

HANDWERKSZEUG :: GESCHÄFT & FÜHRUNG

Kreditgespräche erfolgreich führen

Wie Banker denken

Für viele Unternehmer ist es ein notwendiges Übel. Häufig sichert es aber das finanzielle Überleben von Betrieben – das Bankgespräch. Wenn Handwerker wissen, wie Banker denken und sich gut vorbereiten, können sie es selbstbewusst und erfolgreich bestreiten.

Banker wollen Sicherheit. Vor allem, wenn sie eigenes Geld verleihen. Handwerker wähnen sich gerade noch in Sicherheit. Im nächsten Moment stellen sie die falsche Frage – die nach dem Zinssatz für den eingeräumten Kredit auf dem Geschäftsgirokonto. Fortan glauben Banker schlecht vorbereitete Kunden vor sich zu haben. Sie erwarten, dass diese genau wissen, welche Geschäfte sie zu welchen Bedingungen mit Banken machen. Deshalb ist eine durchdachte Vorbereitung der Grundstein.

Vorbereitung beginnt im Büro

Setzen müssen Unternehmer den Stein lange vor dem Gespräch – in der eigenen Firma. Fortlaufend sortieren Handwerker alle für das Geldinstitut wichtigen Unterlagen. Für das Bank-Gespräch ist ein separater Ordner anlegt – mit allen Bankunterlagen und -verträgen. Ein Deckblatt bietet den besten Überblick zu allen Fragen zu Krediten, Sicherheiten, Geldanlagen sowie den bereits übergebenen Unterlagen. Auch die Daten zu Befristungen, Zinssätzen, Zinsfestschreibung, Höhe von Raten, Zahlterminen und Sicherheiten sind sofort griffbereit. Das schafft Sicherheit auf Seiten der Handwerker und Vertrauen bei den Bankern. Einer konzentrierten und produktiven Verhandlung steht nichts mehr im Weg.

Themen und Unterlagen

Zwei Aspekte sollten Handwerker im Vorfeld klären: Welche sind die relevanten Themen? Das überlegen sie sich alleine. Und welche Unterlagen benötigen die Banker zur Vorbereitung? Dafür reicht ein Anruf.

Bei den Themen sollten sich Handwerker Zeit zum Nachdenken nehmen: Was ist



wichtig? Was ist unklar? Mit diesem Wissen können Unternehmer das Gespräch intensiver und zielgerichteter führen. Sie sind präziser und die Banker geben nicht alle Themen vor.

Ist das geklärt, folgt der Griff zum Telefon. Nach einer kurzen Beschreibung der Themen sollten die Banker sagen können, welche Unterlagen sie zur Beurteilung der Kreditwünsche benötigen. In der Regel sind das Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen, Vermögens-Verbindlichkeiten-Übersicht, Einkommensteuerbescheide, Wirtschaftlichkeitsberechnung und Ertrags- und Liquiditätsplanungen. Die sollten die Finanzfachleute schnell bekommen. Und aktuell müssen die Unterlagen sein. Konkret heißt das, dass der Jahresabschluss spätestens nach sechs Monaten vorliegt, die BWA am 10. des Folgemonats. Sind Erläuterungen notwendig, sollten diese mitgeschickt werden. Das hat Vorteile für beide Seiten. Die Gesprächsführung wird einfacher. Entscheidungen können schnell getroffen werden.

Alleine oder mit Begleitung?

Sind die Themen gesetzt und die offenen Fragen geklärt, stehen Handwerker vor der Frage: alleine oder in Begleitung? Ziel eines Bankgesprächs ist es, die eigene Position bestmöglich zu wahren. Beim Vereinbaren des Termins muss geklärt werden, wer auf Seiten der Bank die Gesprächspartner sind. Kommt der Banker in Begleitung, kommen auch Unternehmer zu zweit. Es entsteht ein psychologisches Gleichgewicht. Ein weiterer Vorteil – Partner können sich ergänzen. Dafür müssen

sich Handwerker vorab mit ihrem Partner abstimmen, wer welche Aufgaben im Gespräch übernimmt. Die Zielsetzung lautet: Unternehmer haben gegenüber den Bankern den größeren Gesprächsanteil – sie sind die Kreditnehmer.

Das Gespräch beginnt

Im Gespräch selbst gelten einige Regeln. Alle wichtigen Themen müssen auf den Tisch. Handwerker nennen ihre Aktivitäten und Stärken. Die Banker sollen erkennen, wie diese genutzt werden, um wettbewerbsrelevante Schwächen zu minimieren. An Kritik sparen die potenziellen Geldgeber dabei nicht. Diese sollten Handwerker ruhig aufnehmen und nachfragen. Wer Unbequemes verheimlichen will, wird feststellen, dass es schneller als gedacht auf den Tisch kommt. Ihrerseits müssen Handwerker die Banker verstehen. Bleiben Begriffe unklar – nachfragen.

Die Risikoeinschätzung

Das Gespräch führt zur zentralen Frage – die nach der Risikoeinschätzung der Banker. Das

macht diese abhängig von Überziehungen des Kreditrahmens, Abhängigkeiten von wenigen Kunden und Lieferanten, der Aktualität der Unterlagen und einer aussagekräftigen BWA. Noch während des Gespräch sollten Banker die Rating-Note und die Faktoren erläutern. Dieser Wert bleibt nicht in Stein gemeißelt. Handwerker sollten gezielt fragen, was sie für eine bessere Bewertung verändern können.

Die Nachbereitung

Ist das Gespräch beendet und sind Vereinbarungen getroffen, beginnen für die Handwerker und Banker die Nachbereitungen. Unternehmer sollten sich fragen, was ist gut gelaufen und was nicht. Getroffene Vereinbarungen und Termine müssen von beiden Seiten eingehalten werden. Das bedeutet: Wiedervorlagen anlegen und freundlich bei der Bank nachhaken, wenn diese sich nicht an Vereinbarungen hält. Verträge, die zugeschickt werden, müssen aufmerksam geprüft werden: Steht wirklich das Vereinbarte drin – und nicht mehr? Banker erwarten das, weil sie es mit kauf-

männisch versierten Partnern zu tun zu haben wollen.

Bleibt die Frage, mit wie vielen Banken Handwerker zusammenarbeiten sollten? Die Antwort: zwei kreditgebende Bankverbindungen, die etwa gleich stark sind. Wenn es beispielsweise Probleme in der Kommunikation geben sollte, besteht die Chance, die alternative Verbindung auszubauen. Wer nur auf einem Bein steht, ist von einem Kreditgeber komplett abhängig – eine unternehmerisch wackelige Situation. << Carl-Dietrich Sander/jes

Buchtipps: Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln – Praxisleitfaden zur bankenkommunikation für Unternehmer und Berater, Carl-Dietrich Sander, 392 S., NWB Verlag, 2012, 34,80 €.

