

T+M 9/010

## Tipps + Meldungen



**Experten-Tipp September 2009**

### Wie Sie Bankgespräche erfolgreicher führen

von Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander,  
[www.cd-sander.de](http://www.cd-sander.de)

Bevor Sie Ihre Bank oder Sparkasse um einen Kredit ersuchen, machen Sie sich bitte klar: Die Bank ist unternehmerisch tätig – genau wie Sie! Sie will mit Ihnen gute Erträge erwirtschaften und ein überschaubares Risiko eingehen. Das bedeutet: Ihr Banker wird Ihrem Kreditwunsch nur entsprechen, wenn Sie ihm ein gutes Geschäft anbieten! Genau davon müssen Sie ihn also überzeugen.

Voraussetzungen dafür, dass Sie überhaupt eine Chance auf eine Kreditzusage haben, sind heutzutage mehr denn je Ihre Bonität und Sicherheiten. Machen Sie sich da bitte nichts vor: Wer in der Vergangenheit schon Kredite nicht bedient hat, seine Konten ständig überzieht oder einen Betrieb in der Verlustzone führt, bekommt in aller Regel keinen neuen Kredit. Und selbst bei guten Erfolgsaussichten Ihres Geschäfts wird die Bank kein Geld herausgeben, wenn Sie überhaupt keine Sicherheiten anbieten können.

Sind Sie jedoch ein zuverlässiger Kunde, mit dem die Bank oder

Sparkasse bisher positive Erfahrungen gemacht hat, kommt es sehr auf Ihre Präsentation bei der Bank an. Achten Sie vor allem auf Folgendes:

Ihr Gesprächspartner muss verstehen, was Sie konkret am Markt tun. Nur dann kann er Ihre Erfolgsaussichten bewerten. Stellen Sie Ihr Angebot und Ihre Wettbewerbsvorteile dar. Führen Sie auf, warum Sie in Ihrer Branche erfolgreich sind.

Belegen Sie Ihre Bonität, indem Sie dem Banker Zahlen liefern: als Selbstauskunft zu Ihrer privaten Situation sowie in Form Ihrer Jahresabschlüsse und betriebswirtschaftlichen Auswertungen – die Sie natürlich selbst verstehen und ihm erklären können. Stellen Sie auch Ihre Ziele einschließlich des Finanzbedarfs realistisch dar. Führen Sie zudem aus, wie gut Sie Ihr Unternehmen kaufmännisch im Griff haben (Mahnwesen, Controlling etc).

Nennen und begründen Sie Ihren Kreditwunsch: Wofür brauchen Sie das Geld? Bei einer Investition be-

## Tipps + Meldungen

T+M 9/011

schreiben Sie, welchen Nutzen Ihr Unternehmen von der Anschaffung haben wird. Geht es um Betriebsmittel, begründen Sie, warum Sie die nicht aus den Einnahmen finanzieren können und wie sich das in Zukunft ändern soll. Legen Sie darüber hinaus großen Wert auf die Darstellung, wann und aus welchen Quellen Sie den Kredit abzahlen werden.

Treten Sie in dem Gespräch professionell auf: Von Ihrem äußeren Erscheinungsbild über ordentliche, saubere Unterlagen bis hin zur Gesprächsführung „auf Augenhöhe“ mit dem Banker muss alles stimmen. Indem Sie sich offen, vertrauenswürdig und fachkompetent präsentieren, schaffen Sie die Basis dafür, dass über Ihren Kreditwunsch verhandelt wird. Viel Erfolg dabei!