

BANKTERMIN

Die richtige Gesprächsstrategie

Die gute Vorbereitung ist die halbe Miete: Doch Werkstattchefs sollten beim anstehenden Bankgespräch weitere Feinheiten beachten – etwa in puncto Investitionsvolumen. Vier Tipps unserer Experten.



Ein ausgearbeitetes Eckpunktepapier für die Bank hilft im Gespräch.

Die meisten Unternehmer sind darauf angewiesen, beispielsweise Neuinvestitionen in Maschinen oder andere technische Anlagen wie etwa eine Hebebühne über ein Kreditinstitut zu finanzieren. In Zeiten niedriger Zinsen scheint es oftmals interessant zu sein, eine Investition zu 100 Prozent fremd zu finan-

zieren. Doch vor der erfolgreichen Aufnahme eines Kredits steht erst einmal das Bankgespräch an. Es gibt einige Grundregeln, die zu beachten sind, mit deren Hilfe die Kreditaufnahme erfolgreich gelingen wird.

Eine grundsätzliche Entscheidung liegt schon darin, mit welcher Bank man ein Gespräch führen will. Haben Sie schon eine Hausbank, dann wird diese sicherlich die erste Anlaufstelle sein. Aber auch hier gilt die Devise, vergleichen lohnt sich. So schadet es nicht, mehrere Gespräche zu führen, um die verschiedenen Angebote vergleichen zu können. Informieren Sie sich darüber, welches Kreditinstitut auf Ihre Branche spezialisiert ist, oder mit

welchen Banken zum Beispiel Ihr Berater bisher gut zusammen gearbeitet hat.

Tipp 1

Das A und O für jedes erfolgreiche Bankgespräch ist eine gute Vorbereitung im Vorfeld. Beschäftigen Sie sich intensiv mit Ihren betriebswirtschaftlichen Auswertungen, sodass Sie die wichtigsten Kennzahlen kennen. Beziehen Sie Ihren Steuerberater in die Vorbereitung mit ein und arbeiten Sie zusammen ein Eckpunktepapier für die Bank aus. Für die Banken sind natürlich die Abschlüsse der letzten Geschäftsjahre, wenn die Bank diese sowieso nicht schon hat, interessant. Neben diesen Vergangenheitswerten sind aber Planungen für die Zukunft des Unternehmens, etwa Investitionsplan beziehungsweise Businessplan, Liquiditätsplanung etc., mindestens genauso wichtig. Sollte es mehrere Gesellschafter in dem Unternehmen geben, so ist es unerlässlich, dass Sie sich vor dem Bankentermin intern über die Strategie abstimmen. Nichts ist schlimmer, als wenn die Gesellschafter in dem Bankgespräch Uneinigkeit zeigen. Gesellschaftern, die nicht über die Investitionen im Einklang sind, wird die Bank keinen Kredit zur Verfügung stellen.

Tipp 2

Stellen Sie sicher, dass das Investitionsvolumen groß genug bemessen ist. Sie müssen für den Kredit auch einen gewissen Sicherheitsaufschlag berücksichtigen. Es macht bei der Bank keinen guten Eindruck, wenn über einen Kredit nachverhandelt werden muss, weil man im Laufe der Investition merkt, dass die Kalkulation für den Kredit zu knapp war.

Neben einer guten Vorbereitung auf ein Bankgespräch, ist es genauso wichtig, dass der Werkstattunternehmer auch in dem Bankgespräch nicht nur mit den Fakten, sondern auch persönlich überzeugen kann. Treten Sie selbstbewusst auf und zeigen Sie dem Bankberater, dass Sie zu

KURZFASSUNG

Für viele Unternehmer ist das anstehende Bankgespräch nicht gerade der Lieblingstermin in der Arbeitswoche. Doch wenn man einige Grundregeln beachtet, wird die gewünschte Kreditaufnahme erfolgreich gelingen.

100 Prozent von Ihrer Investition überzeugt sind. Dabei sollte immer die Maxime einer vertrauensvollen Zusammenarbeit gelten.

Für ein erfolgreiches Bankgespräch ist es auch hilfreich, wenn Sie sich im Vorfeld einen Gesprächsleitfaden zurechtlegen, anhand dessen Sie in dem Gespräch, die für Sie wichtigen Punkte abarbeiten und besprechen können.

Tipp 3

Nehmen Sie, wenn es Ihnen Sicherheit gibt, Ihren Berater mit zum Bankgespräch. Er kann Sie in dem Gespräch unterstützen und darauf achten, dass alle wesentlichen Punkte beleuchtet werden. Sie sollten aber das Gespräch nicht Ihrem Berater überlassen. Sie müssen selbst über die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen Auskunft geben können. Es ist Ihr Unternehmen und Ihre Investition.

Wir hatten Sie in einer unserer letzten Artikel darauf hingewiesen, dass es bestimmte öffentliche Förderprogramme gibt. Informieren Sie sich über diese För-

dermittel und sprechen Sie direkt den Bankberater an, dass Sie für Ihre Investition ein derartiges Programm in Anspruch nehmen wollen. Auch hier gilt es wieder, sich mehrere Angebote einzuholen und diese zu vergleichen.

Tipp 4

Machen Sie sich während des Gesprächs Notizen und halten Sie die Gesprächsinhalte beziehungsweise -ergebnisse nach dem Gespräch fest. So schadet es auch

nicht, dass Sie oder Ihr Berater ein Schreiben an die Bank, unter Auflistung der Gesprächsergebnisse, verfassen.

Im Nachgang zu den Gesprächen sollten Sie regen Kontakt zu Ihrem Bankberater halten. Die Zusammenarbeit mit der Bank kann nur dann erfolgreich sein, wenn auf vertrauensvoller Ebene die Entwicklung des Unternehmens mitgeteilt und ausgetauscht wird.

Maximilian Appelt

Rechtsanwalt, Steuerberater, muc@raw-partner.de

KOMMENTAR

Eine Grundregel in Bezug auf Banken, egal, ob es um die Auswahl einer Bank oder den Abschluss eines Kreditvertrages geht, sollte immer beachtet werden: Vergleichen Sie! Nur anhand von Vergleichsangeboten kann die für Sie individuell beste Bank oder das beste Kreditangebot herausgefunden werden. Verschiedene Banken und Bankbetreuer haben auch verschiedene Modelle, Konditionen und Ideen. Eine gute Vorbereitung im Vorfeld ist schon die halbe Miete. Beziehen Sie Ihren Berater in die Vorbereitung mit ein, sodass Sie eine gut aufbereitete Zahlenbasis haben, die aussagekräftig ist. Am Ende ist nicht immer unbedingt das Angebot mit den vermeintlich geringsten Zinskonditionen auch das Beste. Auch Faktoren, wie Sicherheiten, die der Bank gegeben werden sollen, oder Verlässlichkeit und Vertrauen spielen eine wichtige Rolle.



Barbara Lux-Krönig
Wirtschaftsprüferin
Steuerberaterin



Technik-Hotline

Wir helfen mit professionellem Rat – in fast allen Lebenslagen.

Die Mitarbeiter unserer Technik-Hotline sind hochspezialisiert und -motiviert. In Sachen Kfz-Technik bekommen wir jedes Problem in den Griff. Die Hotline unterstützt unsere Werkstattpartner schnell, umfassend, kompetent, hersteller- und markenübergreifend.

ATR SERVICE GmbH
Otto-Hirsch-Brücken 17
70329 Stuttgart
www.atr.de

