

INTERVIEW

Einigen Betrieben geht die Puste aus

„Uns erreichen immer häufiger Hilferufe von Betrieben, die dringend Geld brauchen“, berichtet Torsten Mischnik, Unternehmensberater bei der Handwerkskammer Düsseldorf

Die Banken versprechen derzeit, den Mittelstand künftig besser mit Krediten zu versorgen. Schön wär's, denkt da sicher mancher Handwerksunternehmer. Und steht vor der ganz konkreten Frage, wie er in Zeiten der Finanzkrise auch den kurzfristigen Liquiditätsbedarf seines Betriebes decken kann. Torsten Mischnik, Unternehmensberater bei der Handwerkskammer Düsseldorf, gibt praktische Tipps.

Wenn ein Handwerksunternehmer im Moment gar keinen oder nur einen sehr teuren Kredit von seiner Hausbank bekommt – wer ist schuld: die Bank, die Bankenkrise oder der Unternehmer?

Alle drei sind schuld. Die Banken vergeben im Moment die Kredite eher restriktiv. Das hat natürlich auch mit der Finanzkrise zu tun. Aber die Handwerksunternehmer trifft ebenso eine Mitverantwortung. Denn die Professionalität ihrer Unterlagen lässt häufig zu wünschen übrig. Besonders beim Controlling hapert es.

Haben wir also eine Kreditklemme im Handwerk?

Jein. Wir haben keine aktuelle Klemme. Das Handwerk hatte es bei der Kreditvergabe schon immer schwerer, weil die Eigenkapitalquote der Betriebe so niedrig ist. Durch die Krise ist der Finanzbedarf in den Unternehmen deutlich gestiegen. Dadurch verschärft sich die Situation insgesamt. Insofern müssen die Handwerker indirekt die Finanzspekulationen, die die Wirtschaftskrise ausgelöst haben, ausbaden. Uns erreichen immer häufiger Hilferufe von Betrieben, die dringend Geld brauchen. Häufiger als in den letzten Jahren haben sie kurzfristigen Liquiditätsbedarf. Investitionskredite sind derzeit nicht so das Problem, sondern eher die kurzfristige Betriebsmittelfinanzierung.

Wie ist die Perspektive für das kommende Jahr?

Ich gehe nicht von einer dramatischen Verschlechterung bei der Kreditversorgung aus, aber wir werden auch keine nennenswerte Verbesserung erleben. Dafür ist aus meiner Sicht das Wirtschaftswachstum zu schwach.

Rollt in der nächsten Zeit eine Insolvenzwelle auf uns zu?

Ich erwarte, dass sich die Kreditknappheit auch in der Zahl der Insolvenzen bemerkbar macht. So langsam geht einigen Betrieben die Puste aus.



Illustration: Gerhard Brunner

Haben manche Branchen besondere Schwierigkeiten, einen Kredit zu bekommen?

Ja, besonders der Stahl- und Metallbau und die Kfz-Branche. Aber auch der klassische Baubereich hat zu kämpfen, weil die Betriebe keine kostendeckenden Marktpreise mehr erzielen. Der Preiswettbewerb ist schärfer geworden. Dieser schwache Markt führt bei etlichen Betrieben zu Liquiditätsproblemen.

Gibt es bei der Kreditvergabe spürbare Unterschiede zwischen den einzelnen Kreditinstituten?

Sparkassen sowie Volks- und Raiffeisenbanken sind bei Mittelstandskrediten weniger rigide als die Großbanken. Alle Kreditinstitute weisen zwar immer wieder darauf hin, dass die Summe der Kreditvergabe für gewerbliche Unternehmen im Krisenjahr 2009 auf gleichem Niveau geblieben ist. Aber wenn die Nachfrage nach Krediten aufgrund höheren Finanzierungsbedarfs der Betriebe steigt und das Angebot gleich bleibt, führt das eben zu einer Kreditklemme. Weiterhin ist auch der Druck auf die Bankberater gewachsen. Wir erleben zum Beispiel im Moment, dass

Existenzgründer, die einen Kredit unter 25.000 Euro brauchen, schnell an die Handwerkskammern weitergereicht werden.

Was kann ein Handwerksunternehmer aktiv unternehmen, um einen Kredit zu günstigen Konditionen zu bekommen? Welche Unterlagen müssen Handwerker unbedingt für das Kreditgespräch parat haben?

Er braucht gute betriebswirtschaftliche Unterlagen. Dazu gehört eine aktuelle Bilanz, eine aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung, eine Planungsrechnung für das Folgejahr und ein Soll-Ist-Vergleich. Gerade das Controlling ist ein wunder Punkt. Der kleine Handwerksunternehmer hat oft keine große Lust darauf. Ganz wichtig ist auch eine aktive Kommunikation mit der Bank. Banken mögen keine Überraschungen. Wenn ich absehen kann, dass ich meine Kreditlinie überziehen muss, ist es notwendig, die Bank vorher darüber zu informieren. Das machen Handwerker eher selten. Sie hoffen meist, dass die Bank aus Kulanz mitspielt.

Was sind die häufigsten Fehler von Handwerksunternehmern?

Die Kommunikation mit der Bank lässt zu wünschen übrig, und betriebswirtschaftliche Unterlagen



Torsten Mischnik

wie zum Beispiel Bilanzen werden zu spät erstellt. Das führt zu einem schlechteren Rating. Viele Kreditinstitute entscheiden heute nur noch nach Aktenlage, also aufgrund „harter Fakten“, die Bedeutung der persönlichen Beziehung sinkt immer weiter. Deshalb müssen ja die Unterlagen heutzutage so gut sein – aber sie sind stattdessen oft nicht aktuell oder nicht aussagekräftig.

Handwerksunternehmer vernachlässigen häufig den kaufmännischen Sektor. Aber sie müssen den Banken zeigen, dass sie zukunftsorientiert sind und sich über strategische Fragen der Unternehmensführung Gedanken machen. Handwerker müssen ihrer Bank beweisen, dass sie unternehmerisch denken und dass sie ihren Betrieb im Griff haben.

Ulrike Lotze

Wie tickt eigentlich Ihr Bankberater?

Praktische Tipps fürs Kreditgespräch

von Ulrike Lotze

Machen Sie ein professionelles Controlling? Wie sieht es mit einem Liquiditätsplan aus? Alles kein Problem? Dann brauchen Sie nicht weiterzulesen. Wenn Sie bei diesen Fragen aber eher ein schlechtes Gewissen bekommen, ist Reinhard Horre genau der Richtige für Sie. Er hat einen praktischen Ratgeber für die Inhaber von kleinen Unternehmen geschrieben.

„Überleben in Zeiten der Finanzkrise – Gut aufgestellt fürs Kreditgespräch“: Mit diesem Buch zeigt der Unternehmensberater, dass er die Sorgen und Nöte des ganz normalen Handwerksunternehmers ziemlich genau kennt. Schon vor Basel II gehörte für die meisten von ihnen das nächste Bankgespräch nicht zu ihren Lieblingstätigkeiten.

Das weiß der 62-jährige Koblenzer – und versteht es auch: „Ein Grund für die Zurückhaltung dürfte sein, dass gerade Inhaber von KMU, insbesondere die Handwerksunternehmer, lieber selbst mitarbeiten, als sich ins Büro zu setzen und Pläne aufzustellen, die, vorhersehbar, so nicht eintreten.“ Und weil viele Handwerker ihren Ehefrauen die ungeliebte Büroarbeit überlassen, eignet sich dieses Buch auch hervorragend für lernwillige Unternehmerfrauen im Handwerk.

Für Unternehmer und Unternehmerinnen hat er einen kurzen, knackigen und leicht lesbaren Ratgeber geschrieben, der die Grundlagen für einen erfolgreichen Umgang mit den Banken erklärt. Horre erläutert, wie Bankberater ticken und wie sich Unternehmer ganz praktisch auf Kreditgespräche vorbereiten. Erleichtert wird die Umsetzung durch eine Check- und To-do-Liste, die sich schnell ausfüllen lassen, sowie zahlreiche Tabellen und Beispielrechnungen. Wunder-

bar verständlich erklärt der Unternehmensberater, wie es zu Basel II kam, welche rechtlichen Vorschriften die Banken einhalten müssen und welche Faktoren sie bei einem Rating berücksichtigen. Er scheut auch vor einem kleinen betriebswirtschaftlichen Einmaleins nicht zurück. Zum praktischen Nachschlagewerk wird der Ratgeber nicht nur durch das Stichwortverzeichnis am Ende, sondern vor allem durch die Marginalien. Keine Angst: Trocken ist das alles nicht



geworden. Dazu tragen viel die wirklich witzigen Zeichnungen des bekannten Karikaturisten Gerhard Brunner bei.

Man spürt immer wieder, dass hinter diesen Tipps viel Praxiserfahrung steckt: Rund 200 Handwerksbetriebe hat Horre in den vergangenen 30 Jahren beraten. Deshalb kennt er die Schwächen dieser Klientel auch so gut, die sich gerne zu viel Zeit lassen, um Unterlagen bei der Bank ein- oder nachzureichen. Oder Schwierigkeiten habe, das Zahlenwerk ihres Unternehmens zu interpretieren. Doch Horre will nicht kritisieren, sondern Mut machen. Denn „Krisenzeiten sind auch immer Chancenzeiten“. So platt das klingt – nach der Lektüre dieses Ratgebers kann man das glauben.

Reinhard Horre, Überleben in Zeiten der Finanzkrise. Was kann der Unternehmer tun?, Verlagsanstalt Handwerk, 88 Seiten, 16,80 Euro.

Zu bestellen im VH-Buchshop

Manuela Burkert
Tel.: 0211/390 98-27 oder E-Mail an burkert@verlagsanstalt-handwerk.de

Kredithürde wieder gestiegen

42,9 Prozent der deutschen Betriebe stufen momentan die Kreditvergabe der Banken als restriktiv ein. Das geht aus dem Konjunkturtest des ifo-Instituts im November 2009 hervor. Damit ist die Kredithürde im Vergleich zum Oktober dieses Jahres (41,7 Prozent) leicht gestiegen. Die Finanzierungssituation der Unternehmen sei „weiterhin kritisch“ und ein Risiko für die Konjunkturerholung“, so die Einschätzung des ifo-Instituts. Im Bauhauptgewerbe halten sogar 47,4 Prozent der befragten Unternehmen die Kreditvergabepraxis der Banken für restriktiv.

Kreditmediator soll vermitteln

Damit Unternehmen in der Krise leichter an dringend notwendige Kredite kommen, hat die Bundesregierung jetzt einen sogenannten Kreditmediator ernannt. Das Kabinett beauftragte den Chef der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB), Hans-Joachim Metternich, mit der Aufgabe. Ihn sollen die Unternehmen bei Schwierigkeiten mit Darlehensanträgen als Vermittler anrufen können. Außerdem soll der Mediator den Zugang zu Bürgschaften erleichtern. Anträge auf Mediation nimmt der neue Vermittler ab 1. März 2010 entgegen.

Arbeitgeber brauchen Elena

Alle Arbeitgeber müssen ab dem 1. Januar 2010 für jeden Beschäftigten monatlich mit der Entgeltabrechnung eine Meldung an die Zentrale Speicherstelle der Sozialversicherungsträger (ZSS) senden. Dies gilt auch für Monate, in denen kein Entgelt gezahlt wird, das Arbeits- oder Dienstverhältnis aber weiter besteht. Darauf weist die Handwerkskammer der Pfalz hin.

Die Meldung umfasst abrechnungsrelevante Daten wie Sozialversicherungsnummer, Vor- und Familienname, Geburtsdatum und Anschrift, Betriebsnummer des Beschäftigungsbetriebes, das erfasste Einkommen des Beschäftigten sowie die individuelle wöchentliche, alternativ die monatliche Arbeitszeit.

Mit der Entgeltbescheinigung im Rahmen des Elena-Verfahrens muss der Arbeitgeber den Beschäftigten darauf hinweisen, dass Daten an die ZSS übermittelt wurden und dass er ein Auskunftsrecht gegenüber der ZSS hat. Unter „DHB-Aktuell“ finden Sie weitere Infos und einen Beispieltext, der die gesetzlichen Mindestanforderungen für die Mitteilung erfüllt.

www.handwerksblatt.de

Geschenke an Geschäftsfreunde

So beteiligen Sie das Finanzamt an den Kosten

Alle Jahre wieder zur Weihnachtszeit ist es auch bei Handwerksbetrieben üblich, Geschäftspartnern mit kleinen Geschenken zu erfreuen. Kann man diese Ausgaben eigentlich von der Steuer absetzen?

Geschenke sind nur dann Betriebsausgaben, wenn die Kosten aller Geschenke an den gleichen Empfänger im Wirtschaftsjahr nicht mehr als 35 Euro betragen. Wird diese Grenze überschritten, ist kein Geschenk an den betreffenden Empfänger als Betriebsausgabe absetzbar. Geschenke an Angehörige eines Geschäftsfreundes gelten als an diesen verschenkt. Bewirtungen sind auf die 35-Euro-Grenze nicht anzurechnen. In die 35-Euro-Grenze einzubeziehen sind auch die Kosten der Kennzeichnung des Geschenks als Werbeträger sowie die Umsatzsteuer, soweit sie nicht als Vorsteuer abziehbar ist. Kosten für Verpackung und Versand an den Beschenkten sind nicht mitzurechnen. Das Abzugsverbot gilt nicht für Geschenke, die der Emp-

fänger nur betrieblich nutzen kann. Eine Zuwendung ist ein Geschenk, wenn sie nur allgemein die Geschäftsbeziehungen fördern soll. Steht ihr allerdings eine Gegenleistung gegenüber, zum Beispiel Vermittlung eines Auftrags, ist sie Schmiergeld bzw. ein Schmiergeschenk. Dessen Abzug kann ebenfalls ausgeschlossen sein, wenn das Verschenken strafbar ist. Geschenke sind nur absetzbar, wenn sie zeitnah und fortlaufend besonders aufgezeichnet und auf einem besonderen Konto verbucht werden. Bei Überschussrechnungen müssen sie auf einem besonderen Konto oder in einer besonderen Spalte geführt werden. Bloße Sammlung der Belege oder geordnete Ablage reichen nicht. Für Geschenke über 35 Euro gibt es keinen Vorsteuerabzug. Die beim Einkauf zu zahlende Umsatzsteuer ist nicht als Betriebsausgabe absetzbar.

Der Autor, Andreas Ihle, ist Steuerberater in Düsseldorf.

Erfolgreiche Kreditgespräche sind kein Geheimnis!
Lesen Sie, wie's geht...



www.vh-buchshop.de/finanzkrise.html

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7 • 40221 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-28 • Fax: 0211/390 98-33
E-Mail: buchshop@verlagsanstalt-handwerk.de

1. Auflage 2009
88 Seiten
€ 16,80

Bestellung innerhalb Deutschlands ab € 25,- portofrei.
Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten.
Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf. Stand: 12/09

Ihr Erfolg ist unsere Sache

Buchshop

Verlagsanstalt
Handwerk
GmbH