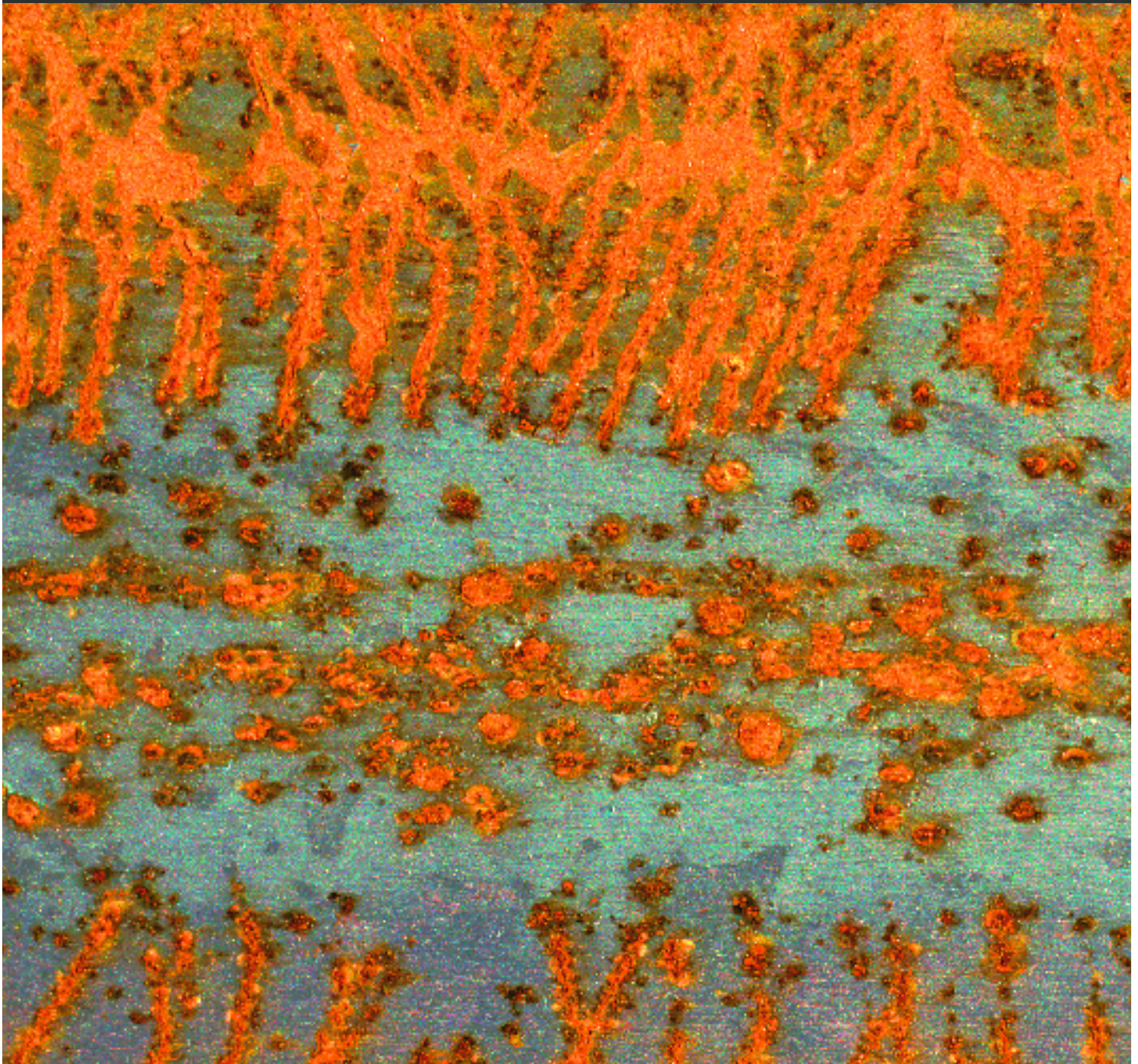


Bankgespräch – Vorbereitung führt zum Ziel
Marketing – Rettung in die Nische
WDVS – Fit für ein zweites Leben
Hubarbeitsbühnen – Per Knopfdruck zur Arbeit

Mappe



Vorbereitung führt zum Ziel

Bankgespräch Brauchen Sie Geld von Ihrer Bank, das Sie in Ihr Unternehmen investieren wollen? Reagiert Ihr Bankberater zurückhaltend und ist nicht überzeugt? Unser Autor Jens Gieseler hat mit zwei Experten gesprochen, die einige Tipps parat haben.

Die Messlatte für Mittelständler liegt hoch: Durch Finanzkrise und die aktuelle Leitzinserhöhung bekommen kleine Firmen immer schwerer einen Kredit. Für Sie als Inhaber eines Malerbetriebes steht ein Bankgespräch an. Sie wollen einen Bautrockner kaufen, damit in frisch gespritzten oder gemalten Räumen schneller wieder weitergearbeitet werden kann. Das soll die Effizienz des Betriebes steigern und Kunden so-

wie Geschäftspartner zufriedenstellen, weil die Räume früher wieder genutzt werden können. Ohne zusätzliche Sicherheiten wird das allerdings schwierig. Der Stuttgarter Psychoanalytiker und Unternehmerberater Dr. Jürgen Kässer und der Nürtinger Rhetoriktrainer Peter Flume zeigen, wie ein Gespräch laufen muss, um die Chancen für eine Kreditaufstockung zu verbessern.

Wie tickt ein Banker?

Peter Flume: »Zur Vorbereitung auf den Termin ist es wichtig, sich

klar zu machen, wie sich die Bank verhalten wird. Was wird sie fordern, welche Vorschläge machen und auf welche Ansätze wird sie nicht eingehen?« So lässt sich eine Strategie mit dem Ziel planen, ein sachliches und lösungsorientiertes Gespräch zu führen. Auf keinen Fall darf eine aufgeheizte Atmosphäre entstehen, rät der Rhetorikexperte.

Jürgen Kässer erklärt, wie ein Banker tickt: »Er erwartet ein hohes Risiko, da er nicht einschätzen

kann, wie sich die Investition rechnet. Eine Prognose ist für ihn schwierig. Das Malerhandwerk mit immer anspruchsvolleren und teureren Techniken ist ihm nicht vertraut.« Banker haben daher ein hohes Sicherheitsbedürfnis und wollen kein Risiko eingehen. Und sie meinen, Basel II sei für den einfachen Handwerker zu anspruchsvoll, weil es aus einer professionellen Managementlehre entstanden ist, verdeutlicht Kässer. Auf der anderen Seite brauchen Sie eine robuste Persönlichkeit, da körperliche Arbeit und oft lange Arbeitstage mit knappen Terminen Sie immer unter Druck halten.

Peter Flume verdeutlicht: »Der Malermeister muss gedanklich in die Rolle des Bankers schlüpfen, der seinen Spielrahmen sehr genau kennt.« Er weiß, welche Forderungen annehmbar sind und was ihm sein Chef nicht genehmigt. Er wartet darauf, welchen Vorschlag der Handwerker ihm unterbreitet. Dabei verfolgt der Banker sowohl politische, absicherungs- und profitorientierte Interessen.

Steuerberater als Unterstützung

Geht es beispielsweise bei einer Kreditlinie von 50.000 Euro um einen zusätzlichen Finanzierungsbedarf oder ein Invest von 25.000 Euro, stellt man dar, wie durch Umbuchungen, Umschuldung oder durch Laufzeitverlängerung eines bestehenden Kredits Sicherheiten frei werden. Dabei kommt es auf eine saubere Präsentation in der Sprache des Bankers an: Der Lösungsvorschlag muss stichhaltig mit Zahlen und Fakten hinterlegt sein. Auch den Steuerberater zum Gespräch mitzunehmen, ist hilfreich. Er kann als Fachmann auf Augenhöhe das ausgearbeitete Finanzierungsmodell erläutern. Wichtig ist dabei, die Rollenverteilung vor dem Gespräch festzulegen. Jeder spricht über sein Fachgebiet: Sie über die Effizienz des Bautrockners, um beim Beispiel zu bleiben, oder die Sachzwänge, die zur momentanen Situation geführt haben, und der Steuerberater über die Zahlen, die den Weg aus dieser Situation untermauern.



Foto: pixelio/P. Kirschhoff

Soll das Geld fließen, müssen Sie auf das Gespräch mit Ihrem Bankberater gut vorbereitet sein

Sie sind in der Bringschuld!

Psychoanalytiker Kässer zeichnet ein Bild des Gesprächs: »Der Handwerker ist, obwohl Kunde, in der Bringschuld und muss den Banker gewinnen.« Das gelingt, wenn er im Vorfeld regelmäßig informiert, etwa Liquiditätsengpässe ankündigt und begründet. Wenn der Banker mit dem Abläufen eines Malerbetriebes vertraut ist, ist er auch bereit, Engpässe mitzutragen.

Peter Flume rät während des Gesprächs Ruhe zu bewahren. Selbst wenn der Banker provoziert oder abfällig über das Vorhaben spricht – nicht aus der Rolle fallen. Emotionen sind fehl am Platz. Der Banker stellt nur seine Sicht der Dinge dar. Fronten aufzubauen ist für das eigentliche Ziel des Gesprächs tödlich. Stattdessen macht man ihn besser zu seinem Partner, indem man ihn fragt, welche Fakten er noch benötigt, um seinen Vorstand zu überzeugen. Oder wo seiner Ansicht nach noch Verbesserungsbedarf besteht. Mit ihm gemeinsam Lösungen suchen, muss die Strategie sein.

Nicht gleich aufgeben

Steht am Ende eines Gesprächs eine Absage oder ist die Bank noch unentschieden, lohnt es sich, einen zweiten Termin zu vereinbaren. Wenn sich

dies im laufenden Gespräch abzeichnet, nur nicht alle Informationen preisgegeben. Ein kleines Ass im Ärmel, gespielt in der zweiten Runde, wirkt oft Wunder.

Für das nächste Gespräch gilt es, die gewünschten Fakten punktgenau zu liefern. Am besten in dem Muster, in dem es die Bank intern bearbeitet. Dabei den Steuerberater nicht vergessen, seine Zuarbeit muss ebenso zielgerichtet und pünktlich sein.

Ein Tipp: Kochen Emotionen hoch oder schlägt der Banker einen Kompromiss vor, den Sie mit Ihrem Steuerberater besprechen wollen, ist es vollkommen legitim, um eine kleine Pause zu bitten. Neu sortiert und abgestimmt, lässt sich das Gespräch ruhiger fortführen. *Jens Gieseler*