

# 19 Erfolgstipps für den Umgang mit Banken

**Die größere Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe und das Rating erschweren Mittelständlern Kreditverhandlungen.**

**Doch eine gute Vorbereitung erhöht die Chancen beträchtlich, die benötigten Finanzmittel zu bekommen. ProFirma zeigt Ihnen, wie Sie in 19 Schritten zum Erfolg gelangen.**

VON WOLFGANG LANG

AUTOR

**Wolfgang Lang**



ist ein Experte für Mittelstandsfinanzierung und leitet die »Planungstage für den finanziellen Erfolg« im HelfRecht-Unternehmerzentrum. Er hat in den vergangenen zwölf Jahren sechs Unternehmen aufgebaut, eines davon ist 35 Millionen Euro wert. Lang coacht jährlich rund 30 Unternehmer im intensiven Einzelcoaching. Ende 2003 erscheint sein erstes Buch zum Thema »Mittelstandsfinanzierung«. Seinen monatlichen E-Mail-Coachingbrief mit Tipps zur Finanzierung können Sie jetzt als ProFirma-Leser kostenlos anfordern unter:

■ KONTAKT: [wo-lang@lang-coaching.de](mailto:wo-lang@lang-coaching.de)

■ INFO: [www.helfrecht.de](http://www.helfrecht.de)

Mit der Einführung von Ratingvorschriften verändert sich für viele Unternehmer das Verhältnis zu ihrer Bank. Der Bankberater, der Unternehmen jahrelang begleitet, mit dem man über alles reden kann, ist immer seltener anzutreffen. Zurückhaltung ist bei den Geldhäusern Trumpf. Gebeutel von spektakulären Pleiten wie der des Medienkonzerns Kirch versuchen sie, das eigene Risiko deutlich stärker zu reduzieren.

Daher ist es viel schwieriger geworden, einen Kredit zu bekommen. Kein Grund zum Verzweifeln. Der Schlüssel zum Erfolg ist eine gute Vorbereitung. Die folgenden 19 praxiserprobten Tipps sind dabei sehr hilfreich.

## 1. Banken vergeben keine Kredite an Geschäftsideen

Wenn Sie nicht überzeugen, dann überzeugt auch Ihre Idee nicht. Jedes Unternehmen ist nur so gut, wie der, der es führt. Sie sind das Aushängeschild. Dies sollten Sie sich im Gespräch immer wieder bewusst machen.

## 2. Vereinbaren Sie Termine stets mit genügend Vorlauf

Sie rufen Ihren Bankberater an, um einen Gesprächstermin zu vereinbaren. Der sagt spontan: »Kommen Sie gleich vorbei.« »Also nichts wie hin«, denken Sie, weil Sie den unangenehmen Termin schnell abhaken wollen. Doch Vorsicht! Entscheidend für den Erfolg ist eine gute Vorbereitung. Die zentrale Frage im Gespräch wird lauten: »Wie tilgen Sie den Kredit?« Stellen Sie rechtzeitig alle wichtigen Informationen zusammen: Geschäftsplan, Bilanzen sowie Zahlen über Umsatz- und Gewinnentwicklung.

## 3. Verhandeln Sie immer nur mit den Entscheidungsträgern

Es ist zwar nicht erforderlich, dass Sie mit dem Niederlassungsleiter verhandeln,

aber Ihr Gesprächspartner sollte schon über ein gewisses Maß an Entscheidungsbefugnis verfügen. Sonst verschwenden Sie womöglich nicht nur unnötig Zeit, sondern riskieren sogar, dass Ihr Anliegen auf der Strecke bleibt. Kennen Sie noch das Kinderspiel »Stille Post«? Einer sagt dem anderen etwas weiter und am Ende der Informantenkette kommt eine völlig andere Botschaft an. Deshalb sollten Sie darauf beharren, nur mit dem zu verhandeln, der über Ihren Kreditantrag entscheidet. Dann haben Sie die Gewissheit, dass keine Informationen verloren gehen, und Sie kennen den Verantwortlichen persönlich.

## 4. Zuversichtlich auftreten, mit positiver Ausstrahlung sprechen

Wer nicht an sich selbst glaubt, kann auch keinen anderen begeistern. Ein Verkäufer, der nicht an das Produkt seines Unternehmens glaubt, wird immer ein schlechter Verkäufer sein. Darum ist es auch wichtig, dass Sie Zuversicht ausstrahlen. Sie sind davon überzeugt, dass Ihr Unternehmen auf dem richtigen Weg ist. Deswegen haben Sie auch nicht den geringsten Zweifel, dass Sie den Kredit bekommen werden.

## 5. Selbstbewusst agieren, ohne arrogant zu sein

Sie sind Kunde, kein Bittsteller und erst recht kein Bettler. Darum brauchen Sie sich nicht in die Defensive drängen zu lassen. Die Kreditvergabe erfolgt ohnehin nicht umsonst, sondern die Bank verdient damit genügend Geld. Selbstbewusstes Auftreten ist also angebracht, unangebracht ist es hingegen, sich arrogant oder sogar herablassend zu gebärden. Überzeugen Sie durch Ihre Kompetenz. Das ist der beste Weg, um respektiert zu werden. Zeigen auch Sie Respekt vor dem Know-how Ihres Bankberaters. Das Bewusstsein, auf gleicher Augen-

höhe zu verhandeln, ist die beste Grundlage für eine Geschäftsbeziehung.

#### 6. Verkaufen Sie Ihr Konzept aktiv und überzeugend

Sie sollten der beste Verkäufer Ihres Unternehmens sein. Verkaufen Sie jetzt das Produkt »Meine Firma«. Welche Erfolgsidee steckt hinter dem Unternehmen? Wenn Sie lange überlegen müssen, zu komplizierten Erklärungen im Fachchinesisch Zuflucht suchen, dann machen Sie etwas falsch.

Üben Sie es, Ideen zu kommunizieren. Das hilft, Ihr Geschäftskonzept besser zu verkaufen. Sie sollten es in wenigen kurzen Sätzen erklären können, in einer allgemein verständlichen Sprache. Wichtig ist aber auch die Erläuterung von Plänen anhand harter Fakten. Erwarten Sie nicht, dass Bankberater große Anstrengungen unternehmen, komplizierte Ideen zu verstehen. Sie haben dazu weder Zeit noch Lust.

#### 7. Wählen Sie unbedingt eine angemessene Kleidung

Es klingt banal, trotzdem wird es immer wieder falsch gemacht: Achten Sie auf gepflegte Kleidung und ein ansprechendes Äußeres – von der Schuhsohle bis zum Haarschnitt. Handwerker denken oft: »Zwischen zwei Termini-

nen schau ich mal schnell beim Bankberater vorbei.« Tun Sie das nur ja nicht. Wer sich in den Geschäftskundenbereich einer Bank setzt, braucht nicht lange zu warten, bis der Handwerker im Blaumann vorbeihuscht. Auch wenn Ratingsysteme die Kreditvergabe objektivieren, sollten Sie nie vergessen: Das Urteil Ihres Gesprächspartners ist mitentscheidend dafür, ob Sie den Kredit erhalten.

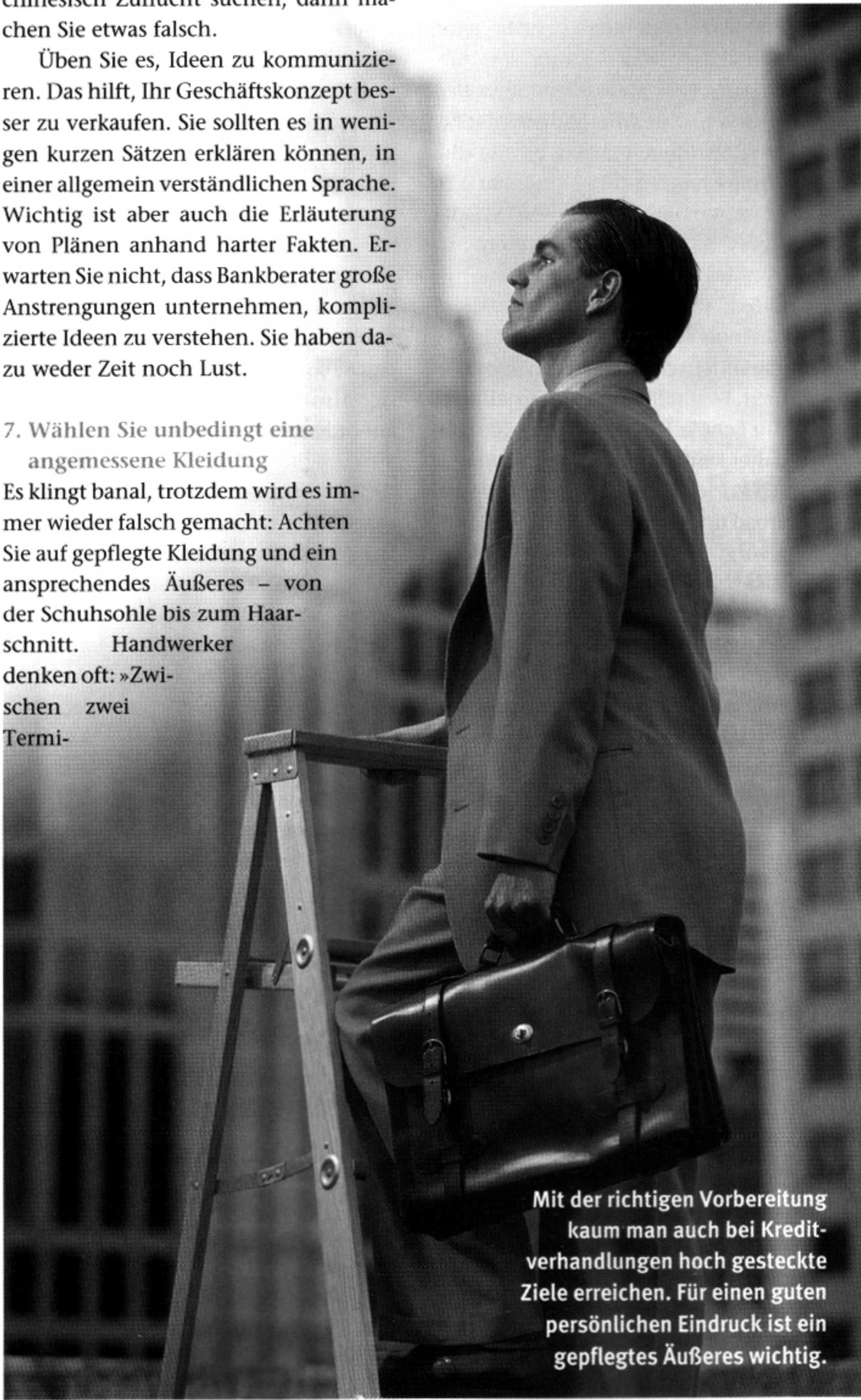
#### 8. Achten Sie darauf, sich nicht in Details zu verzetteln

Bankberater interessieren sich nicht für jedes Detail eines Finanzierungsvorhabens. Dieses Wissen mag für Ihr Unternehmen bedeutsam, ja sogar erfolgsentscheidend sein, der Finanzspezialist ist damit häufig überfordert. Wenn Sie Pech haben, gehen die relevanten Informationen in zu vielen Details unter.

## FASTFACTS

### Alle Erfolgstitps auf einen Blick

1. Banken vergeben Kredite nicht an Geschäftsideen, sondern an Menschen.
2. Vereinbaren Sie Termine stets mit genügend Vorlauf.
3. Verhandeln Sie immer nur mit den Entscheidungsträgern.
4. Zuversichtlich auftreten, mit positiver Ausstrahlung sprechen.
5. Selbstbewusst agieren, ohne arrogant zu sein.
6. Verkaufen Sie Ihr Konzept aktiv und überzeugend.
7. Wählen Sie unbedingt eine angemessene Kleidung.
8. Achten Sie darauf, sich nicht in Details zu verzetteln.
9. Zeigen Sie, dass Sie ein guter Manager sind.
10. Der Geschäftsplan ist ein wichtiger Erfolgsfaktor.
11. Jahresabschlüsse samt Auswertungen vorlegen.
12. Informieren Sie sich über Förderprogramme.
13. Vorschläge für die Kreditbesicherung vorlegen.
14. Durch Transparenz die Vertrauensbasis stärken.
15. Zeitnahes Informations- und Berichtswesen aufbauen.
16. Vereinbaren Sie Termine in Ihrem Unternehmen.
17. Die Zuverlässigkeit unter Beweis stellen.
18. Rechtzeitig Alternativen zur Hausbank suchen.
19. Ausdauer zeigen, statt vorschnell aufzugeben.



Mit der richtigen Vorbereitung kaum man auch bei Kreditverhandlungen hoch gesteckte Ziele erreichen. Für einen guten persönlichen Eindruck ist ein gepflegtes Äußeres wichtig.