

Neue Rhein-Ruhr-Zeitung 07. April 2006

## Partnerschaftlich verhandeln

**WIRTSCHAFT** / Auf Augenhöhe mit dem Bankberater. Wirtschaftsförderung des Kreises Kleve informierte zum Thema Bankgespräche.

**KREIS KLEVE.** „Was wissen Sie eigentlich über ihre Bank?“, erkundigte sich Referent Carl-Dietrich Sander gleich zu Beginn seines Vortrages zum Thema „Banken- und Kreditgespräche erfolgreich führen“ und löste damit auf der Informationsveranstaltung der Kreiswirtschaftsförderung fragende Mienen auf den Gesichtern der Zuhörer aus.

Als Unternehmer sei man gut beraten, Informationen über seine Bank zu sammeln. Auf ei-

ne partnerschaftliche Gesprächssituation komme es an, betonte Sander: „Nur wenn Sie sich auf Augenhöhe mit ihrem Bankberater befinden, können sie ihre Ziele auch erreichen.“

### **Geschäftsbeziehungen nachhaltig pflegen**

Dazu gehöre das Wissen um Entscheidungsprozesse innerhalb der Bank, zum anderen Selbstbewusstsein und eine gute Gesprächsplanung. „Stellen

sie ihre Unternehmensentwicklung aktiv dar, bringen sie gut sortierte Unterlagen mit aktuellen Zahlen mit und erläutern sie diese Unterlagen persönlich.“ Sander warnte die Unternehmer davor, die Geschäftsbeziehungen zu Banken und Kreditinstituten schleifen zu lassen. Um eine gute Ratingnote zu bekommen, müsse der Unternehmer aktiv die Kommunikation mit der Bank eröffnen. Denn „Rating ist eine Dimension der Zukunft“.