

<http://www.tagesspiegel.de/zeitung/erst-rechnen-dann-reden/7093538.html>

DER TAGESSPIEGEL



 05.09.2012 00:00 Uhr

Zeitung Heute

Erst rechnen, dann reden

von **Franziska Felber**

Vor der Finanzberatung steht die Recherche.



Mit kleiner Münze. Infolge strengerer Vergaberichtlinien finanzieren Banken immer seltener kleine und mittlere Unternehmen. Foto: Kitty Kleist-Heinrich

Für die Verhandlung mit ihrer Hausbank hatte sie sich viel vorgenommen und damit viel erreicht: Für die Verlängerung ihres Kredits über 80000 Euro erwirkte die Unternehmerin, dass die Zinsen von 6,5 auf 3,5 Prozent gesenkt wurden. Ihr Betrieb, der auf dem Feld der Energieversorgung tätig ist, sparte sich 15 000 Euro im Jahr.

Von diesem Beispiel erzählt Achim Schulz, Geschäftsführer von „Schulz & Partner – Lösungen für Mittelstand und Banken“ mit Sitz in München. Die Firma veröffentlicht

quartalsmäßig das „Zins-Cockpit“. Die Studie beschäftigt sich mit fairen Zinsen für Betriebsmittelkredite. Sie werden aus den Meldungen der Deutschen Bundesbank sowie aller Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken errechnet.

Dabei seien mittelständische Unternehmer immer wieder überrascht von den günstigen Zinssätzen, sagt Achim Schulz. „Sie sind ein gewisses Zinsniveau gewöhnt und wissen gar nicht, was möglich ist.“ Das Beispiel der Unternehmerin markiert den Spitzenreiter der Zinssenkung im Unternehmerforum von „Schulz & Partner“.

Viele mittelständische Unternehmer wenden sich an ihre Hausbank, wenn sie einen Kredit aufnehmen wollen. Durch die jahrelange Zusammenarbeit entstehe beim Kunden oft das Gefühl, sie dürften es sich mit der Hausbank „nicht verscherzen“, sie fragten daher lieber nicht nach günstigeren Zinsen, sagt Achim Schulz. Dabei sei es besser, eine zweite Meinung einzuholen. Auch der Präsident des Bundesverbands für mittelständische Wirtschaft (BVMW) Mario Ohoven sagt: „Generell sollte mit mehreren Banken verhandelt werden.“ Durch Unwissenheit begeben sich viele Unternehmer in eine

Abhängigkeit und akzeptieren für den Kredit etwa eine Grundschuld auf ihr Privathaus. In Zeiten der Eurokrise und dem kommenden Reformpaket Basel III des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht werden zudem Folgen für den Mittelstand erwartet, die sich negativ auf die Kreditvergabe und die Bewertung von Sicherheiten der Unternehmen auswirken.

Dem Mittelstand ist ein Schaden von 871 Millionen Euro im zweiten Quartal dieses Jahres entstanden, allein aus schlechten Bedingungen bei der Kreditverlängerung. Das jedenfalls berechnet das aktuelle Zins-Cockpit von „Schulz & Partner“. Bei abgeschlossenen Krediten wird der Zinssatz häufig erhöht, aber nur selten gesenkt. Steigt der Leitzinssatz, erhält der Unternehmer einen Brief seiner Bank mit der Ankündigung erhöhter Zinsen. Wenn er aber fällt, wie in den vergangenen zwei Jahren, gibt es keinen Brief. „Wenn der Unternehmer nicht aktiv nachfragt, bleibt er auf den alten Zinsen sitzen“, sagt Schulz.

Unternehmer sollten auf keinen Fall ohne Vorgespräch mit dem Steuerberater in einen solchen Banktermin gehen, sagt Mario Ohoven. Bei bereits existierenden Unternehmen sollten sie nachfragen, wie die Bank das Unternehmen beurteilt. „Wichtig ist, dass der Kreditsachbearbeiter das Unternehmen kennt, über dessen Zukunft er mit entscheidet. Deshalb kann es sinnvoll sein, ihn ins Unternehmen einzuladen“, sagt Ohoven. Allerdings hat auch das Kreditinstitut neue Aufgaben zu erledigen: Um geeignete Produkte für den Mittelstand zu entwickeln, sollten Kreditinstitute ihre Kunden nicht nach Umsatzgröße, sondern eher nach Finanzierungsbedarf, Organisationsstruktur und Komplexität des Geschäfts segmentieren, empfiehlt Cécile André, Partner von Roland Berger Strategy Consultants. *Franziska Felber*