstständiger Steuerberater. Außerdem ist er tätig als Seminarleiter, Referent und

Fachautor im Expertenteam der Steinseifer-Seminare, einer Unternehmensberatung für Handwerksbetriebe.
heiko.geiger@steinseifer.com
www.steinseifer.com