

7 CARAVANING-FACHHANDEL



BASEL III - WAS CARAVANING-HÄNDLER JETZT BEACHTEN SOLLTEN



Die Bankaufsichtsbehörde (BaFin) fordert mit Basel III von den Kreditinstituten zukünftig mehr Eigenkapital. Was als banktechnische

Frage erscheinen mag, kann für Unternehmen negative Konsequenzen haben. Nämlich dann, wenn die eigene/n Bank/en gefordert sind, zusätzliches Eigenkapital aufzubauen. Was durchaus nicht für alle Kreditinstitute erforderlich ist – viele erfüllen bereits die neuen Vorgaben. Aber: Eigenkapitalaufbau geschieht überwiegend über

Rücklagenbildung aus versteuerten Gewinnen. Also benötigen Institute mit Zusatzbedarf eine gute bis überdurchschnittliche Ertragskraft. Diese wiederum resultiert aus zwei Quellen: Mehr Zinsertrag und weniger Risiko.

Das heißt für Unternehmen: Kreditzinssätze und Bonitätsanforderungen können steigen. Eine ausreichende Kreditversorgung zu angemessenen Konditionen ist auf Dauer nur dann gewährleistet, wenn zwei grundlegende unternehmerische Handlungsmaximen beachtet werden:

- Die eigene „Bankenlandschaft“ bewusst gestalten:

- Nicht von einer Bank abhängig sein.
- Zwei kreditmäßig annähernd gleich starke Bankverbindungen haben.
- Spezialfinanzierer nutzen (Branchenbanken, Factoring, Leasing ...).
- Die Bankenkommunikation mit Blick auf Rating und Kreditentscheidungsprozesse gezielt angehen. Das bedeutet, die folgenden Themen im Griff zu haben und offensiv den Kreditgebern gegenüber zu kommunizieren:
- Das eigene Geschäftsmodell gestalten - vor allem seine Besonderheiten / Stärken hervorheben.

- Den eigenen Jahresabschluss bewusst (konservativ) gestalten und aktiv kommunizieren.
- Die eigenen Ziele (und Planzahlen) nachvollziehbar entwickeln.
- Die laufende Geschäftsentwicklung mit einer aussagefähigen (!) BWA steuern.
- Finanzierung ausreichend (!) sichern und Liquidität gezielt steuern.
- Risiken kennen, begrenzen, steuern.

Neben dem Tagesgeschäft gilt es, diese „kaufmännischen Chefaufgaben“ im Laufe des Jahres im Blick zu halten und zeitlich einzuplanen.

Im Internet gibt es dazu den www.kmu-chefaufgaben-check.de.

Carl-Dietrich Sander
Diplom-Kaufmann
UnternehmerBerater
Mitglied im Verband
Die KMU BERATER
Verband freier Berater e.V.

Vom Autor erschien im Januar 2012 das Buch „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln – Bankenkommunikation für Unternehmen und Berater“, NWB Verlag; Informationen unter [\[kommunikation.de\]\(http://kommunikation.de\) ; ISBN: 978-3-482-63691-2 \(34,80 €, inkl. Online-Version\)](http://www.banken-</p></div><div data-bbox=)

