

# ... dann klappt's auch mit dem Banker

Vielen Unternehmern graust es schon vor dem nächsten Gespräch mit ihrer Bank. Rating und Kreditklemme machen die Bankverhandlungen schwieriger. Doch mit einer guten Vorbereitung können Sie Ihre Chancen entscheidend verbessern. Hier sind 19 Tipps für Ihren Erfolg bei Banken.

von Wolfgang Lang

Mit der Einführung von Ratingvorschriften verändert sich für viele Unternehmer ihr Verhältnis zur Bank. Den vertrauten Banker, der ihr Unternehmen jahrelang begleitet hat und mit dem man über alles reden konnte, gibt es immer seltener. Stattdessen versucht die Bank – von zahlreichen Kreditausfällen oder Fehlspekulationen an der Börse finanziell selbst gebeutelt –, das eigene Risiko so klein wie möglich zu halten. Der Banker fürchtet sich vor dem Kreditausfall wie schon lange nicht mehr.

Kurz: Die Zeiten sind sehr viel schwieriger geworden. Grund zum Verzweifeln gibt es dennoch nicht. Der Schlüssel zu erfolgreichen Verhandlungen mit der Bank ist eine gute Vorbereitung. Die folgenden 19 praxiserprobten Tipps helfen dabei.

## 1. Banken vergeben keine Kredite an Geschäftsideen, sondern an Menschen

Sie können die beste Idee haben, aber wenn Sie nicht überzeugen, wird auch Ihre Idee nicht überzeugen. Deshalb ist Ihre Firma auch nur so gut wie Sie. Denn Sie sind das Aushängeschild Ihres Unternehmens: »Wie der Herr, so's Gescherr.« Diese Überlegung sollte Ihr gesamtes Bankgespräch prägen.

## 2. Vereinbaren Sie Termine mit genügend Vorlauf

»Kommen Sie doch gleich vorbei«, reagiert ihr Bankberater spontan, »ich

habe noch was frei heute.« Also los, damit Sie den unangenehmen Termin schnell hinter sich gebracht haben? Besser nicht – denn Sie sollten das Gespräch gut vorbereiten. Zentrale Frage des Bankers wird sein, wie Sie den Kredit absichern und tilgen wollen. Daher sollten Sie rechtzeitig alle dafür relevanten Informationen zusammenstellen: Geschäftsplan, Bilanzen der Vergangenheit und aktuelle Zahlen etc.

## 3. Verhandeln Sie mit entscheidungsbefugten Personen

Sie müssen nicht gleich von Häuptling zu Häuptling reden, aber Ihr Gegenüber sollte schon selbst Entscheidungen treffen können. Sonst vertun Sie nicht nur eine Menge Zeit, Sie riskieren auch, dass Ihr Anliegen auf der Strecke bleibt. Kennen Sie noch das Kinderspiel »Stille Post«? Einer sagt's dem anderen weiter und am Ende kommt was ganz anderes raus. Wenn Sie gleich mit dem Partner sprechen, der über Ihren Kredit entscheidet, geht nichts unter und Sie kennen gleich den Verantwortlichen.

## 4. Erscheinen Sie zuversichtlich und mit positiver Ausstrahlung

Wer nicht an sich selbst glaubt, kann auch niemand anderen von sich begeistern. Ein Verkäufer, der nicht an sein Produkt glaubt, ist ein schlechter Verkäufer. Deshalb sollten Sie Zuversicht ausstrahlen: Sie glauben daran, dass Ihr Unternehmen auf dem richtigen Weg ist. Sie glauben daran, dass Sie den Kredit bekommen werden.

## 5. Treten Sie selbstbewusst, aber nicht arrogant auf

Sie sind vielleicht Bittsteller, Sie sind aber ganz bestimmt kein Bettler. Also lassen Sie sich nicht gleich in die Defensive drängen, Sie leisten jeden Tag Bemerkenwertes. Das gibt Ihnen aber nicht das Recht, arrogant oder herablassend zu werden. Überzeugen Sie mit Ihrer Kompetenz – das ist der beste Weg, respektiert zu werden. Respektieren Sie auch das Know-how Ihres Gegenübers.

## 6. Verkaufen Sie Ihr Konzept aktiv und überzeugend

Sie sind der oberste Verkäufer Ihres Hauses, verkaufen Sie jetzt das »Produkt«: Meine Firma. Welche Erfolgsidee steckt hinter Ihrem Unternehmen? Wenn Sie jetzt erst lange überlegen müssen, zu komplizierten Erklärungen in Fachchinesisch (»durch die 13-stufige Kombination der Syntheseverbindungen...«) anzusetzen oder auch nach einer Stunde noch nicht zum Punkt gekommen sind – dann haben Sie etwas falsch gemacht.

Üben Sie im Vorfeld, Ihre Ideen zu kommunizieren. Ob Sanierung oder Geschäftsidee – Sie müssen in wenigen, klaren Sätzen Ihr Konzept erklären können. Dazu gehört eine allgemein verständliche Sprache genauso wie die mögliche Unterfütterung Ihrer Pläne mit harten Fakten. Sie sollten nicht erwarten, dass der Banker von selbst grosse Anstrengungen unternimmt, hinter Ihre komplizierte Idee zu kommen. Dafür hat

er kaum Zeit und Lust – er wird Sie schnell abwimmeln. Das Verkaufen ist Ihre Aufgabe.

### 7. Wählen Sie eine angemessene Kleidung

So banal es klingt, es wird immer wieder falsch gemacht: Achten Sie auf gepflegte Kleidung – von der Schuhsohle bis zur Rasur. Denn genau das macht Ihr Gegenüber auch. Auch wenn mit dem Rating die Kreditvergabe objektiviert wird, vergessen Sie nicht: Ihnen gegenüber sitzt immer noch ein Mensch.

### 8. Verzetteln Sie sich nicht in Details

Ihren Banker interessiert nicht, welche statischen Berechnungen Sie für Ihr neustes Bauvorhaben durchführen müssen. Solches Wissen ist für Ihr Unternehmen vielleicht kriegsentscheidend, der Bankfachmann ist damit schlicht überfordert. Wahrscheinlich wird er aber am Ende den roten Faden nicht mehr erkennen. Sie haben die relevanten Informationen unter Ihren Details begraben.

### 9. Beweisen Sie Ihre Managementqualität

Sie haben die Fäden in Ihrem Unternehmen in der Hand, aber bekom-

men noch nicht einmal ein Kreditgespräch ordentlich vorbereitet? Da wird sich jeder Bankangestellte über Ihre Führungsqualität und Sorgfalt wundern. Vielleicht sind Sie ja ein begnadeter Sanierer, nur in Kreditgesprächen nicht sehr geschickt – aber das nützt Ihnen leider nichts. Denn für den Banker zählt zuerst der Eindruck, den er eben von Ihnen im Gespräch erhalten hat.

Stichwort Management: Machen Sie Ihre Führungsstrukturen transparent – wer hat welche Verantwortlichkeit, wer ist Ihre rechte Hand. Damit stellen Sie klar, dass Ihre Firma keine »One-Man-Show« ist, bei der nichts geht, wenn Sie krank sind. Verantwortliches Führen bedeutet auch Kompetenzen auf mehrere Schultern zu legen.

### 10. Der Geschäftsplan als wichtiger Erfolgsfaktor

Der Geschäftsplan ist der Fahrplan für Ihr Unternehmen. Er stellt klar, wie und wann Sie wie viel Geld verdienen werden (Seien Sie realistisch, es geht hier leider nicht um Ihre Wunschträume). In ihm findet der Geldgeber alle wichtigen Angaben, um Ihre Firma einschätzen zu können. Deshalb sollten Sie auf den Geschäftsplan besondere Aufmerk-

samkeit entgegenbringen und ihn in den Mittelpunkt Ihres Bankengesprächs stellen.

### In Ausgabe 04-2004 erhalten Sie weitere 9 Tipps.

#### Kostenlos: Lang Coachingbrief

Jeden Monat erscheint der kostenlose Lang Coachingbrief. Schicken Sie einfach eine E-Mail mit Ihrer Anschrift und Ihrer E-Mail-Adresse an [info@lang-coaching.de](mailto:info@lang-coaching.de) mit dem Stichwort »Coachingbrief anfordern«. Dann erhalten Sie monatlich interessante Hintergrundinformationen und Coachingtipps zur erfolgreichen Unternehmensführung – ganz kostenlos und im PDF-Format.



**Wolfgang Lang** ist Unternehmer aus Leidenschaft. Der Finanzierungs- und Marketingexperte eines der führenden deutschen Seminaranbieter für Unternehmer kennt die Herausforderungen und Lösungen von mittelständischen Unternehmen aus seiner täglichen Praxis. Mehrere tausend Seminarteilnehmer haben seine Veranstaltungen mit hervorragenden Bewertungen besucht. Darüber hinaus coacht er bis zu 40 Unternehmer jährlich im intensiven Einzelcoaching.

## www.schneller-schlau.de

Personalfachkaufmann IHK	in 13 Tagen
Ausbildereignung Ada IHK	in 6 Tagen
Betriebswirt/in IHK	in 27 Tagen
Technischer Betriebswirt IHK	in 35 Tagen

**NEU: Fachtherapeut/in Psychotherapie (HpG) in 15 Tagen**

mit der Spasslerndank-Methode von Dr. Ebert kommen Sie schneller an Ihr Ziel!  
Informationen: per Methode und Bestehensquoten unter  
**0800/466 5 466 (gebührenfrei)**  
carriere & more, private Akademie, Nürnberg

Zur Steigerung...

### Wohlfühlpraxis

... Ihrer Lebensqualität

**Claudia Tan** Heilpraktikerin

**Therapeutische Hypnose • Schmerz- u. Angsttherapie**

Stress- u. Konfliktmanagement • **Rauchereinentwöhnung** • Entspannungstechniken  
Akupunkturhypnose • Psychologische Begleittherapie (z.B. bei Krebserkrankung)

**Wenn nicht jetzt, wann dann? Vereinbaren Sie Ihren Termin jetzt!**

Tel. +49 (0)9941 947040

[claudia.tan.hypnose.de](http://claudia.tan.hypnose.de)

D-93444 Kitzling, Seitzplatz 9

## Erfolg braucht Partner!

Wir suchen engagierte, erfolgsorientierte Vertriebspartner im deutschsprachigen Raum

- Wir bieten:
- erstklassiges Firmenimage
  - einen perfekten Marketingplan
  - hervorragende Produktpalette
  - passives Einkommen schon im 3. Monat möglich
  - partnerschaftliches Miteinander

TEAM **1** ONE™

Bewerbung an Fax 0049-721-9339059 oder [info@team1one.com](mailto:info@team1one.com)  
**Team1One Marketing Mathystr.9 D-76133 Karlsruhe**