

Kreditgespräche Erfolgreich mit Banken verhandeln

▶ Vorbereitung und Unterlagen

Gehen Sie nie unvorbereitet zur Bank. Informieren Sie sich vorher durch einen Blick in Ihren letzten Jahresabschluss, in die aktuelle BWA und kennen Sie ihre bestehenden Kreditverträge (Kreditlinien, Laufzeiten, Zinssätze etc.). Übersenden Sie einige Tage vor dem Gesprächstermin die relevanten Unterlagen an die Bank, damit diese sich auch auf das Gespräch vorbereiten kann.

▶ Errechnen Sie wichtige Kennzahlen

Ihr Firmenkundenberater ist in der Regel mit Ihren Zahlen bestens vertraut. Geben Sie sich keine Blöße und gehen Sie gemeinsam mit Ihrem Steuerberater die Bilanzzahlen oder BWA-Zahlen durch. Schreiben Sie die wichtigsten Kennzahlen auf.

▶ Zeigen Sie, dass Sie Unternehmer sind

Banken wollen wissen ob Sie „Ihren Laden im Griff haben“. Sie wollen wissen, ob Sie unternehmerisch handeln und denken. Zeigen Sie Ihre Managementqualität und artikulieren Sie Ihr Unternehmenskonzept: Wie sieht Ihre Zukunft aus? Welche Ziele haben Sie? Welche Maßnahmen sind geplant oder stehen an? Was tun Sie für Ihre Gesundheit? Wie steuern Sie Ihre Liquidität? Wie ist Ihre Marketingkonzeption?

▶ Betrachten Sie die Bank als Partner – nicht als Gegner

Nehmen Sie die Bank mit ins Boot, als Spezialist für Finanzierungsfragen. Machen Sie keine Geheimniskrämerei, sondern spielen Sie mit offenen Karten. Informieren Sie Ihre Bank regelmäßig.

▶ Bereiten Sie sich auf fünf Grundsatzfragen Ihrer Bank vor

Ihre Bank wird Ihnen voraussichtlich fünf Grundsatzfragen stellen:

1. Wer soll Kreditnehmer werden?
2. Wie hoch ist der Kreditbetrag, den Sie benötigen?
3. Für welchen Verwendungszweck benötigen Sie den Kredit?
4. Welche Sicherheiten können Sie stellen?
5. Wie und wann können Sie den Kredit wieder zurückzahlen?

Seien Sie sich darüber im klaren, welches Ergebnis das Bankgespräch haben soll. Arbeiten Sie auf dieses Ergebnis hin.