

Der Unternehmer und sein Bankberater: eine wichtige Beziehung

Als neuer oder erfahrener Unternehmer, Selbstständiger oder Chef eines kleinen oder mittelständischen Unternehmens ist die Beziehung zu Ihrem Bankberater von wesentlicher Bedeutung. Für eine gute und langfristige Beziehung während dem Bestehen Ihres Unternehmens muss diese auf gegenseitigem Vertrauen beruhen. Aber wie kann man dieses Vertrauen aufbauen? Hier ein paar Tipps, um eine langfristige Partnerschaft mit Ihrem Bankberater zu führen.

Regelmäßige und transparente Kommunikation

Für eine gute Beziehung mit Ihrem Bankberater müssen Sie sich regelmäßig mit Ihm in Verbindung setzen, insbesondere wenn er Ihre zukünftige Tätigkeit finanzieren soll. Halten Sie ihn über die Situation Ihres Unternehmens ganz offen auf dem Laufenden, sowohl bei seiner Entwicklung als auch in schwierigen Phasen.

Und wenn Sie einen Kredit gewährt haben möchten, vergessen Sie nicht die Rolle einer Bank. Das Geld, das sie verleiht, gehört ihr eigentlich gar nicht. Um sicher zu sein, dieses auch wieder zurückzuerhalten, ist es also in ihrem Interesse, Kredite an „gute“ Schuldner zu vergeben. Man muss auch die gesetzlichen Bestimmungen dieser Geldvergabe beachten, die sehr streng sind: Seit den Eigenkapitalvorschriften Basel II aus dem Jahr 2004 wird das Kreditrisiko viel stärker kontrolliert, um ein Mindesteigenkapital zu garantieren und somit die finanzielle Stabilität der Finanzeinrichtung zu gewähren. Auch die Risikopolitik der Bank begrenzt den Handlungsspielraum: Gewisse Sektoren werden ausgeschlossen und das Kreditportfolio wird diversifiziert, um das Engagement in einem bestimmten Wirtschaftssektor zu begrenzen.

Der Bankberater stellt sich 7 Fragen

Auf Grundlage der zuvor erwähnten Beschränkungen wird der Bankberater sich 7 grundlegende Fragen stellen, bevor er einen Kredit gewährt oder nicht. Mit welchem Ziel wird der Antrag gestellt und ist dieser Antrag berechtigt? Ermöglicht die finanzielle Situation Ihres Unternehmens die beantragte Verschuldung? Ist Ihre Rückzahlungskapazität gewährleistet? Sind Ihre Tätigkeiten im Einklang mit der bei der Bank geltenden Kreditpolitik? Ist das von der Bank eingegangene Risiko akzeptabel und verfügen Sie über ausreichende Garantien? Ist die Bank im Besitz aller notwendigen Informationen? Führt die Bank mit Ihnen eine allgemeine und ausgeglichene Beziehung oder ist diese auf die Vergabe von Krediten begrenzt?

Für seine Entscheidungsfindung wird der Bankberater ebenfalls buchhalterische Kennzahlen wie den Anteil des Eigenkapitals, den Sie für die Finanzierung nutzen, den bereinigten Nettosubstanzwert (Ihr Kapital nach Rückzahlung all Ihrer Schulden) und den Bedarf an Umlaufvermögen (die finanziellen Ressourcen, die Ihr Unternehmen benötigt, um den finanziellen Bedarf zu decken, der auf den Unterschied der Geldflüsse, also der Ein- und Auszahlungen, zurückzuführen ist) hinzuziehen.

Erstellen Sie für jedes neue Projekt einen Geschäftsplan

Wenn Sie ein neues Projekt finanzieren möchten, müssen Sie einen Geschäftsplan vorlegen. Dieses Schriftstück zeigt alle Maßnahmen auf, die von Ihrem Unternehmen ergriffen werden, die Mittel, um diese zu erreichen und den geschätzten Zeitraum, um die festgelegten Ziele zu erreichen. Durch den Geschäftsplan sieht Ihr Projekt für Ihren Bankberater glaubwürdiger aus. Wenn Ihr Bankberater gewissenhaft vorgeht (was bei ING der Fall ist!), wird er die Durchführbarkeit Ihres Geschäftsplans auf die Probe stellen. Sollte es allerdings nicht durchführbar sein, sollten Sie einen Plan B in der Hinterhand haben. Mit dem Geschäftsplan kann man ebenfalls überprüfen, ob letztendlich der Umsatz der ersten Monate den vorherigen Schätzungen entspricht.

Und wenn Sie weder über ein ausreichendes Eigenkapital noch ausreichende Garantien verfügen?

Müssen Sie nun Ihr Projekt an den Nagel hängen? Nein, nicht unbedingt. Denn die Qualität des Projekts und Ihre Überzeugungskraft sind ebenfalls von Bedeutung sowie... das Finanzinstitut, an das Sie sich wenden. ING Luxembourg ist eine der wenigen Banken Luxemburgs, die im Mai 2015 mit dem Europäischen Investitionsfonds ein Abkommen abgeschlossen hat, das innovativen kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) sowie mittelgroßen Unternehmen (entreprises de taille intermédiaire - ETI) den einfacheren Zugang zur Finanzierung von Risikokapital über einen Garantiemechanismus für Darlehen ermöglicht. Dank dieses Abkommens kann ING Luxemburg als Finanzvermittler genauer gesagt während eines Zeitraums von zwei Jahren nach der Unterzeichnung des Darlehens zusätzliche Kreditverträge mit den betroffenen Unternehmen für insgesamt 50 Millionen Euro abschließen.

Betreuung während des gesamten Lebenszyklus

Eine Partnerschaft mit Ihrem Bankberater eingehen, bedeutet nicht nur die Gewährung von Krediten. Wenn Ihre Beziehung gut ist, kann diese Partnerschaft sich als positiv für die Wahl Ihrer Finanzen und die dienliche Betreuung während des gesamten Lebenszyklus Ihres Unternehmens erweisen: von der Gründung über das Wachstum und die Reife bis hin zur Erbfolge. Erklären Sie ihm also ruhig Ihre strategischen Entschlüsse, wenn Sie dies für notwendig empfinden. Er kann Ihnen die rentabelsten und sichersten Angebote vorlegen.

Schlüsselwörter: Basel II, Bank, Bankberater, Geschäftsplan, Risikokapital, Kredit, Wachstum, Schuldner, Unternehmer, Unternehmen, Europäischer Investitionsfonds, Eigenkapital, Garantie, Selbstständig, Partnerschaft, Risiko, Erbfolge