

# Pressemitteilung

## **Das Hauptproblem sind jetzt die Hausbanken**

**Seit Beginn der Corona Krise informiert und unterstützt GMS seine Fachhandelskunden durch aktuelle Handlungsempfehlungen und persönlicher Beratung. Dabei stellt sich zunehmend heraus, dass die Hausbanken der entscheidende Engpass sind.**

Köln, 27. März 2020 – Im Maßnahmenkatlog der GMS an seine Mitglieder waren bereits am 13. März 2020 (vgl. Pressemitteilung: „GMS gründet Task Force zur Unterstützung des Fachhandels“) als wesentliche Instrumente zur Bewältigung der Krise Mietkürzungen, Steuerstundungen, Kurzarbeitergeld, Kostenreduktion und die Beantragung von KfW Mitteln genannt.

Nach weit über 1.000 Telefongesprächen mit ca. 500 besonders betroffenen Kunden in ganz Europa stellt sich in Deutschland die Gewährung von KfW Mitteln als der Engpass heraus. Während in den Niederlanden die Tilgungen ohne Anfrage für sechs Monate ausgesetzt werden, gibt es ernsthafte Probleme mit den deutschen Banken bei der Umsetzung des Maßnahmenpakets.

Viele Banken ziehen sich mit fadenscheinigen Begründungen auch bei Kunden mit bester Bonität aus der Pflicht. Man „habe noch keine genauen Information“, der „Antrag würde zu lange dauern“, „ das machen wir nicht, das ist zu viel Arbeit“ und ähnliche Argumente werden von den Fachhändlern zitiert. Stattdessen bieten die Hausbanken Kontokorrentkredite zu 7% - 9% Zinsen oder eigene Betriebsmitteldarlehen zu schlechteren Konditionen.

„ So ein Vorgehen halten wir für zutiefst unsolidarisch. Viele Banken nutzen den Liquiditätsdruck im Handel, um Geschäfte zu machen. Es braucht im ersten Schritt keine neuen Bürgschaften, es braucht die

schnelle Umsetzung der Regierungsbeschlüsse durch die Banken. Wir werden alles tun was notwendig ist, um unseren Händlern bei der Beantragung der Mittel zu helfen.“ so Dr. Karsten Niehus

„Ich selbst habe schon mit dem Vorstand einer Volksbank in Süddeutschland gesprochen und nach kürzester Zeit wurde dann der Kundin ein KfW Angebot gemacht, nachdem ihr zuvor nur die Erhöhung der Kontokorrentlinie um 80.000 € für 9 % angeboten wurde“, beschreibt Schulte-Huermann seine Erfahrung. „Unsere Händler brauchen jetzt ganz konkrete Unterstützung bei der Ermittlung des mittelfristigen Finanzbedarfs und vor allem vor Ort bei den Gesprächen mit ihrer Hausbank.“

GMS hat dazu ein Schreiben an die jeweilige Hausbank des GSM Kunden erstellt, welches jeder Fachhändler seiner Bank vorlegen kann. Bei Unklarheiten oder Ablehnung wird danach ein Gespräch durch GSM mit der Hausbank selbst geführt.

Pressekontakt



**GMS Verbund**

GMS Verbund GmbH

Volker Kappel

Agrippinawerft 30

50678 Köln

Telefon 0221 / 297908 -530 • Telefax 0221 / 297908 -599

Kappel@GMS-Verbund.de • [www.GMS-Verbund.de](http://www.GMS-Verbund.de)