

EFFIZIENZA GmbH

# Dann klappt's auch mit den Banken

Seitdem die Firmenkundenbetreuer von Banken in ihren Möglichkeiten der eigenständigen Kreditvergabe stark eingeschränkt wurden und Analysten anonym im Hintergrund als wesentliche Entscheider fungieren, fühlen sich mehr und mehr Mittelständler von ihren Bankern unverstanden. Um mögliche Kapitalengpässe zu vermeiden, suchen Firmenchefs dringend Unterstützung. Die finden sie bei der Effizienz GmbH.

Vor einigen Jahren hatte der Inhaber der Effizienz Unternehmensberatung aus Meerbusch diesen Handlungsbedarf erkannt und sich für seine Mandanten auf das systematische Reporting und die erfolgreiche Kommunikation mit Banken spezialisiert. „Viele mittelständische Unternehmen machen den Fehler, daß sie ihre Jahresabschlußunterlagen und unterjährigen Zahlen einfach in einen Briefumschlag stecken und unkommentiert ihrer Bank einreichen“, bemängelt Diplom-Kaufmann Frank Jokisch. Das sei Kommunikation der alten Prägung, bei der man die objektive Beurteilung der entsprechenden Informationen ausschließlich und zum Teil fahrlässig in die Hände Dritter lege. Die Risikoverantwortlichen kennen heute häufig das Unternehmen oder den Inhaber nicht aus persönlichem Kontakt und urteilen naturgemäß streng nach vorliegenden Kennzahlen und Unterlagen. „Das kann mit Blick auf die heutigen Anforderungen nach Basel II äußerst schnell fatale Folgen haben“, erklärt der 40jährige Finanzfachmann. Denn zum einen würden auf diese Weise „soft facts“ wie die individuellen Stärken und Besonderheiten (zum Beispiel das Know-how) nicht oder nicht

gebührend berücksichtigt, zum anderen bedürften auch viele „hard facts“ einer weiterführenden Erklärung. Dazu bringt Jokisch folgendes Beispiel: Ein sinkender Umsatz ist zunächst einmal ein Negativmerkmal für die Bank. Wenn allerdings das Unternehmen in der Periode auf unrentable Kundenbeziehungen verzichtet hat und dadurch der Umsatz erst mal zurückgeht, wird aus dem Negativum bei passender Erklärung eine positive Unternehmerentscheidung.

## Effizienz + Effektivität = Effizienz

Daß sich der Geschäftsführer der Effizienz GmbH so gut in die Anforderungen und Erwartungen bei einem Kreditgeschäft hineinversetzen kann, kommt nicht von ungefähr. Als Banker im mittelständischen Firmenkundengeschäft einer Großbank lernte er die eine Seite, als Geschäftsführer einer mittelständischen Unternehmensgruppe die andere kennen. Seit einigen Jahren bündelt Frank Jokisch nun mit vorweisbarem Erfolg seine Erfahrungen. „Wir schließen die Lücke, die die neuen Mindestanforderungen für das Kreditgeschäft und Basel II in der Bankkommunikation hinterlassen haben“, bekennt der Meerbuscher. Gerade

## Leistungsangebot greift ineinander

Geldinstitute sind stets an der reibungslosen Abwicklung ihres Kreditgeschäfts interessiert und sehen es gern, wenn die Effizienz GmbH die Mandantunterlagen und Bankgespräche optimal vorbereitet und diese zum Teil auch vor Ort persönlich begleitet. Das Effizienz-Beratersteam verfügt über ausgezeichnete Kontakte zu vielen wichtigen Banken und ist auch als Outsourcing-Partner für ein externes Controlling stark gefragt. Zum operativen Leistungsangebot gehört daneben ein breites Aufgabenspektrum von Finanzprojekten sowie das Interim-, Risiko- und Krisen-Management. „Beim Marketing passen wir“, gesteht Frank Jokisch hinsichtlich der Goldenen Regel seiner Gesellschaft: Biete nur das an, was Du auch beherrscht.

**EFFIZIENZA GmbH**  
**Gesellschaft für Unternehmenssteuerung**  
**Haus Meer 2, 40667 Meerbusch**  
**Tel.: 02132/13 178-0**  
**Fax: 02132/13 178-9**  
**info@effizienz.de, www.effizienz.de**

wenn ein Mandat über einen längeren Zeitraum laufe, führen die dann systematische Beratung und Betreuung immer direkt zum Ziel. Der Firmenname ist also Programm.

## Aktives und systematisches Reporting ein Muß

„Das Ziel jeder unserer Unternehmenspräsentationen ist es, das heute übliche Rating zu verbessern, somit die Kreditwürdigkeit unserer Mandanten zu optimieren und die Finanzierungskosten zu senken“, ergänzt André Bohnenkamp. Nur wer gegenüber der Bank seine individuellen Stärken durch systematisches Reporting und aktive Kommunikation offensiv darstelle, schneide gut ab, sagt der Senior Berater und Projektleiter der Effizienz. Die Leistungen der in einem historischen Gutshof ansässigen Gesellschaft werden immer stärker nachgefragt: Ratsuchende Mittelständler aus allen Teilen Deutschlands werden von Netzwerkpartnern wie Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten und Steuerberatern nach Meerbusch geschickt und finden hier die Unterstützung beim Aufbau einer überzeugenden Finanzkommunikation sowie der Optimierung von Reportingsystemen. Und dann klappt's auch mit den Banken! ▲



Die Kommunikationsprofis  
 Frank Jokisch und  
 André Bohnenkamp (l.)