

Kfz-Gewerbe für mehr mittelstandsfreundliche Kreditrichtlinien

Mehr mittelstandsfreundliche Richtlinien für die Kreditvergabe im Kfz-Gewerbe hält Jürgen Karpinski für sinnvoll. Beim 5. Berliner Automobildialog unter dem Motto „Automobilhandel - Mittelstandsfinanzierung im Umbruch?“ beklagte der Präsident des Zentralverbandes Deutsches Karftfahrzeuggewerbe (ZDK) die restriktiven Auswirkungen der Eigenkapital- und Liquiditätsvorschriften für das überwiegend mittelständisch geprägte Kfz-Gewerbe. Dadurch seien den Banken größtenteils die Hände gebunden. Für die Unternehmer sei es nicht immer ganz so einfach, an Fremdkapital zu kommen, die Geschäftsmodelle im Autohandel überzeugten aufgrund zu restriktiver Vergabekriterien nicht immer, sagte Karpinski.

Die Aufgabe von Banken, die Realwirtschaft mit ausreichend Kredit zu versorgen, scheitere allzu oft an den „zu engen Leitplanken“ bei der Bewertung der Unternehmen. „Wir brauchen mittelstandsfreundlichere Regelungen, das heißt auch mehr Spielraum der Banken in der Beurteilung der Kreditwürdigkeit“, sagte Karpinski.

Auf der anderen Seite sei aber auch die Kommunikation zwischen Betrieben und Banken verbesserungswürdig. „Wir müssen einräumen, dass der Mittelstand manchmal nicht ausreichend mit Banken spricht, um die eigene wirtschaftliche Situation vollständig und nachvollziehbar aufzuschlüsseln“, stellte der ZDK-Präsident fest. Banken müssten verstehen, wo die Herausforderungen liegen, um gemeinsam Lösungen zu finden.

Genau da setze die Volkswagen-Bank mit ihren Unternehmernessen an, wie deren Sprecher der Geschäftsführung Anthony Bandmann bemerkte. Dort sei es möglich, etwa anhand von Simulationsrechnungen auf Basis vergleichbarer Unternehmen die Perspektiven eines Autohauses zu verdeutlichen. Außerdem sei es wichtig, dass die Kfz-Unternehmer nicht nur reine Finanzkennzahlen präsentierten, sondern auch auf Strategien etwa zur Regelung der Unternehmensnachfolge eingingen.

Peter Englisch von Ernst & Young wies darauf hin, dass sich Kfz-Unternehmer mehr denn

je um ihr Geschäftsmodell der Zukunft kümmern sollten. Die heute 15-jährigen „Digital Natives“ hätten ein komplett anderes Einkaufsverhalten als deren Eltern. Darauf habe sich auch der Autohandel einzustellen.

Kfz-Unternehmer Michael Kraft betonte, im Geschäft gehe Liquidität vor Rentabilität. Wichtig sei es, eine ausgewogene Risikostreuung zwischen Geschäfts- und Spezialbanken herzustellen.

Er nahm aber auch die Banken in die Pflicht, ihre unterschiedlichen Rating-Vorschriften begründet und nachvollziehbar zu erläutern. Auf die immer wieder wechselnden CI-Richtlinien der Hersteller und Importeure und deren Auswirkungen auf die Immobilienfinanzierung der Händler wies Dr. Guido Schacht hin, Senior Risk Manager Automobilindustrie der Hypo-Vereinsbank. Eine Geschäftsbank wolle erklärt haben, warum sie solche Investitionen mit einer geringen Halbwertszeit langfristig finanzieren solle.

In seinem Resümee machte Markus Becker-Melching vom Bundesverband deutscher Banken deutlich, dass es eine Korrelation gebe zwischen Unternehmensgröße und Professionalität im Kfz-Gewerbe. Hier hätten insbesondere die kleinen Unternehmen noch Nachholbedarf. ([ampnet/jri](#))

Bilder zum Artikel

