MANDANTEN-MERKBLATT

DR. THOMAS AUTZEN

STEUERBERATER

BANKENKOMMUNIKATION

2026

INHALT

I. Ausgangslage

II. Hintergründe

III. Empfehlungen

1. Kommunizieren Sie regelmäßig und offen
2. Bereiten Sie sich und das Umfeld vor
3. Vermitteln Sie Kompetenz und Zukunftsfähigkeit
4. Schaffen Sie Alternativen
5. Praxishinweise

MANDANTEN-MERKBLATT

I. Ausgangslage

Kommt Ihnen das bekannt vor? Sie möchten eine Maschine für Ihren Betrieb kaufen oder Ihre Kundenzahlungen gehen nicht wie geplant ein. Sie sprechen Ihre Bank an, bitten um einen Kredit und legen Ihre Bilanz mit aktueller BWA vor. Es folgen Fragen, Zweifel werden geäußert, und möglicherweise gibt es eine Absage.

II. Hintergründe

Die Finanz- und Immobilienkrise 2007/2008 ist uns allen noch in Erinnerung. Die Rettung der Banken, die Bereitstellung von Liquidität sowie Kapital und die Verschärfung der gesetzlichen Bestimmungen bzw. der Bankenregulierung sollten Abhilfe schaffen. Auch die im Jahr 2010 folgende Schuldenkrise einiger EU-Länder mit den Problemen um den Euro erforderten hohen Anstrengungen, die weniger von der Politik als von der EZB gelöst wurden.

Nach einem langanhaltenden Aufschwung standen wir 2019/2020 wieder vor einer ähnlichen Situation, die jedoch an Stärke zugenommen hat. Weitere Probleme sind hinzugekommen. Die Bundesbank benennt in ihrem Monatsbericht vom September 2024 ökonomische Rahmenbedingungen, die Unsicherheit über die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und geopolitischen Risiken. Daher erwartet sie „eher negative Auswirkungen auf den Zinsüberschuss“ und „weiter ansteigende Kreditausfallrisiken“.

Auch die zuletzt wieder bessere Ertragslage der Kreditinstitute im Jahr 2023 wird nicht zu einer „lockereren“ oder „großzügigeren“ Kreditvergabepolitik führen. Das belegen aktuelle Umfragen in der Bankenwelt. Im Gegenteil: Unternehmen haben derzeit wieder größere Probleme, an Kredite zu kommen.

Vor allem mittelständische Unternehmen mit mittleren oder nur ausreichenden Bonitäten haben Schwierigkeiten, eine Finanzierung für Betriebsmittel und Investitionen zu erhalten.

Praxishinweis: Deshalb ist es für Sie wichtig, sich schnellstmöglich darauf einzustellen. Machen Sie sich fit für eine veränderte Finanzkommunikation. Werden Sie aktiv und treffen Vorsorge – mit den folgenden Empfehlungen.

III. Empfehlungen

Eine gute Ratingnote ist das Maß aller Dinge. Über die Bilanzzahlen hinaus spielen die so genannten weichen Faktoren (geschäftliches Umfeld, Wettbewerb, Abnehmer, Geschäftsführung, Kontoinformationen, Informationspolitik etc.) eine wichtige Rolle. Das Ergebnis der eigenen Bonität spiegelt sich im Rating wider, das die Banken jeweils für ihr Haus nach gesetzlich vorgegebenen Bestimmungen ermitteln.

Die folgenden Empfehlungen zur Bankenkommunikation garantieren Ihnen keine Kreditgewährung, erhöhen aber die Wahrscheinlichkeit. Denn Sie schaffen damit eine Win-win-Situation – Offenheit und Verlässlichkeit schaffen Vertrauen. Dies ist eine gute Grundlage für eine gedeihliche Zusammenarbeit.

1. Kommunizieren Sie regelmäßig und offen

Suchen Sie regelmäßig den Kontakt zu Ihrem Firmenkundenbetreuer und Ihrer Hausbank.

Checkliste: Regelmäßige und offene Kommunikation

- Bauen Sie eine gute persönliche Beziehung auf.
- Schaffen Sie ein Umfeld von gegenseitigem Vertrauen, das sich durch Offenheit und Transparenz auszeichnet.
- Akzeptieren Sie das Informationsbedürfnis der Banken. Gehen Sie insbesondere auf „kritische“ Fragen des Bankers ein und versuchen Sie, diese zu entkräften.
- Sprechen Sie Ihre Bank rechtzeitig an. Die Prüfung Ihres Kreditwunsches bedarf meist einer gewissen Bearbeitungszeit.
- Führen Sie jährlich ein ausführliches Bilanzgespräch mit Ihrer Bank. Sprechen Sie über Stärken, Schwächen und Verbesserungsvorschläge aus Bankensicht. Erfragen Sie auch den Eindruck, den die Bank von Ihrer Bilanz hat.
- Seien Sie verlässlich: Versprechen Sie nichts, was Sie nicht halten können und liefern Sie, was sie versprochen haben.

2. Bereiten Sie sich und das Umfeld vor

Eine gute Vorbereitung ist durch nichts zu ersetzen. Nehmen Sie sich daher die erforderliche Zeit, zu überlegen, welche Unterlagen mit welchen Inhalten vorzulegen sind. Am besten gelingt dies, wenn Sie sich gedanklich in die Lage des Gegenübers versetzen.

Checkliste: Vorbereitung und Umfeld

- Zeigen Sie sich gut vorbereitet. Stellen Sie Sachverhalte einfach, klar und aussagekräftig in optisch guter Form dar.
- Schaffen Sie für das Bankengespräch eine freundliche Atmosphäre und vermeiden Sie dabei Termindruck.
- Laden Sie Ihren Banker zu einer Betriebsbesichtigung ein. Übergeben Sie ihm dabei auch Unterlagen, Flyer und Werbematerial Ihres Unternehmens.
- Machen Sie sich vorher auch Gedanken über mögliche Diskussionspunkte und Sicherheiten.

3. Vermitteln Sie Kompetenz und Zukunftsfähigkeit

Bringen Sie Kompetenz und Zukunftsfähigkeit des eigenen Unternehmens zum Ausdruck.

Checkliste: Kompetenz und Zukunftsfähigkeit

- Geben Sie sich fachlich versiert und kompetent. Führen Sie das Gespräch im Dialog. Zeigen Sie, dass Sie der richtige Steuermann für Ihr Unternehmen sind.
- Entwickeln Sie ein übergeordnetes Leitbild (Vision) und bauen darauf Ihre Unternehmensziele auf.
- Stellen Sie Geschäftsmodell und Strategie vor und zeigen klare, möglichst einfache Strukturen auf.
- Entwickeln Sie eine „Finanz-Story“, die beim Leser auch Emotionen erzeugt.
- Stellen Sie die Kompetenzen Ihres Unternehmens mit speziellem Know-how, den Kunden- und Entwicklungspotenzialen, der Innovationskraft und insbesondere dem Alleinstellungsmerkmal dar.
- Beschreiben Sie den für Ihr Unternehmen relevanten Markt, den Wettbewerb und Ihre Marktposition.
- Zeigen Sie die zukünftige (erfolgreiche) Ertragssituation Ihres Unternehmens mit Zahlen auf. Dazu gehören – neben

Bilanzen und BWAs – Planungsrechnungen wie Investitions- und Finanzierungsplanung, Rentabilitäts- und Kapitaldienstberechnungen. Entwickeln Sie dabei Zukunftsszenarien bei unterschiedlichen Annahmen.
- Stellen Sie Zahlen, Unterlagen etc. realistisch dar; versuchen Sie nicht, diese „schön zu rechnen". Zeigen Sie, dass Sie auch im „Worst Case"-Fall überlebensfähig sind.
- Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Bilanz- und GuV-Relationen mit Blick auf die Verbesserung Ihrer Bonität bzw. Ihres Ratings.
- Stellen Sie ein tragfähiges Finanzierungskonzept auf und beachten dabei Gesamtverschuldung, Liquidität sowie Kapitaldienstfähigkeit.
- Kommentieren Sie die gelieferten Zahlen unbedingt, insbesondere bei ungeplanten Abweichungen.
- Zeigen Sie auch, dass Sie für Eventualfälle (Notfallplanung, anstehende Nachfolge im Unternehmen) gerüstet sind.
- Stellen Sie sich dem Rating und versuchen Sie, es positiv zu beeinflussen. Sprechen Sie mit Ihrem Bankberater darüber.

4. Schaffen Sie Alternativen

Stellen Sie sich im Finanzierungsbereich flexibel auf. Denken und handeln Sie auch hier in Alternativen.

Checkliste: Alternativen schaffen

- Bauen Sie sich eine zweite Bankverbindung auf.
- Erweitern Sie damit Ihre Finanzierungsspielräume und schaffen Sie sich einen Wettbewerbsvergleich.
- Da ein solcher Aufbau sorgfältig vorbereitet werden muss, sollten Sie eine gewisse Zeit einkalkulieren.
- Beziehen Sie auch Alternativen wie Leasing, Factoring und Beteiligungskapital in Ihre Überlegungen ein. Denken Sie bei Ihren Finanzierungsvorhaben auch an öffentliche Mittel und staatliche Bürgschaftsprogramme.

Suchen Sie gezielt nach Finanzierungsalternativen im Bereich der zahlreichen Fintechs oder auch Vermittlungsplattformen im Internet.

5. Praxishinweise

Befolgen Sie idealerweise die nachstehenden Praxishinweise in Ihrer Bankenkommunikation.

Praxishinweise:

- Bleiben Sie vertragstreu und stimmen erforderlichenfalls geplante Änderungswünsche vorab mit Ihrer Bank ab.
- Achten Sie unbedingt darauf, dass es nicht zu unabgesprochenen Überziehungen kommt. Melden Sie sich vorher bei der Bank.
- Überprüfen Sie Ihren Finanzbedarf, z.B. ob die derzeitige Höhe Ihres Kontokorrentkredites noch Ihrem aktuellen Geschäftsumfang/Bedarf entspricht.
- Stimmen Sie den Umfang der benötigten Unterlagen/Informationswünsche vorab mit der Bank ab.
- Überprüfen Sie, ob durch erfolgte Tilgungen frei gewordene Sicherheiten zurückgegeben werden können.
- Entwickeln Sie über den heutigen Tag hinaus eine mittelfristige Finanzstrategie.
- Überprüfen Sie bei der Finanzierung von Investitionen, ob Sie auch Eigenkapital einbringen können.
- Ein regelmäßiges, gut strukturiertes Reporting ist zudem eine gute Grundlage für eine unabdingbare Krisenprävention.
- Halten Sie sich auf dem Markt der Fintechs und Vermittlungsportale auf dem Laufenden.
- Sie sind zu mehr als 100 % im Tagesgeschäft gebunden. Sprechen Sie daher Ihren Berater an. Er kann Sie vertrauensvoll bei der Vielzahl Ihrer Aufgaben rund um die Bankenkommunikation unterstützen.

Rechtsstand: 1.1.2026

Alle Informationen und Angaben in diesem Mandanten-Merkblatt haben wir nach bestem Wissen zusammengestellt. Sie erfolgen jedoch ohne Gewähr. Diese Information kann eine individuelle Beratung im Einzelfall nicht ersetzen