

Auf das Kleingedruckte achten

Die Zinsen bleiben weiterhin niedrig. Doch sind sie nicht die einzigen Kostenfaktoren, die bei der Kreditaufnahme entscheidend sind. Wie Unternehmer effektiv Konditionen vergleichen, ihre Nebenkosten minimieren – und warum sie Umschuldungen vermeiden sollten. Text: Eva Neuthinger



Hajo Schulenburg ist mit seinem Unternehmen Visi-Consult auf Wachstumskurs. Die Firma mit Stammsitz in Stockelsdorf bei Lübeck zählt weltweit zu den führenden Spezialisten für industrielle Röntgensysteme und Systeme für die öffentliche Sicherheit. Aktuell investiert der Firmenchef in eine neue Lagerhalle. Deren Finanzierung war bereits lange vor dem ersten Spatenstich in trockenen Tüchern: Noch bevor konkrete Baupläne vorlagen, nahm der Unternehmer mit potenziellen Kapitalgebern Kontakt auf. „Wenn ich mir ein Angebot einhole, vergleiche ich regelmäßig die Konditionen inklusive der Nebenkosten“, so Schulenburg. In der Regel lässt er sich den Effektivzins einer Finanzierung angeben. „Außerdem prüfe ich die Details der Verträge ganz genau.“ Die Entscheidung fiel ihm nicht schwer: „Meine Hausbank gab mir günstige Konditionen“, so der Unternehmer. Er legte einen ausführlichen Businessplan vor, die Jahresabschlüsse der vergangenen Jahre sowie sein aktuelles Zahlenwerk. „Den Kreditbetrag habe ich bereits verfügbar und zahle jetzt Bereitstellungsgebühren“, so der 53-Jährige.

Welche Nebenkosten drohen

Bearbeitungs- oder Bereitstellungsgebühren, Kontoführungskosten oder Dokumentationspflichten: Beim Geschäftskonto und bei Darlehensverträgen kassieren viele Banken kräftig ab. Nach einer aktuellen Unternehmerbefragung der KfW Bankengruppe beklagen allein 82,9 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen „höhere Anforderungen an die Dokumentation“ als noch im Vorjahr. 81,3 Prozent stellen mehr Pflichten in puncto Offenlegung fest. Und 84,5 Prozent müssen mehr Sicherheiten stellen. Clevere Firmenchefs akzeptieren ein solches Vorgehen der Kreditinstitute nicht einfach, sondern bieten Paroli. Denn: „Alle Positionen sind verhandelbar“, weiß Volker Riedel, Finanzierungsexperte der Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner in München. Seine Empfehlung bezieht sich nicht nur auf die speziellen Vereinbarungen rund um den Kredit, sondern auch auf die Gebühren bei der Kontoführung und die Höhe des Kreditzinses (siehe „Girokonto – versteckte Ausgaben“ und „Darlehen – versteckte Pflichten“).

Dazu muss man wissen: Bei Darlehen bis zu einem Volumen von einer Million Euro haben die Banken Standardverträge in der Schublade. Darin werden dem Unternehmer bestimmte Aufgaben auferlegt – etwa wann er die Bank worüber informiert. Bei Finanzierungen, die weit jenseits der Marke von einer Million Euro liegen, kommen vielleicht noch Vorschriften zur Eigenkapitalquote oder zu den Privatentnahmen auf den Tisch. „Falls sich der Firmenchef an solche Absprachen nicht hält, darf die Bank im Extremfall den

GIROKOSTEN – VERSTECKTE AUSGABEN

Viele Firmenchefs achten beim Kontokorrent in erster Linie auf den Zinssatz. Doch es lohnt sich, auch auf die folgenden versteckten Gebühren einen kritischen Blick zu werfen:

Überziehungszinsen: Zum Kontokorrentzins schlagen die Banken häufig nochmals vier bis sechs Prozent oben drauf, falls der Betrieb seinen Kontokorrentrahmen überreizt. Das lässt sich vermeiden, wenn der Unternehmer die Bank vorab informiert und alternativ etwa einen längerfristigen Kredit vereinbart.

Bereitstellungsprovision: Mitunter wollen die Banken für das Bereithalten der Kontokorrentlinie oder eines Kredits eine spezielle Gebühr kassieren. Das sollten Unternehmer nicht kommentarlos akzeptieren. Firmenchefs, die eine passable Bonität vorzuweisen haben, sind in einer guten Verhandlungsposition.

Bearbeitungsgebühren: Der Abschluss eines Kreditvertrags sollte kostenlos sein. Allenfalls bei der Kontoeröffnung ist eine einmalige feste Bearbeitungsgebühr akzeptabel. Viele Selbstständige und Kleinunternehmer nutzen in der Startphase ihr privates Girokonto. Die Geldinstitute registrieren aber die Anzahl der Kontobewegungen. Im Zweifel stellen sie später auf eine geschäftliche Bankverbindung um und kassieren höhere Gebühren. Auch hier gilt es zu verhandeln.

Kredit kündigen“, so Riedel. Es lohnt sich also, im Vorfeld den Vertrag genau unter die Lupe zu nehmen.

Tendenz zum Outsourcing

Wenn es um hohe Kreditsummen von mehreren Millionen Euro geht, formulieren jedoch öfter externe Juristen die Darlehensverträge. Allerdings: „Die Kosten für die Anwälte wälzen die Kreditinstitute wie selbstverständlich auf den Unternehmer ab“, warnt Riedel. Max Herbst, Chef der FMH Finanzberatung in Frankfurt, kennt das Problem. Er gibt den Tipp, bei der Bank frühzeitig die Nebenkosten und die formalen Vereinbarungen bei der Kreditaufnahme zu erfragen – und diese beim Angebotsvergleich auch mit einzu beziehen. Zum Beispiel verlangen die Geldhäuser je nach Bonität inzwischen monatlich die kommentierten betriebswirtschaftlichen Auswertungen. Das kann teuer werden. Der Unternehmer sollte deshalb vorab mit seinem Steuerberater klären, ob er dieser Verpflichtung überhaupt ohne besonderen Aufwand nachkommen kann. Oft genug stellen Firmenchefs erst nach der Vertragsunterschrift fest, dass sie dazu gar nicht in der Lage sind – und schon ist der Stress mit der Bank programmiert. „Termine und Zusagen »



Remzi Simsek von der GSW Maschinenbau GmbH setzt auf offene Kommunikation mit seinem Kreditinstitut.

gegenüber den Geldinstituten einzuhalten, ist enorm wichtig“, sagt Herbst. Das geht allerdings weit über die pünktliche Zahlung von Zins und Tilgung hinaus.

Gut zu wissen: In Sachen Information ist ein dreibis sechsmonatiger Turnus üblich. Damit kommt auch Remzi Simsek aus. Der Unternehmer ist Inhaber der GSW Maschinenbau GmbH in Waibstadt bei Heidelberg mit 100 Mitarbeitern. Die Firma hat sich darauf spezialisiert, riesige Bauteile für Maschinen- und Anlagenbauer zu bearbeiten. Für den Kauf und die Entwicklung neuer Technik nutzt der 49-Jährige Kredite mit Unterstützung der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg. Zudem profitierte Simek in der Vergangenheit von Mezzanine-Kapital der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft. „Die Maschinen sind schließlich sehr teuer“, erklärt Simek seinen hohen Kapitalbedarf.

Für die Bürgschaft zahlte er eine einmalige Bearbeitungsgebühr von unter einem Prozent. Jährlich überweist er noch eine Bürgschaftsprovision auf den

noch ausstehenden Kreditbetrag von weit weniger als einem Prozent. Die Beteiligung wiederum kostete ihn eine einmalige Gebühr von einem bis 1,5 Prozent plus jährlicher Festvergütung von knapp vier Prozent sowie einer gewinnabhängigen Komponente. „Die Aufwendungen lassen sich bei kapitalintensiven Finanzierungen unterm Strich aber sicherlich verkraften“, findet Simek. Der Firmenchef liefert seiner Hausbank wie üblich nicht nur einmal im Quartal die aktuellen Zahlen zur Entwicklung des Betriebs, sondern zudem jährlich seine Bilanz.

Hohe Gebühren bei Umschuldung

Aufpassen sollten Firmenchefs zudem bei Umschuldungen. Hierbei kassieren die Geldinstitute mitunter kräftig ab. Dabei fährt jede Bank ihr spezielles Geschäftsmodell – unter anderem abhängig von der Bonität des Schuldners. Unternehmer sollten bei solchen Finanzierungen also nicht nur auf die Höhe des jeweiligen Zinssatzes, sondern auch auf die Nebenkosten achten. Im Extremfall können die Gebühren den Zinsvorteil aus der Neufinanzierung absaugen. Zumal oft auch neue Sicherheiten verlangt werden. Derartige Forderungen müssen Firmenchefs aber nicht gleich abnicken. „Banken geben sie nur ungern später wieder frei. Deshalb sollte der Unternehmer Freigaberegeln vereinbaren“, rät Experte Herbst. Das gilt zum Beispiel auch, wenn die Bank eine Erhöhung des geschäftlichen Kontokorrentrahmens mit einem Zugriff auf private Ersparnisse absichern will.

Gute Karten bei der Bankverhandlung haben Kreditnehmer, die gegenüber ihrem Bankhaus eine offene Informationspolitik pflegen. Sobald sich Probleme bei der Finanzierung abzeichnen, sollte der Firmenchef reinen Tisch machen. Denn fast nichts kommt teurer, als in eine ungenehmigte Überziehung zu rutschen – selbst wenn das Konto schon nach wenigen Tagen

wieder im Plus ist. Zum einen wird ein extrem hoher Zins von mitunter mehr als 15 Prozent fällig. Zum anderen werten die Banken Überziehungen prinzipiell negativ. „Wer einmal überzieht, verschlechtert sein Rating und

somit vielleicht seine Kreditkonditionen für das ganze nächste Jahr“, warnt Riedel. In Absprache mit der Bank finden sich oft bessere Lösungen.

Besonderes Entgegenkommen können Firmenchefs erwarten, wenn sie bei der Hausbank ihr privates Vermögen angelegt haben. Oder wenn sie über das Geldinstitut Verträge für die betriebliche Altersvorsorge – womöglich auch ihrer Mitarbeiter – sowie Versiche-

» Wer überzieht, verschlechtert sein Rating. «

rungen abgeschlossen haben. Denn bei solchen Abschlüssen kann das Institut profitieren, ohne ein Risiko einzugehen. Das sollte bei den Kreditvereinbarungen durchaus honoriert werden.

Zeigt sich die Bank wenig entgegenkommend, können Vergleichsangebote eine gute Wirkung erzielen. „Gefühlte bessere Konditionen sind allerdings kein Anlass für einen Wechsel der Bank“, sagt Riedel. Will heißen: Kein Unternehmer sollte die gute Zusammenarbeit mit seinem Geldinstitut kündigen, nur um im Promillebereich Gebühren bei der Kontoführung oder bei den Nebenkosten des Kredits zu sparen. „Der Firmenchef kann schnell zum Margenopfer

DARLEHEN – VERSTECKTE PFLICHTEN

Auf die sogenannten Covenants – Nebenabreden in Kreditverträgen – etwa zur Eigenkapitalquote verzichten die Banken in der Regel bei mittelständischen Betrieben. Trotzdem sollten die Firmenchefs auf die folgenden Details im Kleingedruckten achten:

Informationspflichten: Meist sollte es genügen, alle drei Monate die aktuellen Betriebswirtschaftlichen Auswertungen vorzulegen. Viele Betriebe müssen sogar nur zwei Mal im Jahr tätig werden. Wobei grundsätzlich gilt: Es kommt bei den Banken prinzipiell gut an, wenn sie möglichst viele und detaillierte Informationen zur Geschäftsentwicklung erhalten und frühzeitig informiert werden, falls sich die Firma anders als erwartet entwickelt.

Eigenkapitalquote: Dazu sollten sich im Kreditvertrag keine Vorschriften finden. Allerdings bewerten die Kapitalgeber Quoten von rund 15 bis 20 Prozent oder mehr positiv.

Sicherheiten: Die Banken zeigen sich derzeit extrem risikoscheu. In den Kreditverträgen vereinbaren sie deshalb mitunter eine Vielzahl von Sicherheiten. Vergleichsangebote können da Wunder wirken, um die Verhandlungsposition zu verbessern.

werden“, mahnt Riedel. Schließlich bieten die Banken bei Neukunden schon mal besonders gute Konditionen – die sich später wieder ändern können. „Ein gutes Verhältnis zum Firmenkundenbetreuer erscheint deutlich wichtiger als beste Vertragsbedingungen“, sagt Riedel. So sieht das auch Hajo Schulenburg von Visi-Consult. Er pflegt bewusst den engen Kontakt zu seiner Hausbank: „Bessere Konditionen lassen sich dann ohnehin viel leichter aushandeln.“ ■■■■■

Marktplatz

ela[container]

Mobile Räume mieten.
www.container.de

**Hier könnte
Ihre Annonce
im Marktplatz
stehen...**

Rubrikanzeigen zum günstigen Preis:
Stellenanzeigen und -gesuche, Geschäftsverbindungen,
Verkäufe, Firmeneinträge ...

Kontakt: Tatjana Moos **Telefon:** 0211 54 227 671
Mail: tatjana.moos-kampermann@corps-verlag.de

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

corps. Corporate Publishing Services GmbH, Postfach 10 11 02, 40002 Düsseldorf



BÜROKLASSIKER II. Hand

ANSCHAUEN - HANDELN - MITNEHMEN

Auf über 6.000 m² finden Sie unter unseren Verwertungsangeboten
Komplette Arbeitsplätze, Konferenzräumen, Sitzmöbel, Tische, Regale
Leuchten, Sideboards, Theken u.v.m. von

USM Haller · Cassina · Knoll · Vitra · Thonet

und vielen anderen renommierten Marken



SEB WORLD.de
BÜROKLASSIKER II. Hand

BESUCHEN SIE UNSERE AUSSTELLUNG

Bonner Straße 40 53842 Troisdorf Fon. 02241 932 69 0 Fax. 02241 932 69 10