

„Basel II“ , das unbekannte Wesen, oder:

Ihre Bank bedauert, Ihnen mitteilen zu müssen...

Was tun, wenn die Hausbank den Geldhahn zudreht will? Weder für die notwendige Erweiterung des Geschäftes noch für eine neue, wohl begründete Geschäfts-idee? Immer mehr Mittelständler erleben mit Schrecken: Die Banken verwandeln sich vom Helfer zum Bremser. Und als Begründung hören sie nur: „Basel II“ zwingt uns dazu. Wie sich ein Geschäftsmann auf solche Kreditablehnungen vorbereiten und sie womöglich verhindern kann, zeigen die Bankexperten Jörg Praski und Gerhard Wissler.

Für die Banken ist Basel II, die Neuordnung der Eigenkapitalvereinbarung für Banken, die vom Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht entworfen wurde, ein willkommener Anlass, ihre Kreditlinien nach unten „anzupassen“. Da sie damit die Versäumnisse der Vergangenheit auf dem ohnehin schon genug geplagten Rücken des Mittelständlers abladen, ist zu bedauern. Aber was kann der Mittelständler tun, wenn die bisherige Hausbank, mit der man oft über Jahrzehnte treu verbunden ist, plötzlich ohne ersichtliche neue Umstände, einen solchen Wunsch äußert? Wenn sie mitteilt, auf Grund der geänderten

Geschäftspolitik sehe man sich leider veranlasst... und bedauere mitteilen zu müssen.

Spätestens jetzt leuchten alle Alarmsignale auf. Viel besser wäre es natürlich gewesen, einer solchen Situation vorbeugend zu begegnen, damit es erst gar nicht so weit kommt. Aber wie macht man das richtig?



Jörg Praski (links) und Gerhard Wissler (rechts) haben Kompetenz und das Vertrauen von Unternehmern und Banken

Das ist die Frage, für die Jörg Praski (41) von der consult kontor praski & partner eine Antwort entwickelt hat. Zusammen mit Gerhard M. Wissler (60), einem ehemaligen Bankdirektor, wurde daraus ein umfassendes auf die spezifischen Bedürfnisse des Mittelstandes zugeschnittenes Beratungsangebot, das sehr praktisch zu handhabend ist und

einfach umzusetzende Lösungen bietet.

Hier zunächst ein Fall aus der täglichen Praxis:

Eigentlich hat Peter M., Gründer und Mitgesellschafter eines mittelständischen Unternehmens, wichtigeres zu tun, als diesen Termin wahrzunehmen, um den seine langjährige Hausbank ihn kurzfristig gebeten hatte. Man wolle sich mit ihm über die weitere geschäftliche Zusammenarbeit unterhalten, hieß es. Dass er deswegen seine Reise nach China um einen Tag verschieben muss, passt ihm überhaupt nicht; intuitiv spürt er jedoch, dass „etwas in der Luft“ liegt. Was dann folgt ist typisch für viele solcher Gespräche, zu denen Banken ihre mittelständische Kreditkundschaft zunehmend oft bittet, aufgeschreckt von ausufernden Kreditrisiken.

Was erst diplomatisch mit den Erfordernissen von Basel II umschrieben wird, erweist sich sehr schnell als klare Forderung. Die Geschäftspolitik habe sich geändert, wird erklärt. Man habe Standards, an die man sich halten müsse. Man bitte um Verständnis, dass man im Hinblick auf die wachsenden Risiken im Markt die Kreditlinie signifikant reduzieren oder auf der Hinzuziehung einer weiteren Bank bestehen müsse. Im übrigen gehöre die Firma ohnehin nicht mehr zum engsten Kreis der Zielgruppe, auf die man sich strategisch konzentrieren möchte. Hinzu

komme, dass sich die wirtschaftlichen Verhältnisse in letzter Zeit verschlechtert hätten und im Hinblick auf die künftigen Ratingstrukturen eine Anhebung der Konditionen leider unumgänglich sei.

Aus ihrer beruflichen Praxis im Alltag wissen Praski und Wissler: Jetzt kann, wenn überhaupt, nur noch die Flucht nach vorne retten. Mittels eines dv-basierenden Tools analysieren die Berater vor Ort anhand der Geschäftsunterlagen und in Gesprächen mit den Verantwortlichen die finanzielle und die geschäftliche Situation des betreffenden Unternehmens. Sie nehmen Daten aus dem Bilanz- und Rechnungswesen ebenso unter die Lupe, wie den Markt, in dem das Unternehmen agiert, seine Wettbewerbsposition, die Technologie, die Unternehmensorganisation und das Management. Die Summe dieser Einzelanalysen wird in einem der Hausbank angepassten Bewertungsgutachten zusammengefasst und im Abgleich mit betriebswirtschaftlichen und branchentypischen Kennzahlen bewertet. Damit wäre die erste Stufe zu einem erfolgreichen Gespräch mit der Bank genommen. Nun ergibt sich allerdings ein weiteres Problem.

Erfahrungsgemäß sprechen Banken und Unternehmern in unterschiedlichen Sprachen. Hier erweist sich einmal mehr das Erfolgsmodell der Berater. Jörg Praski weiß aus langjähriger

Tätigkeit in Fach- und Führungspositionen, wie der Mittelstand „tickt“. Gerhard Wissler, viele Jahre in der Geschäftsführung einer großen deutschen Bank, kennt die Eigenheiten der Finanziers. Deshalb besteht ihr Angebot darüber hinaus in der Begleitung und Moderation der Gespräche zwischen Bank und Unternehmen. Jede Bank weiß, ein auf so seriöser und kompetenter Basis geführtes Gespräch zu schätzen. Es zeigt ihr, dass es oft vorteilhafter ist, einen Kompromiss einzugehen, als den „Geldhahn“ abrupt zuzudrehen.

Ihre praktische Erfahrungen im Umgang mit Basel II und seine Auswirkungen auf den Mittelstand ermöglichen es Praski und Wissler, brisante Situationen zu entschärfen.

Kein Wunder, dass einige Banken das Beratungsunternehmen consult-kontor inzwischen bitten, die Unternehmenssituation noch vor „offiziellen Bankgesprächen“ als unabhängiger Dritter zu untersuchen.

Kontakt:

consult-kontor praski & partner
Erdkampsweg 79
22335 Hamburg
Tel.: 040.513.14.947
Fax: 040.513.14.948
info@consult-kontor.de
info@wissler-coaching.de