

Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln" - Rezension

Neuß-Grevenbroicher  
Zeitung  
07. April 2015  
Wirtschaft im Rhein-Kreis

# Ex-Banker gibt Tipps für Kreditverhandlung

Carl-Dietrich Sander hat seinen Ratgeber „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“ überarbeitet.

VON STEFAN REINELT

**RHEIN-KREIS** Die Erfahrung aus 20 Jahren im Bankgewerbe gibt Carl-Dietrich Sander seit mehr als 15 Jahren an Unternehmen weiter. Sein Ratgeber „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“ ist in erster Auflage von 1500 Stück vergriffen. Die zweite bietet auf 50 zusätzlichen Seiten weitere Informationen. „Es hat sich viel getan in den letzten drei Jahren“, sagt der Autor.

Die Tiefzinspolitik der Europäischen Zentralbank macht die Banken vorsichtig bei ihrem Kreditgeschäft. Dies treffe vor allem den „Mittelbauch des Mittelstands“, wie es Carl-Dietrich Sander formuliert. Er spricht damit fast jedes zweite Unternehmen an, bei dem der Kreditgeber im eigenen Geschäftssinne abwägt nach dem Prinzip: „Ich kann ihm den Kredit geben, muss es aber nicht.“ Darum gilt für den Antragsteller nicht nur, die Vertragsunterlagen zu lesen und zu hinterfragen, sondern sich auf das Kreditgespräch sorgfältig vorzubereiten.

Dazu gehört eine Inventur. Viele Unternehmen wissen nicht, welche Verträge sie bei den Banken bereits



Carl-Dietrich Sander ist Ex-Banker und Unternehmensberater. Er weiß, wie man mit Kreditgebern verhandelt.  
ARCHIVFOTO: LINDA HAMMER

haben und wie sie im Detail – etwa bei Laufzeit, Zinssatz und Sicherheiten – aussehen. Der Bankmitarbeiter hingegen bekommt durch sein EDV-System sofort einen Überblick. Darum empfiehlt sich vorab eine sogenannte Kredit- und Sicherheiten-Inventur. Die tabellarische Ausarbeitung sollte jährlich auf aktuellem Stand gehalten werden.

Die benötigten Unterlagen sollten bereits vorab telefonisch bei der Bank abgefragt und noch vor dem

Gesprächstermin an den Kundenberater geschickt werden. Dazu gehören unter anderem ein aktueller Jahresabschluss, betriebswirtschaftliche Auswertung und Ertragsplanung, darüber hinaus sollten die Unterlagen mit Erläuterungen ergänzt sein. Jede Nachfrage im Termin, so Carl-Dietrich Sander, wäre verhandlungspsychologisch schlecht.

Der Unternehmensberater rät zu einer Finanzierungsstruktur für die

nächsten zwölf bis 24 Monate. Er sollte sich nicht nur mit dem Anlass für den aktuellen Kreditwunsch auseinandersetzen, sondern auch Themen und Ziele darüber hinaus formulieren.

Am Ende des Gesprächs sollten alle getroffenen Vereinbarungen noch einmal angesprochen werden, um Missverständnisse zu vermeiden. Zur Absicherung empfiehlt sich wenigstens ein eigener Aktenvermerk, besser noch ein Schreiben des Unternehmers an seine Bank, worin er alle Absprachen noch einmal schriftlich darlegt. Die Vereinbarungen sollten zügig umgesetzt werden. Verstreicht seitens des Kreditgebers eine Frist, sollte der Unternehmer sofort tags darauf nachfragen und somit zeigen, dass ihm das Thema wichtig ist und er seine Pflichten dazu einhält.

Der Ratgeber von Carl-Dietrich Sander liefert nicht nur reichlich Informationen auf 430 Seiten, der Autor stellt auf der Internetseite [www.kreditverhandlungen.de](http://www.kreditverhandlungen.de) zu jedem Kapitel Begleitblätter sowie Arbeitsblätter zu einzelnen Themen als Download zur Verfügung. Das Buch ist für 39,90 Euro erhältlich.