

Der Handel.

Das Wirtschaftsmagazin für Handelsmanagement

Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

IV Finanzierung & Investitionen

Der Handel 04|2007

Im Finanzierungsge-
spräch mit der Bank
muss sich der Unter-
nehmer ins rechte
Licht rücken. Carl-
Dietrich Sander zeigt
wie es funktioniert.



Foto: F. online

BANKGESPRÄCH

„Vorbereitung ist die halbe Miete“

Interview:
Hanno Bender

Die Einzelhandelsbranche genießt bei vielen Banken keinen guten Ruf. Wie bekommt ein mittelständischer Händler dennoch einen Kredit?

Mit guten Argumenten und detaillierten Unterlagen. Für das Finanzierungsgespräch bei der Bank gilt: Vorbereitung ist die halbe Miete. Wenn es dem Unternehmer gelingt darzulegen, wo seine spezifischen Stärken liegen und er dies auch mit wirtschaftlichen Kennzahlen untermauern kann, dann wird er keine Schwierigkeiten haben, ein Darlehen zu erhalten.

Was gilt es bei der Vorbereitung des Bankgesprächs zu beachten?

Ich empfehle einen Stufenplan. Zunächst sollte eine Inventur der bisherigen Bankbeziehung erfolgen: Welche Kreditverbindlichkeiten bestehen? Zu welchen Konditionen? Welche Sicherheiten sind vereinbart? Bei diesen Punkten sollte der Unternehmer absolut trittfest sein. Zum Zweiten müssen die Themen des Gesprächs feststehen. Am besten wird telefonisch vorab mit dem Bankmitarbeiter besprochen, welche Unterlagen zum Termin benötigt werden. Drittens sollte sich der Unternehmer Ziele setzen und eine Prioritätenliste erstellen. Innerhalb der Verhandlungen kann es auch nötig sein, einmal nachzugeben, um einen wichtigeren Punkt durchzusetzen. Im Anschluss an das Gespräch sollten die wesentlichen Inhalte dokumentiert und offene Punkte abgearbeitet werden.

Sollte der Unternehmer allein oder besser in Begleitung seines Steuer- oder Unternehmensberaters zum Termin erscheinen?

Man kann ruhig fachliche Unterstützung mitbringen. Auch sollte der Unternehmer sich nicht scheuen, im Gespräch

nachzufragen, wenn er mal etwas nicht verstanden hat. Die Fachterminologie der Banken muss er nicht kennen – er soll sein Geschäft verstehen. Allerdings darf auf Seiten der Bank nicht der Eindruck entstehen, dass nur der Steuerberater die Zahlen versteht – die Rollenverteilung sollte also im Vorfeld abgestimmt werden.

Welche Fehler beobachten Sie bei Mittelständlern im Umgang mit der Hausbank?

Unternehmer sollten grundsätzlich mindestens zwei Bankverbindungen unterhalten, um Konditionen vergleichen und verhandeln zu können. Darüber hinaus sind Offenheit und Transparenz sehr wichtig – auch wenn der Betrieb mal in Schwierigkeiten steckt. Wer glaubt, der Bank eine Krise verschweigen zu können, verspielt schnell Vertrauen. Insgesamt sollten Unternehmer den aktiven Part in der Beziehung spielen. Wer den Bankmitarbeiter zum Beispiel noch im ersten Halbjahr 2007 zur Besprechung des Jahresabschlusses 2006 in das eigene Geschäft einlädt, der wird ein Heimspiel haben. <



Carl-Dietrich Sander

ist selbstständiger Unternehmensberater und Verfasser des Praxisleitfadens „Sicherer Kredit. Gute Konditionen. Erfolgreich mit der Bank verhandeln“. Als ehemaliges Vorstandsmitglied der Volksbank Neuss kennt Sander die Denkweise der Banken. Die Redaktion von Der Handel sprach mit Sander über die aktive Pflege der Bankbeziehung. Weitere Informationen im Internet unter www.sicherer-kredit.de sowie www.bankgespraeche.de.