

Kreditvergabe: So entscheidet die Bank

15.11.2009, 18:05 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Willi Kreh Steuerberater und BankStrategieBerater*



(WKr) Finanzierungslücke, Kapitalbedarf? Ein Anruf bei der Bank genügt. So war das einmal, heute ist weit mehr gefordert. Auch die einfache Präsentation der wirtschaftlichen Kennzahlen reicht nicht mehr, dagegen spielen andere, weiche Faktoren für die Bank eine wichtige Rolle. Wie aber fällt die Entscheidung und was ist maßgeblich dafür?

Ein Kreditantrag ist ein bisschen wie die Frage nach mehr Taschengeld. Einfach zu sagen: „Ich brauche jetzt aber mehr!“ reicht nicht, etwas mehr muss man meistens schon dafür tun. Letztlich ist die Kreditvergabe jedoch eine ganz einfache Sache: Man stellt einen Antrag, die Bank verschafft sich ein Bild und entscheidet dann. Dieser Prozess lässt sich durch einige wichtige Maßnahmen positiv beeinflussen. Die Präsentation wirtschaftlicher Kennzahlen ist zwar notwendig, sie allein reicht aber nicht. Und das sollte keine Überraschung sein: Wer würde sich nur aufgrund von Zahlen für ein Geschäft begeistern? Genauso geht es auch dem Banker. Er muss und will die Zusammenhänge verstehen, das Marktsegment und die Wettbewerbssituation einschätzen. Ihm das zu vermitteln, sollte der Unternehmer schon aus eigenem Interesse selbst in die Hand nehmen, sonst verlässt er sich ja auf das Urteil eines Laien. Denn das ist der Banker nämlich und will es letztlich auch bleiben. Er möchte von seinem Kunden informiert werden ohne langes Bitten! Und zwar anschaulich, ansprechend und auf den Punkt. Entscheidend für die Glaubwürdigkeit eines Unternehmens ist dabei seine realistische Selbsteinschätzung. Wer immer besser als die anderen ist und keine Schwächen hat, wirkt unglaublich und mindert die Erfolgsaussichten bei der Bank. Zumal der Unternehmer durchaus davon ausgehen darf: der Banker wird versuchen, die Informationen zu überprüfen. Ähnlich verhält es sich bei Problemen. Wer seine Bank hier frühzeitig informiert, kann sich eher auf ihre Hilfe verlassen als derjenige, der erst dann offen spricht, wenn ihm das Wasser bereits bis zum Halse steht.

Eine intakte Beziehung zur Bank ist demnach der beste Beschleuniger bei der Kreditvergabe. Eben die gilt es langfristig zu pflegen und dafür die Bank über alle wesentlichen Entwicklungen im Unternehmen auf dem Laufenden zu halten. Der Banker seinerseits erwartet fast schon einen proaktiv agierenden Unternehmer und wird dessen Initiative mit Wohlwollen quittieren. Denn, wer wenn nicht der Unternehmer selbst, kann die eigenen Stärken, die Strategie oder die Personalpolitik am besten darstellen und in einem ausformulierten Strategiekonzept aufzeigen. Der Unternehmer schafft damit natürlich abseits der Beziehung zur Bank auch ein wichtiges betriebliches Steuerungsinstrument, das bei der Führung des Unternehmens von immenser Wichtigkeit ist. Die Existenz eben solcher Werkzeuge beeinflusst wiederum die Entscheidung des Bankers positiv. Denn wer jemandem Geld geben soll, will schließlich wissen, wie es um dessen Gegenwart und Zukunft bestellt ist und wie er seinen wirtschaftlichen Erfolg sichern will.

Eine der wichtigsten Entscheidungsgrößen für den Banker ist das Rating eines Unternehmens. Es bestimmt die grundsätzliche Entscheidung und ist darüber hinaus natürlich die Basis für die Rahmenbedingungen des Kredits. Für den Kreditnehmer lautet die Devise also: Das eigene Rating zu kennen, ist die erste Bürgerpflicht. Aber dabei sollte man es nicht belassen. Das gezielte Nachfragen sollte immer mit einem Gespräch verbunden sein, in dem man mit dem Bankberater nach Wegen sucht, das eigene Rating zu verbessern. Im Grunde ist das nichts Anderes als die Frage: Was muss ich tun, damit du mir dein Geld gibst? Der Banker wird diese Frage nicht nur gerne beantworten, er wird sich sogar darüber freuen.

Vier entscheidende Fragen für den Banker:

Wofür ist das Geld? Das Anliegen sollte anschaulich, ansprechend und verständlich präsentiert werden und mit Sorgfalt erstellt worden sein.

Wer ist der Kunde? Am besten, der Banker muss diese Frage gar nicht stellen, weil er den Kunden bereits langfristig kennt und von ihm immer auf dem Laufenden gehalten wird. Und zwar auch bei Problemen.

Wie ist es um sein Geschäft bestellt? Mit einem ausformulierten Strategiekonzept, das sich mit dem jeweiligen Marktumfeld auseinandersetzt, beweist der Kunde, dass er sein Unternehmen planvoll leitet. Die letzten Abschlüsse, aktuelle Geschäftszahlen und natürlich auch eine aktualisierte Voraussprognose sollten immer für den Bankberater zur Hand sein.

Welches Risiko besteht? Die wichtigste Größe dafür ist das Rating. Der Banker freut sich, wenn er weiß, dass der Kunde es kennt und ihm zeigt, wie er seine Vorschläge zur Verbesserung beherzigt. Natürlich schaut der Bankberater dabei auch immer, ob der Kunde ein zuverlässiger Kreditnehmer ist, der sich um eine kontinuierliche Tilgung gewählter Kredite bemüht.

Portrait

Strategieberater Willi Kreh

Willi Kreh definiert mit Unternehmern Ziele, Strategien sowie praktische Maßnahmen, um Freiräume zu schaffen und brachliegende Potentiale für zu erschließen. Auf der Basis nachhaltig angelegter Beratung gelingt es so, Stärken und Schwächen im Unternehmen zu identifizieren und durch einen konkreten Aktionsplan zu adressieren. Er unterstützt Unternehmer so kontinuierlich dabei, die richtigen Entscheidungen für ihr Unternehmen zu treffen.

BankStrategieBerater Willi Kreh

Wie kommt der Kunde auf Augenhöhe mit seiner Bank und erreicht so seine Ziele?

- bei anstehenden Basel II Ratings
- in Kreditverhandlungen
- bei der Erstellung von Finanzierungskonzepten
- bei der Nachverhandlung bestehender Verträge mit der Bank
- bei schwierigen und unangenehmen Rückfragen der Bank

Willi Kreh unterstützt Unternehmer schnell, dauerhaft und vor allem wirkungsvoll auf Augenhöhe mit ihrer Bank zu verhandeln.

2004 wurde in Baden-Württemberg eine zweite Beratungsstelle eröffnet.

News-ID: 370905 • Views: 2260 (Stand: 17.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/370905/Kreditvergabe-So-entscheidet-die-Bank.html>