

Bezirk Köln: Kundennähe statt Regulatorik – Podiumsdiskussion

Von Antonie Schweitzer



Jürgen Neutgens, Leiter Topkunden-Betreuung Kölner Bank eG; Prof. Dr. Herbert Schmidt, MLS Concept GmbH; Bruno Hollweger, Vorstand Kölner Bank eG; Josef Hastrich, stellv. Vorstandsvorsitzender Kreissparkasse Köln; Vorstandsmitglied Dipl.-Kfm. StB Ralph W. Pesch; Andrea Krings, Regionsbeauftragte für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Deutsche Bank AG; Udo Wendt, Kölner Marktgebietsleiter für Firmenkunden der Deutschen Bank AG (v.l.n.r.)



Udo Wendt und Andrea Krings, Deutsche Bank AG



Prof. Dr. Herbert Schmidt; VM Dipl.-Kfm. StB Ralph W. Pesch

Kundennähe statt Regulatorik – so der programmatische Titel einer Podiumsdiskussion des Bezirks Köln

„Kreditvergabe im Mittelstand – ein Drama in drei Akten?“ Unter diesem provokanten Titel hatte der Bezirksvorstand die Kollegen am 10. Juni in das ehrwürdige Excelsior Hotel Ernst im Schatten des Domes eingeladen. „Geld war noch nie so billig wie heute und noch nie so schwierig zu bekommen“, beschrieb der Bezirksvorsitzende **VM Dipl.-Kfm. StB Ralph W. Pesch** in seiner Begrüßungsansprache die derzeitige Situation der Fremdmittelbeschaffung bei Unternehmensmandanten mit gleichzeitigem Hinweis auf ein immer komplexeres Regelwerk: Die Vorschriften aus Basel III hätten die Situation weiter verschärft, und kleine und mittlere Unternehmen wären hiervon in besonderem Maße betroffen. Die Steuerberater stünden ihren Mandanten in den schwieriger gewordenen Verhandlungen mit den Kreditinstituten zur Seite. Als kompetente Finanzierungsberater könnten sie auch eventuelle Risiken und Chancen evaluieren.

„Niemand muss heute mehr heiraten, um an Geld zu kommen“, stellte anschließend **Prof. Dr. Herbert Schmidt, MLS Concept GmbH**, in seinem Impulsvortrag humorvoll fest. Bei der Kreditvergabe seien jedoch andere Aspekte als das Vertrauen in den Kunden wichtiger als früher geworden. Die Bankenkrise, von der europaweit zahlreiche Kreditinstitute betroffen waren, hätten den Regulierer ins Nachdenken gebracht. Fakten und Zahlen müssten heute eingereicht werden, damit das Kreditinstitut den Fall bearbeiten könne. Dieser lande dann im Endeffekt auf dem Schreibtisch des Steuerberaters.

Prof. Dr. Schmidt, ausgewiesener Bankfachmann und ehemaliger Vorstandsvorsitzender einer Sparkasse, führte durch die Veranstaltung und moderierte souverän die anschließende Podiumsdiskussion mit drei Bankinstituten. Gleich zu Beginn formulierte er seine Erwartungen deutlich: „Wir möchten erfahren, welchen Stellenwert hat das Mittelstandskreditgeschäft für Sie, und wie handhaben Sie es? Ist es tatsächlich schwieriger geworden?“

Bruno Hollweger, Vorstand Kölner Bank eG, betonte, die Genossenschaftliche Bank sei die einzige, die keine staatliche Unterstützung brauche und ohne Investoren durch die Bankenkrise gekommen sei. Seit über 150 Jahren übererfülle die Kölner Bank die Anforderungen; sie verfüge über eine solide Substanz und eine Kapitalquote von mehr als 20%. Sie leide nicht unter Kapitalknappheit, sondern könne ein Kreditwachstum von 8-10% nachweisen. Als Folge steige die Zufriedenheit der Mitglieder, deren wirtschaftliche Förderung dem Unternehmen wichtig sei. Die Niedrigzinsphase habe enorme Auswirkungen, räumte der Bankmanager ein, und die Regulatorik bestätige das Geschäftsmodell der Kölner Bank. Die Digitalisierung werde das Bankgeschäft auch in Zukunft noch verändern.

Josef Hastrich, stellv. Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Köln, hob hervor, man habe in der Bankenkrise sogar noch Kunden dazugewonnen. Der Bankmanager betonte: „Unser Credo ist klar: Wir konzentrieren uns auf unser Kundengeschäft. Wir müssen aber auch unsere Personalkosten im Griff haben.“ Als kompetenter Ansprechpartner für jede Unternehmensgröße realisiere die Kreissparkasse Köln ihr Tagesgeschäft mit beherrschbarer Regulatorik, „schlanker“ Kreditvergabe, motivierten und persönlich erreichbaren Beratern. Josef Hastrich räumte ein, dass der Kreissparkasse wie allen Banken die niedrigen Zinsen wehtun. Bei 24 Mrd. Bilanzsumme, davon 80% Kundenkredite, gebe es jedoch keinen Grund zur Klage: „Wenn man gute Geschäfte mit den Kunden mache, bleibt auch eine Marge.“ Mit einer Fünfjahresplanung blicke man optimistisch in die Zukunft.

Udo Wendt, Kölner Marktgebietsleiter für Firmenkunden der Deutschen Bank AG, hob hervor, in der Dreiecksbeziehung zwischen Banken, Steuerberatern und Kunden sei ein regelmäßiger Austausch wichtig. Sein eigenes Jobprofil habe sich durch die Regulatorik verändert: Der persönliche Eindruck oder ein langjähriges Vertrauensverhältnis sei heute nicht mehr ausreichend, um über einen Kredit zu entscheiden. Die Bank benötige Zahlen und Fakten, oft auch ein Rating. Je länger ein Kredit laufe, desto mehr Sicherheit brauche sie.

Der Steuerberater habe die Möglichkeit, die Bilanz als Visitenkarte des Kunden mitzugestalten und ihn an die Hand zu nehmen, wenn sein Geschäftsmodell noch nicht optimal ist. Wichtig sei es, die Liquidität zu wahren, Zahlungsströme effektiv zu lenken und sich frühzeitig mit notwendigen Investitionen auseinander zu setzen. Udo Wendt empfahl, sich mit einem ersten „nein“ nicht zufriedenzugeben: „Sie brauchen auf der Bankseite jemanden, der mit Ihnen kämpft!“ Häufig wäre aber nicht die Regulatorik das Problem, sondern die Kommunikation, ergänzte **Andrea Krings**, Regionsbeauftragte für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.

In der anschließenden Podiumsdiskussion wurde insbesondere der für die Steuerberater gestiegene Arbeitsaufwand im Vorfeld der Kreditvergabe thematisiert: Die von den Banken eingeforderten Unterlagen hätten früher zwei Seiten umfasst; heute müssten bis zu 30 Seiten zusammengestellt werden.