



Warnsignale der Bank

Apothekenverantwortliche tun sich schwer damit, Signale richtig zu deuten, die Banken bei wichtigen Themen schon frühzeitig senden. Gibt es keine Reaktion auf diese Warnsignale, drohen schlechtere Bonität, höhere Kreditzinsen und sogar Kreditkündigungen. Werden die Signale jedoch frühzeitig erkannt und vor allem richtig eingeschätzt, kann der Apotheker in der Regel angemessen reagieren. Hier einige Warnsignale und die adäquaten Reaktionen.

Engmaschigere Zeiträume

Warnsignal: Die Bank erwartet häufiger Liquiditäts- und Rentabilitätsberechnungen, die über die betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) hinausgehen.

Reaktion: Fragen Sie nach dem konkreten Grund für die Forderung. Da eine Verschlechterung der Kreditwürdigkeit oder Bonität möglicherweise der Grund für dieses veränderte Verhalten ist, sollten Sie dies ebenfalls offen ansprechen.

Steuerberater

Warnsignal: Der Steuerberater soll die Betriebsbuchhaltung weitaus intensiver als bisher prüfen. Gleichzeitig werden Sie gebeten, Ihren Steuerberater zu ermächtigen, unmittelbar auf Fragen Ihrer Bank zu antworten. Sie werden als Kunde von diesen Fragen durch die Bank nicht in Kenntnis gesetzt.

Reaktion: Führen Sie ein kurzfristiges Gespräch gemeinsam mit Ihrem Steuerberater und dem Ansprechpartner in der Bank. Offenbar schätzt das Kreditinstitut Ihre wirtschaftliche Lage anders ein.

Empfehlung eines Beraters

Warnsignal: Das Kreditinstitut empfiehlt Ihnen, einen Berater zu beauftragen, der sich nicht nur mit Ihrer wirtschaftlichen Lage, sondern auch mit Ihrer betrieblichen Organisation befasst.

Reaktion: Möglicherweise sieht die Bank Optimierungspotenziale im Betrieb, deren Umsetzung sie Ihnen selbst nicht zutraut. Wenn dem tatsächlich so ist, sollte die Bank die einzelnen Punkte konkretisieren.

Eigenkapitalerhöhung

Warnsignal: Die bisherige Strategie einer „angemessenen“ Eigenkapitalbildung gilt zukünftig nicht mehr. Vielmehr soll schrittweise eine „deutliche“ Erhöhung des Eigenkapitals angestrebt werden.

Reaktion: Das Kreditinstitut will sich besser absichern. Klären Sie, wie sich die Bank Ihre „angemessene“ Eigenkapitalbildung in den kommenden Jahren konkret vorstellt und welche Verbesserungen Ihrerseits damit verbunden sein können (z. B. niedrigere Kreditzinsen und/oder eine verbesserte Bonität).

Checkliste / Finanzen

Überziehung

Warnsignal: Die Bank duldet keine kurzfristigen Überziehungen des Geschäftskontos über das Kreditlimit hinaus mehr.

Reaktion: Ihnen als Kunden steht eine Begründung zu, da die Bank die bisherige Geschäftsgrundlage einseitig verändert hat. Im Ergebnis dürfte es günstiger sein, eine grundsätzliche Erhöhung des Kreditlimits des Geschäftskontos zu vereinbaren. So vermeiden Sie teure Überziehungszinsen.

Lastschriften

Warnsignal: Lastschriften, die in der Vergangenheit auch eingelöst wurden, obwohl keine Kontodeckung vorhanden war, werden nun nicht mehr vom Geschäftskonto abgebucht. Der bisher übliche Anruf des Bankmitarbeiters, für Kontodeckung zu sorgen, entfällt.

Reaktion: Die zunehmende Zentralisierung im Bankbereich führt dazu, dass der Bankmitarbeiter vor Ort an Gestaltungsmöglichkeiten verliert. Passen Sie Ihr Zahlungsverhalten diesem Umstand an und verbessern gegebenenfalls Ihre finanziellen Dispositionen.

Kreditsicherheiten

Warnsignal: Ihrer Bank fordert zusätzliche Kreditsicherheiten, da sich der Wert Ihrer bisherigen Kreditsicherheiten angeblich „erheblich“ verringert hat.

Reaktion: Bevor Sie direkt nach weiteren Kreditsicherheiten suchen, sollte die Bank die von ihr bei diesen Kreditsicherheiten verwendeten Bewertungskriterien erläutern. Vergleichen Sie diese Wertansätze mit Ihren eigenen Einschätzungen, und verhandeln Sie gegebenenfalls nach.

Risikoorientierte Zinssatzfindung

Warnsignal: Die Bank erhöht von heute auf morgen den Zinssatz des Überziehungskredites um gleich mehrere Prozentpunkte und begründet dies lapidar mit einer neu eingeführten „risikoorientierten Zinssatzfindung“.

Reaktion: Dieser Punkt bedarf eines ausführlichen Gesprächs mit der Bank. Die erwähnte Risikoorientierung beinhaltet regelmäßig einen Zinskorridor von mehreren Prozentpunkten, in dessen Rahmen sich Ihr persönlicher Kreditzinssatz zukünftig befindet. Für Sie als Kunde ist entscheidend, wie Ihre Bank diesen Zinssatz genau ermittelt und ob er in der Höhe verhandelbar ist.

Hoher Zinssatz

Warnsignal: Verlängerungsangebote der Darlehen beinhalten einen für Sie nicht nachvollziehbar hohen Zinssatz. Sie gehen spontan davon aus, dass Ihre Bank an einer Kreditverlängerung gar nicht interessiert ist.

Reaktion: Hier besteht Gesprächsbedarf, da bei einem solchen Verhalten Ihre weitere Kreditfähigkeit in Frage steht. Sie sollten wissen, warum Ihre Bank trotz zum Teil langjähriger Geschäftsverbindung so reagiert wie beschrieben.

Unerreichbarkeit

Warnsignal: Es wird für Sie immer schwieriger, Ihren Gesprächspartner bei der Bank unmittelbar ans Telefon zu bekommen, um mit ihm wichtige Punkte zu bereden. Das Gleiche gilt für dessen Stellvertreter, der ebenfalls meist entweder „im Gespräch“ oder „außer Haus“ ist.

Reaktion: Möglicherweise gibt es unangenehme Informationen, die der Bankmitarbeiter nicht gern an Sie weitergibt. Vielleicht liegt es auch an regelmäßigen Sonderwünschen Ihrerseits, die die Bank auf diesem Weg einzudämmen versucht. Spekulationen helfen nicht weiter: Es bedarf eines klärenden Gesprächs.

Rating- oder Scoringnote

Warnsignal: Wenn Sie nach Ihrer Rating- oder Scoringnote fragen, die für die Höhe Ihrer Kreditzinssätze wichtig ist, erhalten Sie keine konkreten Antworten.

Reaktion: Die Zurückhaltung des Bankmitarbeiters kann daran liegen, dass er selbst zwar in der Lage ist, Ihnen die Rating- oder Scoringnote zu nennen. Da er aber nicht weiß, wie sich diese Note unter welcher Gewichtung der jeweiligen Beurteilungsfaktoren zusammensetzt, kommt es zu ausweichenden Reaktionen. Die Bank sollte für Klarheit sorgen, damit Sie Ihre Kreditwürdigkeit und damit auch Ihre Kreditkonditionen verbessern können.