



Der Ausblick auf Einnahmen und Ausgaben ist entscheidend bei der Kreditvergabe

Definitiv keine Kreditklemme

VON GERHARD SCHORR

Seit akutem Ausbruch der Finanzkrise, ausgelöst und inszeniert von den „Global players“ in der Finanzindustrie, hält sich hartnäckig die Befürchtung einer „Kreditklemme“ – dass Banken nur noch eingeschränkt oder nach wesentlich strengeren Maßstäben als vor der Krise Kredite vergeben. Aus Sicht der Volksbanken und Raiffeisenbanken war und ist diese Diskussion entschieden zu undifferenziert.

Von ihrer fundamentalen geschäftspolitischen Ausrichtung her haben die Genossenschaftsbanken zu keiner Zeit ihre Kreditpolitik verändert. Es war und ist für das Modell der Volks- und Raiffeisenbanken und ihren Förderauftrag unabdingbar, die in der Region aufgenommenen, breit gestreuten Einlagen auch wieder in der Region durch Kreditvergabe breit gestreut anzulegen. Die Anlage in Wertpapiere, welcher Art auch immer, war und ist für uns Mittel zum Zweck und nicht Teil des Geschäftsmodells. Daher ist das Kreditgeschäft – gerade auch mit mittelständischen Unternehmen – unverändert Kerngeschäft.

GRUNDSÄTZE BLEIBEN GLEICH

Aus dieser Betrachtung heraus ist das Wort von der Kreditklemme bezogen auf die genossenschaftliche Bankengruppe nicht angebracht und nicht gerechtfertigt. Die Bereitschaft wie die Fähigkeit, Kredite an Unternehmen zu vergeben, sind bei Volks- und Raiffeisenbanken unverändert gegeben.

Tatsache ist aber auch, dass wir mittlerweile weltweit eine ausgewachsene Krise auch in der Realwirtschaft erleben. Branchenmäßig erheblich unterschiedlich ausgeprägt, sind Auftragseingänge zum Teil drastisch eingebrochen; Umsatz- und Ertragsziele werden im Jahr 2009 häufig deutlich verfehlt. In weiten Teilen auch des Mittelstandes sind aller Voraussicht nach rote Zahlen zu erwarten. Dass in solchen, selten erlebten Zeiten die Kreditvergabe de facto schwieriger geworden ist, liegt auf der Hand. Dem kann sich keine Bank entziehen, auch nicht genossenschaftliche Institute. Dies hat aber mit dem Geschäftsmodell und den Grundsätzen der Kreditvergabe nichts zu tun.

NACHHALTIGKEIT DAS A & O

Vielmehr sind Kreditgeber und Kreditnehmer in diesen Zeiten aufgerufen, sich den betriebswirtschaftlichen Prozess der Kreditgewährung klar vor Augen zu führen und daraus abzuleiten, was in Zeiten einer weltweiten Rezession besonders zu beachten ist. Dabei ist zunächst einmal daran zu erinnern, dass Kreditgewährung seit Urzeiten auf relativ einfachen Prinzipien beruht: Zurverfügungstellung von Liquidität heute mit der Zusage des Kreditnehmers, das Gewährte nachhaltig und zeitgerecht zurückzuzahlen. Die nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit war und ist das entscheidende Kriterium der Kreditvergabe, erst in zweiter Linie die Absicherung des Kredites durch Kreditsicherheiten.

Die Kapitaldienstfähigkeit wird regelmäßig aus möglichst zeitnahen Finanzberichten (Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen) abgeleitet und bedeutet nichts anderes als den Nachweis, dass die nachhaltig vom Unternehmen generierbaren freien Cashflows ausreichen, Zins und Tilgung vollständig und pünktlich zu bezahlen. Nach dem theoretisch reinen Konzept kommt es natürlich auf die Zukunftssicht an und damit eigentlich auf Planungsrechnungen der zukünftigen Kapitaldienstfähigkeit. Bis heute ist es aber so, dass die Betrachtung bereits realisierter Zahlen aus Jahresabschluss und BWA als unverzichtbar angesehen wird und in der Regel daraus auch die zukunftsgerichtete nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit abgeleitet wird.

WORAUF ZU ACHTEN IST

Hier wirkt sich die in ihrer Schnelligkeit und Heftigkeit einmalige weltweite

Rechnungslegung und Controlling schärfen und auf den aktuellen Stand bringen. Das Unternehmen wie der Kreditgeber brauchen tagesaktuelle und verlässliche Zahlen. Zeitverlust wegen Zweifel an der Zuverlässigkeit des betriebswirtschaftlichen Rechnungswesens sind unvermeidbar.

Oberste Priorität in Krisenzeiten muss die Sicherstellung der Liquidität haben. Daher muss das Unternehmen über eine exzellente Liquiditätsplanung verfügen. Gerade wenn die Krise Löcher in die Liquiditätsausstattung gerissen hat, muss der Ausblick auf die Einnahmen und Ausgaben, auf die Kassenwirksamkeit, der nächsten drei bis sechs Monate exakt und nachprüfbar sein.

Kredit kommt von Vertrauen, nicht nur sprachwissenschaftlich. Kreditvergabe ist ein betriebswirtschaftlicher Prozess, der aber ohne gegenseitiges Vertrauen nie funktionieren kann. Daraus ist auch abzuleiten, dass das Unternehmen als Kreditnehmer die Banken regelmäßig – von sich aus – über die wirtschaftliche Entwicklung informiert. In Krisenzeiten bedeutet dies, aktiv auf die Bank zuzugehen und mit offenen Karten zu spielen. Wer erst dann kommt, wenn die Liquiditätsklemme unverkennbar ist, handelt seiner Bank gegenüber unfair und vor allem unklug. Denn Kreditvergabe „auf die Schnelle“ bei erkennbaren Problemen gab es nie und wird es jetzt erst recht nicht geben. Aktiv auf die Bank zugehen, mit professionellem Zahlenwerk und mit Fokus auf die Liquiditätsplanung verspricht am meisten Erfolg.

Notwendige Sanierungskonzepte sollten mit großer Sorgfalt, realistisch und umsetzbar ausgearbeitet werden. Die nächsten ein bis zwei Jahre werden eine Renaissance von Sanierungskonzepten erleben (leider). Aus vielen Fehlern der vergangenen konjunkturellen Abschwünge sollte gelernt werden: Sanierungskonzepte müssen ganzheitlich sein (integrierte Umsatz-, Ertrags-, Kapital- und Liquiditätsplanung), auf einem verlässlichen Rechnungswesen aufbauen und realitätsnah sein. Aufgebaute und schwer nachvollziehbare Sanierungs-Kunstwerke führen zu gar nichts, jedenfalls nicht zu einer Grundlage für Kreditierung. Sanierungspläne

Gerhard Schorr ist Verbandsdirektor des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbandes



Krise für Kreditnehmer und Kreditgeber belastend aus, denn der Blick in die Zukunft ist zum einen sehr schwer geworden und zum Teil beträchtlich eingetrübt. Aus diesem Befund lassen sich aber auch einige elementare Empfehlungen für Kreditnehmer (wie Kreditgeber) ableiten:

müssen glaubwürdig aus der Unternehmenskrise abgeleitet sein, realistische Ziele setzen, und die Umsetzung muss kontrollierbar sein. ■

► WWW.GENO-STUTTGART.DE