

# Wie Firmen mit Banken richtig verhandeln

VON STEFAN REINELT

**RHEIN-KREIS** Seine Erfahrung aus 20 Jahren Bankgeschäft und 13 Jahren Unternehmensberatung hat Carl-Dietrich Sander in vier Wochen niedergeschrieben. 370 Seiten Platz hat er dafür gebraucht. Entstanden ist keine Biografie, sondern der Ratgeber „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“.

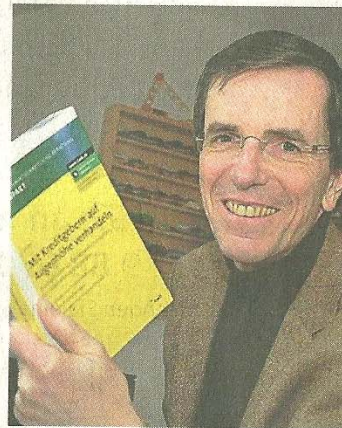
Unternehmer erleben Banken häufig nur noch als Kredit-Gewährer und nicht als Finanzierungspartner. Allerdings würden sich beide Seiten zu wenig Zeit nehmen, wenn es um das Thema Kredit geht,

**„Auf Kreditgespräche muss man sich gut vorbereiten“**

meint der in Kaarst lebende Autor. „Der Unternehmer bereitet sich nicht gut vor auf das Gespräch mit der Bank. Zum Beispiel sollte er sein Geschäftsmodell immer schriftlich festhalten und dem Banker geben“, sagt Sander. Damit nennt er einen von vielen Tipps, die sein Buch

gibt. Dieses teilt sich in drei Eckpfeiler auf: Hintergrundwissen, Handlungsempfehlungen und eben jene Praxistipps.

Das größte Problem sei immer das Unwissen des Unternehmers, so Sander. Worauf legen Banken wert? Wie läuft eine Kreditentscheidung ab? Auf solche Fragen gibt der



Finanzexperte **Carl-Dietrich Sander** mit seinem neuen Buch. FOTO: BERNS

Experte Antworten: „Die Entscheidung fällt im Vier-Augen-Prinzip. Der Kundenbetreuer bespricht sich mit einem Kollegen, der den Unternehmer nicht kennt. Während der Berater kundenorientiert handelt, denkt der andere risikoorientiert. Er entscheidet nur nach Aktenlage“, erklärt Carl-Dietrich Sander. Deshalb sei es wichtig, ein Exposé vorzubereiten. Denn wer weiß, was der Banker aus dem mündlichen Gespräch mitnimmt?

Der Autor versteht sich zwar als Anwalt der Unternehmenseite, argumentiert aber nicht einseitig. „Ich möchte ein beidseitiges Verständnis schaffen“, sagt er. Schließlich stand der 60-Jährige lange Zeit auf der Seite der Banken, war in der

Finanzkundenberatung tätig und neun Jahre Vorstandsmitglied der Volksbank Neuss. Bei der Vorbereitung seines Buchs habe er auch sein eigenes Tun von damals kritisch reflektiert. Sein Ratgeber soll auch die Möglichkeit zum Nachschlagen bieten. Ein Praxisleitfaden ermöglicht stichwortartiges Lesen. Querverweise liefern weitere Informationen. Jeder Abschnitt gibt am Ende eine Handlungsempfehlung. In jedem Kapitel finden sich zudem Arbeitsblätter, die dazu beitragen, das eigene Bankverhalten direkt zu verbessern.

**Info** „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“, NWB-Verlag, 34,80 Euro, [www.kreditverhandlungen.de](http://www.kreditverhandlungen.de)

Mitglied im Verband

**DIE KMU  
BERATER**  
VERBAND FREIER BERATER E.V.  
*Die Erfolgsberater*

Erftrstr. 78 41460 Neuss  
Telefon 02131 – 660413 Fax 660426 Mobil 0177 – 7515161  
E-mail [info@cd-sander.de](mailto:info@cd-sander.de) internet [www.cd-sander.de](http://www.cd-sander.de)