

Sonderthema

Bankenkommunikation ist Chefsache

Erfolgreich sein mit dem 6-Stufenplan

Über die „Kreditklemme“ wird derzeit viel diskutiert. Der Begriff ist jedoch oft falsch gewählt: Handwerksbetriebe erhalten noch Kredite – allerdings steigen die Anforderungen der Banken und Sparkassen. Daher sollte man besser von „Ratingklemme“ oder „Kommunikationsklemme“ sprechen. Denn auf den konstruktiven Austausch mit den Kreditgebern kommt es an. Eine Aufgabe, die Handwerker/innen nicht delegieren können (auch nicht an den Steuerberater): das ist Chefaufgabe.



Diplom-Kaufmann CARL-DIETRICH SANDER,
UnternehmerBerater
„Management und Strategie für Handwerk und
Mittelstand“

Das Vorbereiten, Führen und Nachbereiten von Bankgesprächen lässt sich ganz praktisch in verschiedene Schritte oder Stufen unterteilen. **Problem:** wer eine Stufe überspringt, kommt auf der Treppe dann oft ins Stolpern.

Stufe 1: die Inventur der eigenen Bankgeschäfte.

Alle Bankunterlagen und Verträge sind in einem Ordner abgelegt und obenauf befindet sich das Deckblatt mit den wichtigsten Informationen zu jedem Kredit, jeder Sicherheit, jeder Geldanlage und den übergebenen Unterlagen in übersichtlicher, tabellarischer Form. Das bedeutet einmal Zeitinvestition beim Erarbeiten des Deckblatts. Die Pflege bei Veränderungen ist dann ein Kinderspiel.

Der Vorteil: alle Daten sind parat, der Handwerker ist für den Banker ein gut vorbereiteter, kompetenter Gesprächspartner.

Stufe 2: die Vorbereitung des Bankgesprächs

Klärung welche Themen angesprochen werden sollen und welche Ziele jeweils dahinter stehen.

Der Vorteil: die Gesprächsthemen werden nicht nur von der Bank vorgegeben, die gedankliche Vorbereitung ist intensiver und damit auch die Präsenz im Gespräch.

Stufe 3: die Unterlagen, die das Kreditinstitut benötigt

• Vor einem Gespräch erfolgt die Anfrage, welche Unterlagen die

Bank für die anstehenden Fragen/Entscheidungen benötigt.

• Diese Unterlagen werden in einer Sendung vor dem Gespräch übersandt, so dass sich die Bank gut vorbereiten kann.

• Die Unterlagen werden nicht kommentarlos übersandt sondern mit Erläuterungen, damit die meisten bei Kreditinstituten entstehenden Fragen bereits mit Übersendung beantwortet sind. Zum Beispiel bei Jahresabschluss und Betriebswirtschaftlicher Auswertung (BWA):

– Was ist gut gelaufen / warum / Hinweise, wie Sie dieses fortsetzen werden.

– Was ist nicht gut gelaufen / warum / Hinweise, wie Sie dies verbessern werden.

Besonders wichtig: Die Unterlagen müssen akt. sein. D.h. konkret: Der Jahresabschluss sollte innerhalb 6 Monaten vorliegen, die BWA am 10. des Folgemonats.

Der Vorteil: das Gespräch kann entscheidungsreif geführt werden, das oft übliche immer weitere Nachfordern von Unterlagen entfällt. Und die Gesprächsführung wird einfacher – siehe Stufe 5.

Stufe 4: das Gespräch alleine führen oder mit Partner/in

Bei Vereinbarung des Gesprächs wird geklärt, mit wie vielen und welchen Gesprächspartnern die Bank kommt.

Wenn die Bank mit zwei Gesprächspartnern kommt, geht auch der Handwerker nicht alleine. Wichtig: vorher besprechen, wer welche Aufgaben im Gespräch übernimmt. Der größere Gesprächsanteil muss beim Handwerker liegen – er ist der Kreditnehmer und Kunde.

Der Vorteil: es besteht ein psychologisches Gleichgewicht, oft können sich zwei Partner sehr gut ergänzen.

Stufe 5: die erfolgreiche Gesprächsführung

Es gibt einige Grundregeln dafür, in Bankgesprächen wirksam zu agieren:

• in das Gespräch starten mit der Darstellung der wichtigsten Punkte/Themen aus der Unternehmens-Sicht. Auch Aktivitäten erläutern, z.B. um Stärken noch gezielter zu nutzen oder wettbewerbsrelevante Schwächen zu reduzieren.

• Hinweise / Überlegungen / Kritik des Gesprächspartners ruhig entgegen nehmen und nachfragen, wenn Begriffe oder Gedankengänge unklar bleiben – und so auf jeden Fall Missverständnisse von vorne herein vermeiden.

• Offen sein und nichts verheimlichen – auch wenn dies manches Mal „unbequem“ ist. Themen, die nicht angesprochen werden, kommen erfahrungsgemäß schneller auf den Tisch als gedacht – und immer zu Zeitpunkten, die noch ungünstiger sind als „jetzt“.

• Gezielt nach der Risikoeinschätzung der Bank fragen: Rating-Note; wesentliche Bestimmungsfaktoren der Note (Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens aus Sicht der Bank); Bedeutung der Note für die Kreditvergabebereitschaft der Bank; Ausfallwahrscheinlichkeit hinter der Note, damit diese mit denen anderer Kreditinstitute verglichen werden kann).

• Am Ende des Gesprächs die getroffenen Vereinbarungen nochmals wiederholen und damit absichern, dass keine Missverständnisse entstanden sind.

Stufe 6: Bankgespräch nachbereiten

Nach dem Gespräch steht der kritische Rückblick an: was ist gut gelaufen, was vielleicht nicht so gut und weshalb.

Außerdem sind die getroffenen Vereinbarungen einzuhalten – von beiden Seiten. Also die „Hausaufgaben“, die der Handwerker mitgenommen hat, bis zu den vereinbarten Terminen auch wirklich abarbeiten und die dafür eventuell nötigen Freiräume aus dem Tagesgeschäft heraus schneiden.

Genauso nachhalten, dass die Bank die vereinbarten Entscheidungen trifft, Informationen gibt etc. Das bedeutet: Wiedervorlagen anlegen, damit diese Themen nicht im

— Fortsetzung —

— Fortsetzung —

Tagesgeschäft untergehen. Und bei der Bank freundlich nachhaken, wenn diese sich nicht an die Vereinbarungen hält.

Wichtig: Verträge, die kommen, aufmerksam durchlesen vor der Unterschrift – ob auch wirklich das drin steht, was vereinbart wurde – und auch nicht mehr.

Ganz zuletzt bleibt die Frage, mit wie vielen Banken oder Sparkassen sollten Handwerker zusammen arbeiten? Die Antwort ist klar: der Handwerker ist gut beraten, der in seinen Finanzierungsfragen auf zwei stabilen Beinen steht – also zwei kreditgebende Bankverbindungen hat, die auch in etwa gleich stark sind was die Kreditvolumina angeht. Wenn sich dann eine davon zurückzieht, sind die Chancen vorhanden, dass die andere ausbaut. Wer nur auf einem Bein steht, ist von seinem Kreditgeber komplett abhängig – eine unternehmerisch wackelige Situation.

Zum Autor:

- 20 Jahre Bankerfahrung im Firmenkundengeschäft
- zuletzt 9 Jahre Vorstandsmitglied Volksbank
- seit 1998 freiberuflicher UnternehmerBerater
- Beratung, Moderation, Training zur kaufmännischen Unternehmensführung
- Autor „Praxisleitfaden: Sicherer Kredit. Gute Konditionen. Erfolgreich mit der Bank verhandeln“ – BBE-Verlag; www.sicherer-kredit.de
- Leiter Fachgruppe „Finanzierung-Rating“ im KMU-Berater-Verband
- Internet: www.rating-verbessern.de
- Mail: info@cd-sander.de

Sonderthema



Befreien Sie Ihren Kopf von Finanzfragen.

Das Sparkassen-Finanzkonzept Geschäftskunden.

Sparkasse Bielefeld

Brummt Ihnen der Kopf vor lauter Zahlen? Nutzen Sie eine umfassende Beratung, die Ihre privaten wie geschäftlichen Bedürfnisse optimal strukturiert. Damit bei Ihnen das Geschäft brummt. Und nicht der Kopf. Sprechen Sie mit uns. Seit mehr als 185 Jahren engagiert in Bielefeld: **Sparkasse.**