

Der Unternehmergeist und die Banken

Liebe Leserin, lieber Leser

Es ist wie ein Kampf zwischen David und Goliath, oder, mit Klischees ausgedrückt: Der Unternehmer ist der kleine, aber tapfere David, der sich mit allen Mitteln gegen den mächtigen Banken-Goliath stellt. Die Unternehmerin hat die Vision und den Traum, eine erfolgreiche Firma aufzubauen, während die Banken nur auf ihre eigenen Gewinne aus sind. Der KMU-ler kämpft gegen bürokratische Hürden, während die Banker sich in ihren schönen Büros zurücklehnen und ihre goldenen Uhren bewundern. Der Unternehmer schläft wenig und arbeitet hart,

während die Bankerinnen sich auf Meetings und Golfplätzen vergnügen. Und dann kommt der Tag, an dem der Unternehmer die Bank um einen Kredit bittet. Es ist, als ob der kleine David vor dem übermächtigen Goliath steht und um Gnade winselt. Der Unternehmer wird mit einer Flut von Formularen und Anforderungen überschwemmt, während die Banken ihre Macht demonstrieren und entscheiden, ob sie dem Unternehmer helfen oder nicht. Die Unternehmerin betet, dass die Bank ihre Vision teilt und ihren Traum unterstützt, während die Bank nur auf die Risiken und Renditen schaut.

Solches und ähnliches höre ich landauf, landab von vielen Gewerblern.

Ich kenne etliche Unternehmerinnen, welche die Banken nicht lieben, weil sie immer das Gefühl haben, dass diese ihnen das Leben schwer machen. Es ist wie ein klassisches «Katz' und Maus»-Spiel. Die Banken sind die Katzen und die Unternehmer die Mäuse. Die Banken jagen die Unternehmer, indem sie ihnen hohe Zinsen und Bedingungen auferlegen, und die Unternehmer versuchen, ihnen zu entkommen, indem sie sich durch alle möglichen Schlupflöcher quetschen. Es ist wie ein endloser Kampf, in dem die Unternehmer das Gefühl haben, dass die Banken sie ausnehmen wollen, während die Banken das Gefühl haben, dass die Unternehmer zu viel Risiko eingehen. Aber am Ende des Tages sind sie wie Öl und Wasser, sie brauchen sich gegenseitig, können sich aber nicht leiden.

Es gibt mehrere Gründe, warum ein Unternehmer in der Zusammenarbeit mit Banken verunsichert sein kann:

1. Unklare Anforderungen: Banken haben oft komplexe Anforderungen bei der Beantragung von Krediten und Finanzierungen, was für Unternehmer zuweilen schwer zu verstehen ist.
2. Lange Bearbeitungszeiten: Die Bearbeitung von Kreditanträgen und Finanzierungen kann sehr lange dauern, was bei vielen Unternehmern zusätzlichen Stress verursacht.
3. Kreditentscheidungen: Unternehmer sind oft besorgt darüber, dass ihre Kreditanträge abgelehnt werden, was ihre Fähigkeit beeinträchtigt, ihre Visionen umzusetzen.
4. Beziehung: Unternehmer befürchten manchmal, dass sie nicht die richtigen Leute kennen, um eine erfolgreiche Beziehung zu einer Bank aufzubauen und dadurch keine adäquate Finanzierung erhalten.

Der Unternehmergeist im Fokus



Der **Unternehmergeist** ist eine Kolumne von Karl Zimmermann, die auf vergnügliche und dennoch nicht minder klare Art und Weise aufzeigt, wie er, der Unternehmergeist, «funktioniert» – und weshalb ihm in seinem Handeln scheinbar keine Grenzen gesetzt sind.

Karl Zimmermann, der Autor dieser Kolumne, startete seine berufliche Karriere 1974 mit einer Lehre als Metallbauschlosser. Nach zahlreichen Weiterbildungen war er ab 1983 Partner der Karl Zimmermann Metallbau AG, die er 2012 verkaufte. 2006 gründete er zusammen mit Hans und Andreas Weber die KMU-Nachfolgezentrum AG und ist dort seither als Verwaltungsrat und Nachfolgecoach aktiv. Ihr Kerngeschäft ist die Nachfolgeregelung von kleinen und mittleren Unternehmen. Nebst der direkten Beratung engagiert sich das KMU-Nachfolgezentrum in der Öffentlichkeit und will so die Gesellschaft für das Thema Nachfolge sensibilisieren. Zu zahlreichen Mandaten und Mitgliedschaften gesellten sich 1998 der «Bayerische Staatspreis für besondere technische Leistungen im Handwerk» und 2005 der «Deutsche Bundespreis für hervorragende innovatorische Leistungen für das Handwerk» sowie 2006 der Gewerbebär der KMU-Stadt Bern.

www.kmu-nachfolgezentrum.ch
oder wirmarket.ch > Nachfolgezentrum



Foto: iStock

5. Regulierungen: Unternehmer können unsicher sein, wie sie Regulierungen umsetzen sollen, die von Banken und Finanzaufsichtsbehörden aufgestellt werden, und dadurch Angst haben, gegen Regeln zu verstossen.

Hier ein paar Tipps vom Unternehmergeist (war lange bei der Finanzexperten-Ausbildung als Dozent tätig), wie ein Bankengespräch proaktiv gestaltet werden kann:

- a. Banken als Partner und nicht als Feinde betrachten,
- b. in einem Gespräch fachlich und sachlich Klartext reden,
- c. eine krisenhafte Situation weder beschönigen noch verschleiern – und niemals emotional werden,
- d. ein Bankengespräch mit höchster Detailverliebtheit vorbereiten.
- e. Wenn nötig, Experten um Rat und Begleitung bitten – und zwar solche, die wissen, wie Banker denken.

Wenn Banken und KMU-ler eine transparente und offene Kommunikation führen, gemeinsam flexible Lösungen erarbeiten, beiderseitig Unterstützung leisten, eine Vertrauensbeziehung aufbauen, Risiken minimieren und Regulierungen einhalten, können alle dazu beitragen, die gegenseitige Akzeptanz zu steigern und eine erfolgreiche partnerschaftliche Zusammenarbeit zu ermöglichen.

Es kann manchmal schwierig sein, eine gemeinsame Sprache zu finden, aber schlussendlich sind sowohl die Unternehmen als auch die Banken wichtig für eine erfolgreiche Wirtschaft und den Fortschritt. Der Unternehmer schafft Arbeitsplätze und ermöglicht Innovationen, während die Banken die Finanzierung bereitstellen und somit das Prosperieren des Unternehmens ermöglichen. Es ist wichtig, dass beide Seiten ihre Unterschiede anerkennen und zusammenarbeiten, um gemeinsam Erfolg zu haben. Bestimmt ist dies nicht immer einfach, aber mit ein wenig Verständnis und Flexibilität kann die Zusammenarbeit zwischen Unternehmerinnen und Banken erfolgreich sein.

Denn: *«In Wirklichkeit hat Goliath bei David Kredit aufgenommen»*

(Manfred Hinrich)

Auf gute Bilanzgespräche und bis bald,

● *Dein Unternehmergeist*