

Fit ins Bankgespräch – Optimale Vorbereitung zählt

19.10.2007, 09:41 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *BBE Handelsberatung*

Presseagentur: *BBE Handelsberatung München*

Systems Dealers Only Halle B2 502 / Competence Center 24.10.2007 11:00 – 11:30

Für die Gespräche mit der Hausbank gelten dieselben Grundsätze wie beim Kundengespräch: Eine optimale Vorbereitung des Gesprächs machen 80 Prozent des Erfolgs aus. Also nehmen Sie sich die Zeit, stellen Sie sich auf Ihr Gegenüber ein und bereiten Sie Ihre Argumente schlüssig auf.

Gerade für mittelständische Unternehmen ist die Unterstützung der Bank oft lebensnotwendig. Die wenigsten Geschäftsführer sind sich bewusst, dass eine gute Vorbereitung auf den Termin mit dem Bankberater mehr ist als die halbe Miete. Unsicherheit oder auch die Tendenz, unangenehme Situationen von sich zu schieben, verursachen viele Fehler, die dann die Entscheidung der Bank negativ beeinflussen. Sie tun also gut daran, sich bereits im Vorfeld des Meetings der Situation zu stellen.

Die 10 Gebote für ein Bankgespräch

1. Die Initiative zu Kreditgesprächen sollte von Ihnen ausgehen und frühzeitig erfolgen. Der Akteur ist immer im Vorteil.
2. Verhandeln Sie mit dem Banker, der die Kompetenz hat.
3. Bereiten Sie sich gründlich auf das Gespräch vor. Legen Sie Ihre Verhandlungsziele und -strategien fest. Bereiten Sie aussagekräftige Unterlagen vor und überlegen Sie sich überzeugende Argumente und Antworten auf mögliche Fragen.
4. Vereinbaren Sie stets einen Termin. Erscheinen Sie pünktlich und in angemessener Kleidung. Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche!
5. Treten Sie selbstbewusst und nicht als Bittsteller auf. Bedenken Sie aber auch, dass Ihr Verhandlungsspielraum entscheidend von der Risikoeinstufung durch die Bank abhängt. Bleiben Sie Realist. Schaffen Sie Vertrauen!
6. Verhandeln Sie! Wer nicht verhandelt, zeigt sich als schlechter Unternehmer. Feilschen Sie aber nicht penetrant um Centbeträge. Überprüfen Sie das gesamte Konditionenpaket
7. Ziehen Sie zu wichtigen Bankverhandlungen auch Ihren Ehepartner, einen leitenden Mitarbeiter oder Ihren Berater hinzu.
8. Laden Sie Ihren Entscheidungsträger bei der Bank auch einmal zu einer Besprechung und Besichtigung in Ihren Betrieb ein. Vermitteln Sie die Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes.
9. Halten Sie die wichtigsten Gesprächsergebnisse schriftlich fest. Lassen Sie sich diese Ergebnisse bestätigen.
10. Holen Sie stets Alternativangebote anderer Banken und sonstiger Kreditgebern ein. Bestehen Sie auf ein schriftliches Angebot mit Angabe aller Konditionen, vor allem: effektiver Jahreszinses, erforderliche Sicherheiten und sonstige Bedingungen.

Info: Martin von Poschinger: poschinger@bbe.de

Ansprechpartner:
Martin von Poschinger
BBE Handelsberatung GmbH
Brienner Straße 45
80333 München
Tel.: 089 / 55 118 157
Fax: 089 / 55 118 450 157
E-Mail: poschinger@bbe.de

Über die BBE:

Das Full-Service-Leistungsspektrum der BBE für den gesamten deutschsprachigen Raum entsteht in einem Verbund, der ausgewiesene Handelsspezialisten zu einem effektiven, interdisziplinären Netzwerk verknüpft:

Gesellschafter der BBE Handelsberatung ist der Landesverband des Bayerischen Einzelhandels, LBE. Dies ermöglicht der BBE wertvolle Beziehungen zu Ministerien, Kommunen, Wirtschaftsverbänden, Medien, Banken und Einkaufskooperationen.

Die CIMA Stadtmarketing ist bekannt als das Kompetenzzentrum für Stadt- und Regionalentwicklung.

Ihre Stärke sind Kommunikation und Kooperation zwischen öffentlicher Hand, Privatwirtschaft und den aktiven Teilen der Stadtgesellschaft. Die CIMA ist Tochtergesellschaft der BBE.

Ebenso die IPH Handelsimmobilien. Sie entwickelt Branchenmix- und Nutzungskonzepte für Handelsimmobilien bis hin zu deren Vermietung. Unter Berücksichtigung von landesplanerischen und raumordnerischen Aspekten richtet sie Immobilienprojekte am Bedarf und der Struktur des jeweiligen Einzugsgebiets aus.

Portrait

Im Handel ist jede Branche eine eigene Welt. Immer mit Blick auf die Branchenbesonderheiten leistet die BBE strategische und operative Full-Service-Betreuung einschließlich Umsetzungs-Support. Wer kaufen soll, braucht klare Botschaften. Aber Vielfalt und damit auch Austauschbarkeit sind nirgends stärker ausgeprägt als im Handel. Deshalb bestimmen vor allem Positionierung und Profilierung den Unternehmenserfolg. Beide setzen detaillierte Branchenkenntnis voraus. Die BBE besitzt diese Branchenkompetenz – angefangen bei der strategischen Weichenstellung bis tief hinein in Fragen der betrieblichen Praxis: Welche Ertragspotenziale hat das Unternehmen? Welche Sortimentskonzepte versprechen am Standort Gewinn? Wie kann die Liquidität am besten gesichert werden? Sind Betriebsgröße und Betriebstyp langfristig erfolversprechend? Nicht nur die erfolgreichsten Unternehmen ihrer Branche vertrauen auf die methodensicheren Analysen und fundierten Empfehlungen der BBE. Auch Einkaufskooperationen und die Konsumgüterindustrie sichern wichtige Entscheidungen durch uns ab.

News-ID: 165392 • Views: 1363 (Stand: 04.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/165392/Fit-ins-Bankgesprach-Optimale-Vorbereitung-zaehlt.html>