

► **Kreditklemme erfordert klare Bankenkommunikation**

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 den Neusser UnternehmerBerater *Carl-Dietrich Sander* veranlasst, die wesentlichen Vorbereitungs-Themen für erfolgreiche Kreditverhandlungen in einer Checkliste zusammen zu stellen. „Vorbereitung ist die halbe Miete!“ so *Sander*.

Als ehemaliger Firmenkundenverantwortlicher in Banken kennt er beide Seiten. Daher beginnt seine Checkliste nicht umsonst mit dem Stärken- und Schwächen-Profil des Mittelständlers als Ausgangslage für die Darstellung des eigenen Unternehmens gegenüber den Banken. *Sander*: „Überzeugen Sie Ihre Kredit-

geber, dass Sie in Ihrer Branche zum bonitätsmäßig besten Drittel gehören!“ *Sander* redet einem offenen und transparenten Austausch zwischen Kunde und Bank das Wort. Er fordert allerdings nicht nur von den Mittelständlern Offenheit, sondern auch von den 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 Sicherheitsanforderungen 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 Banken und Sparkassen“ die Rede. Der Gedanke dahinter: Ein Mittelständler sollte heute zwei kreditgebende Bankverbindungen haben, um zu starke Abhängigkeiten zu vermeiden.

Nr.	Thema	erledigt	begonnen	noch nicht	Aktivität	Wer?	Bis wann?	erl.
1	Die Stärken und Schwächen meines Unternehmens sind mir bewusst – ich führe darüber einen offenen Dialog mit meinen Banken/Sparkassen							
2	Meine Gesprächspartner in meinen Banken/Sparkassen kenne ich gut – ebenso meine Rating-Ergebnisse							
3	Meine Banken/Sparkassen erhalten alle von ihnen verlangten Unterlagen immer aktuell und aussagefähig (ggf. noch einen „Tick besser“ als erwartet)							
4	Mein Bankenordner mit allen Unterlagen und der „Inventur“ obenauf ist immer auf dem aktuellsten Stand							
5	In meine Kreditgespräche gehe ich immer gut vorbereitet – mit klarem Themenkatalog und Zielvorstellungen für jedes Thema							
6	Meine Kreditgespräche führe ich auf Basis meiner Vorbereitung selbstbewusst und sichere am Ende die getroffenen Vereinbarungen ab							
7	Ich kenne die Zinsen und Gebühren meiner Banken/Sparkassen und die der Wettbewerber und verhandle gezielt							
8	Über die Bewertung meiner Sicherheiten durch Banken/Sparkassen spreche ich offen und bin informiert							
9	Ich arbeite regelmäßig gezielt an Aktivitäten, die mein Unternehmen im Themenbereich Liquidität und Finanzierung voran bringen							
10	Individuelles Thema mein Unternehmen betreffend							

Tipps zur schrittweisen Arbeit mit der Checkliste:

Entscheiden Sie relativ spontan die Frage „erledigt/begonnen/noch nicht“. Überlegen Sie, ob eine **individuelle 10. Frage** für Ihr Unternehmen sinnvoll ist.

Schauen Sie sich nun die Fragen mit „begonnen/noch nicht“ an: Setzen Sie **zwei bis drei Prioritäten** = diese Themen wollen Sie jetzt angehen, da deren Lösung Ihrem Unternehmen derzeit am meisten nützt (so hüten Sie sich vor der Gefahr der Verzettelung).

Beschreiben Sie in „Aktivität“ möglichst genau, was zu tun ist.

Entscheiden Sie, „wer“ dies tun soll – falls mehrere beteiligt sein sollen/müssen – wer hat die Federführung/letzte Verantwortung? Kann es sinnvoll sein, auch externe Partner hinzuziehen?

Legen Sie verbindlich fest, „bis wann“ die Aufgabe erledigt sein soll. Setzen Sie sich realistische Termine und überwachen Sie deren Einhaltung.

Die Checkliste kann im Internet heruntergeladen werden unter der Adresse: www.checkliste.bankgespraeche.de