

Der Umgang mit Kreditinstituten wird immer schwieriger.

Ein paar Tipps können helfen.

Die **Liquiditätslage** vieler Betriebe ist weiter **angespannt**. Die Kontokorrentkonten sind bisweilen deutlich **überschritten**, so dass zusätzlich die hohen **Überziehungszinsen** den Betrieben in Rechnung gestellt werden. Die zum Teil dringend notwendigen **Umschuldungen** werden immer schwieriger, da die Banken für die Bereitstellung von längerfristigem Kapital zusätzliche **Sicherheiten** verlangen und die Sicherheiten in Form von Immobilien, Lebensversicherungen, etc. meistens den Banken schon in vollem Umfang zur Verfügung stehen. Darüber hinaus müssen die Betriebe auch in der Lage sein, nach der Umschuldung eines Kontokorrents die zusätzlichen **Tilgungen** für das neue Darlehen **bezahlen** zu können. Häufig fehlt es aber wiederum an der zukünftigen **Kapitaldienstfähigkeit** der Betriebe.

Entscheidendes Kriterium für die Zusage einer Finanzierung ist die **Bonität des Kunden**, die mittlerweile fast lückenlos über die **Ratings der Banken** ermittelt wird. Wer in den letzten Monaten versucht hat, neue Darlehen von Banken zu erhalten, wird zwangsläufig mit dieser Problematik konfrontiert. Aktuelle **Jahresabschlüsse** mit **Plausibilitätsbeurteilungen** durch den Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer, aussagefähige **betriebswirtschaftliche Auswertungen** nebst **Kostenstellenrechnungen** und nachvollziehbare **Zukunftsperspektiven**, die durch **schlüssige Planungsrechnungen** untermauert werden, sind mittlerweile die **Grundvoraussetzungen** bei vielen Banken, damit über einen Kreditantrag **positiv** entschieden werden kann.

Die Banken sind zunehmend aufgefordert durch das Kreditwesenaufsichtsamt als auch durch die internen Revisoren sich mit **den betrieblichen Abläufen**, dem **Controlling**, der **Unternehmensführung**, der **Sortimentspolitik** und vielem mehr zu beschäftigen. Vielfach hat es aber der Bäckermeister durch eine aktive Informationspolitik **selbst** in der Hand, den **positiven Eindruck** eines gut organisierten Unternehmers bei den Kreditverhandlungen zu hinterlassen. Das setzt jedoch eine **umfassende Vorbereitung** auf das Bankgespräch voraus. Banken vergeben Kredite nicht an Geschäftsideen, sondern an **Menschen**.

Die **Gehrke Consulting** hat Ihnen nachfolgend die **wichtigsten Tipps** im Umgang mit Ihrer Hausbank zusammengestellt.

- Vereinbaren Sie **Termine** stets mit genügend **Vorlauf**.
- Verhandeln Sie immer nur mit den **Entscheidungsträgern** der Bank, möglichst mit dem **Vorstand** oder **Leiter der Kreditabteilung**.
- **Zuversichtlich** auftreten, mit **positiver Ausstrahlung** sprechen.
- **Verkaufen** Sie Ihr Konzept, Ihre Maßnahmen und Ihre Ideen **aktiv** und **überzeugend**.
- Wählen Sie unbedingt **angemessene Geschäftskleidung**.

- Zeigen Sie, dass Sie ein **guter Manager** sind.
- Eine **plausible Finanz- und Ertragsplanung** ist ein wichtiger Erfolgsfaktor.
- Aktuelle **Jahresabschlüsse** samt Auswertungen müssen **im Vorfeld** der Bank vorgelegt werden.
- Informieren Sie sich über **Förderprogramme**, da nicht immer die Banken daran denken wollen.
- Vorschläge für die **Kreditbesicherung** vorlegen.
- Zeitnahes **Informations- und Berichtswesen** aufbauen.
- Vereinbaren Sie **Termine in Ihrem Unternehmen**.
- Rechtzeitig **Alternativen** zur Hausbank suchen.

Sofern Sie diese Punkte beherzigen, wird ein Bankgespräch in aller Regel auch **positiv** verlaufen und Ihren Kreditwunsch vielleicht auch **ermöglichen**.

Wenn Sie weitere Tipps und Hinweise oder konkrete **Unterstützung** bei der **Umschuldung** Ihrer **Darlehen**, bei der Prüfung **öffentliche Förderprogramme** oder bei der **Analyse** Ihrer **finanziellen Situation** benötigen, wenden Sie sich bitte an die

GEHRKE GRUPPE

Thurnithstraße 2
30519 Hannover

Telefon 0511/9848-3

Fax 0511/9848-445

Oder per e-mail Oliver.Vogt@Gehrke-Gruppe.de, der Sie gern bei diesen schwierigen Themen unterstützt.

www.gehrke-gruppe.de