

Die Checkliste: Bankengespräche zielorientiert führen

Mittelständler berichten vielfach über schwieriger werdende Kreditgespräche mit Banken und Sparkassen. Die Ursachen dafür liegen in einer risikobewussteren Haltung der Banken – oft aber auch in unzureichender Vorbereitung seitens der Mittelständler. Diese Beobachtung hat uns veranlasst, die wesentlichen Vorbereitungs-Themen für erfolgreiche Kreditverhandlungen in einer Checkliste zusammen zu stellen, denn „Vorbereitung ist die halbe Miete!“



Die Checkliste beginnt mit einem Stärken- und Schwächenprofil des Mittelständlers als Ausgangslage für die Darstellung des eigenen Unternehmens gegenüber den Banken. Wichtig ist es, den Kreditgeber davon zu überzeugen, in Ihrer Branche bonitätsmäßig zum besten Drittel zu gehören.

Es geht um einen offenen und transparenten Austausch zwischen Kunde und Bank. Dies gilt allerdings nicht nur für den Mittelständler, sondern auch für die Banken.

So gilt eine Frage in der Checkliste dem Dialog mit der Bank über deren Risikoeinschätzung (Rating), die der Kunde natürlich kennen sollte.

Mittelständler berichten vielfach von höheren Sicherheitenanforderungen der Banken und Sparkassen. Auch dieses Thema findet sich in der Checkliste: Bank und Kunde sollten sich über die unterschiedliche Bewertung der Sicherheiten offen austauschen – zum besseren Verständnis der jeweiligen Sichtweisen.

Ein weiterer Aspekt in der heutigen wirtschaftlichen Situation: in der Checkliste ist nie „von der Bank“, sondern immer von den „den Banken und Sparkassen“ die Rede. Der Gedanke dahinter: ein Mittelständler sollte heute zwei kreditgebende Bankverbindungen haben, um zu starke Abhängigkeiten zu vermeiden.

[Die Checkliste „Bankengespräche zielorientiert führen“ als PDF herunterladen.](#)

Über den Autor:

Als selbständiger UnternehmerBerater unterstützt Carl-Dietrich Sander seit 1998 die Inhaberinnen und Inhaber von Handwerksbetrieben, mittelständischen Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie Freiberufler dabei, verdeckte Erfolgspotentiale freizulegen und für die weitere positive Entwicklung Ihrer Unternehmen zu nutzen.

Internet:

www.cd-sander.de