

Gut vorbereitet zur Bank

Die Messlatte für Mittelständler liegt hoch. Durch die Finanzkrise erhalten kleine Firmen immer schwerer einen Kredit. Um finanziell atmen zu können, steht für den Inhaber eines Elektrofachbetriebs ein Gespräch bei seiner Bank an, das nicht leicht sein wird. Zur Vorgehensweise wurden zwei Experten um Rat gefragt.



Was Experten für das Kreditgespräch raten

Vor allem die Finanzkrise hat den Verhandlungsspielraum für kleine Firmen enorm eingeengt, von den Banken Kredite zu erhalten. Doch der Inhaber eines Elektrofachbetriebs muss ein größeres Bauprojekt vorfinanzieren. Löhne und Material sind zu bezahlen, obwohl Abschlagszahlungen erst weit nach Baubeginn angefordert werden können. Ohne zusätzliche Sicherheiten wird eine Limiterhöhung bei der Bank schwierig.

Sich in die Lage des Bankers versetzen

Der Stuttgarter Psychoanalytiker und Unternehmerberater Dr. Jürgen Kässer sowie der Nürtinger Rhetoriktrainer Peter Flume zeigen, wie ein Gespräch laufen muss, um die Chancen für eine Aufstockung zu verbessern.



Flume: „Zur Vorbereitung auf den Termin ist es wichtig, sich klar zu machen, wo die Bank steht. 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.



Kässer erklärt, wie ein Banker tickt: „Er erwartet ein hohes Risiko, da er nicht einschätzen kann, wie sich das Bauprojekt entwickelt. Prognosen sind für ihn schwierig. Das Baugeschäft ist ihm suspekt.“ Auch haben Banker ein hohes Sicherheitsbedürfnis, wollen kein Risiko eingehen. Und sie meinen, Basel II sei für Handwerker zu anspruchsvoll, weil es aus einer professionellen Managementlehre entstanden ist. Eben-

so benötigt ein Handwerker eine starke Persönlichkeit mit einer konsequenten Struktur, da körperliche Arbeit und oft lange Arbeitstage mit knappen Terminen ihn stets unter Druck halten.

Bedeutend erscheinen Kässer auch die familiären Strukturen: Wichtig ist, dass z. B. Familienmitglieder nicht nur einfach im Betrieb mithelfen, sondern auch, wie sie zu welcher Professionalität gekommen sind.

Flume verdeutlicht: „Der Elektriker muss gedanklich in die Rolle des Bankers schlüpfen, der seinen Spielrahmen sehr genau kennt.“ Dieser 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. Die sich daraus ergebenden Chancen müssen genutzt werden.

Mit eigenem Konzept in der Tasche aufwarten

Geht es z. B. bei einer Kreditlinie von 100 000 Euro um einen zusätzlichen Finanzierungsbedarf von 15 000 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 eigenen Steuerberater zum Gespräch mitzunehmen, ist eine gute Idee. Er kann als Fachmann auf Augenhöhe das ausgearbeitete Finanzierungsmodell erläutern. Wichtig ist dabei, die Rollenverteilung vor dem Gespräch festzulegen. Jeder spricht über sein Fachgebiet: Der Elektriker über das zu finanzierende Projekt oder die Sachzwänge, die zur momentanen Situation geführt

haben und der Steuerberater über die Zahlen, die den Weg aus dieser Situation untermauern.

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 vertrauter mit dem Geschehen auf den Baustellen ist, trägt er u. U. auch Engpässe mit.

Emotionen vermeiden

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. Fronten aufzubauen, ist für das eigentliche Ziel des Gesprächs tödlich. Stattdessen macht man ihn besser zu seinem Partner, indem man ihn fragt, was er denn noch für Fakten benötigt, um seinen Vorstand zu überzeugen oder wo seiner An-

sicht nach noch Verbesserungsbedarf besteht. Mit ihm gemeinsam Lösungen suchen, muss die Strategie sein.

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 preisgeben. 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 sein.

Tipp: Kochen die Emotionen hoch oder schlägt der Banker einen Kompromiss vor, den man erst mit seinem Steuerberater besprechen will, ist es vollkommen legitim, um eine kleine Pause zu bitten. Neu sortiert und abgestimmt lässt sich das Gespräch ruhiger fortführen. J. Gieseler

Wir suchen zum 1. Februar 2009 einen

Kalkulator/Zentraler Einkauf.

Sie sind Dipl.-Ing. Elektrotechnik oder Meister mit abgeschlossener Ausbildung in der Fachrichtung Elektrotechnik. Neben mehrjähriger Erfahrung zeichnen Sie sich durch hohe Einsatzbereitschaft, Engagement und eigenverantwortliches Arbeiten aus.

Wir sind ein langjähriger mittelständiger Handwerksbetrieb im **Großraum Leipzig** mit gut strukturierten Arbeitsabläufen. Unsere vorrangig projektorientierten Arbeiten werden durch unseren festen Mitarbeiterstamm umgesetzt.

Zu Ihrem **Aufgabenbereich** gehören u. a.:

- selbstständiges Erarbeiten von Angeboten und Ausschreibungen
- Preisverhandlungen mit Lieferanten
- Überwachung der Einhaltung des Deckungsbeitrages bei Objekten
- Vorbereitung eines reibungslosen Ablaufes bei der Materialbestellung

Die Position wird gemäß Ihrem Verantwortungsbereich leistungsorientiert entlohnt. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellungen richten Sie bitte an unsere Personalberatung:

HUMAN RESSOURCES MANAGEMENT
Frau Barbara Orth
Am Hain 40 • 06254 Horburg-Maßlau
Telefon 0151-173 39312