

Perspektivenwechsel

14.12.2012, 18:02 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Willi Kreh Steuerberater und BankStrategieBerater*



Willi Kreh Steuerberater

(WKr) Zugegeben, im Alltag gehen uns Formulierungen wie „das Ganze mal aus der Sicht des Anderen sehen verhältnismäßig einfach über die Lippen. Letztlich bleibt es aber meist eben doch nur bei Lippenbekenntnissen. Schade eigentlich.

Die Perspektive auf einen Sachverhalt ist das Allesentscheidende bei dessen Beurteilung. Das ist letzten Endes natürlich nur eine Binsenweisheit, die kaum jemand anzweifeln wird.

Auch die These, dass es wichtig ist, sich mit der Sichtweise des anderen zu befassen, dürfte durchaus mehrheitsfähig sein. Allein so richtig bis zum Ende gehen, die wenigsten Zeitgenossen.

Ein einfaches Beispiel belegt das. Die vielen Fußballexperten in diesem Land werden sich beim Studium der Fernsehbilder kaum schwer damit tun, zu entscheiden, ob ein Stürmer in einer strittigen Situation nun im Abseits gestanden war oder nicht. Gerade heute sieht man das ja mithilfe von zusätzlichen Hilfslinien verhältnismäßig einfach. Und damit kann eigentlich so gut wie jeder beurteilen, wie es nun tatsächlich war. Die meisten Zuschauer halten auch kaum mit ihrer Meinung zum Schiedsrichter zurück, der das falsch entschieden hat.

Über dessen Perspektive machen sich dagegen nur die wenigsten Gedanken. Vom Hineinschlüpfen in dieselbe ganz zu schweigen. Die Probe aufs Exempel ließe sich an jedem beliebigen Wochenende auf den Fußballplätzen dieser Republik machen. Kaum einer der vielen Experten wird dort bereit sein, sich als Schiedsrichter zu betätigen. Denn schließlich weiß so gut wie jeder, dass man in dieser Rolle eigentlich nur verlieren kann. Ergo: Vom Perspektivenwechsel reden viele, vollziehen werden ihn aber nur die wenigsten.

Ähnlich verläuft das bei der Kreditvergabe. Auch da sind die Kreditnehmer sich letzten Endes vollkommen im Klaren darüber, dass der Bankberater kaum auch nur die leiseste Ahnung von ihrem Geschäft haben wird. Und trotzdem versetzt sich so gut wie niemand in dessen Lage.

Genau das wäre aber zum Beispiel immer dann notwendig, wenn es um technische Projekte geht, für die man eine Finanzierung bekommen möchte.

Denn der Bankberater sieht hier unter Umständen den etwaigen technischen Fortschritt gar nicht, weil ihm das notwendige Wissen schlicht und einfach fehlt. Letztlich soll er ja auch nur die Mittel zur Umsetzung des Projektes bereitstellen.

Genau das aber gelingt umso einfacher, wenn er im wahrsten Sinne die Augen für den Kern des Geschäftes geöffnet bekommt. Der Sachverhalt muss für ihn erlebbar gemacht werden, erst dann kann er sich dafür begeistern und wird sich leichter damit tun, die notwendigen Hebel in Bewegung zu setzen.

Und genau an dieser Stelle ist man eigentlich auch schon bei der Rolle des Kreditnehmers angelangt. Sicher, er soll natürlich auch die Anforderungen des Bankberaters verstehen und sich damit auseinandersetzen.

Schon allein aus Eigeninteresse sollte er ihm aber auch dabei helfen, sich für das Finanzierungsprojekt zu begeistern. Der Bankberater muss es verstehen, ja vielleicht sogar mit den Augen seines Kunden sehen. Und genau dabei muss ihm letzterer helfen. Am besten, indem er sich einfach mal wirklich in die Lage seines Gegenübers versetzt.

Checkliste:

So erreicht man den Perspektivenwechsel für die Bank

Man arbeitet an den Unterlagen für die Bank. Unabhängig von deren Inhalt sollte man sich zwei Fragen stellen:

Weiß ich eigentlich, was mein Kundenberater tatsächlich von mir erwartet?

Habe ich irgendjemand in meiner Umgebung, der mir etwas zu den Erwartungen meines Kundenberaters sagen kann?

Alles entscheidend für eine fundierte Aussage darüber, was der Kundenberater über die einzureichenden Unterlagen denkt, sind dessen Ziele, Zwänge, Prioritäten und Risiken.

Eben deshalb sollte die Beziehung zur eigenen Bank langfristig angelegt und nachhaltig gepflegt werden. Dabei ist die Hilfe eines sachkundigen Beraters immer empfehlenswert.

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 kommen Sie auf Augenhöhe mit Ihrer Bank und erreichen so Ihre 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 Sie als Unternehmer, schnell, dauerhaft und vor allem wirkungsvoll auf Augenhöhe mit Ihrer Bank zu verhandeln.

Steuerberater Willi Kreh

Sie möchten ...gut beraten werden, Abgaben vorausschauend planen und natürlich viel einsparen, dabei die Firma voranbringen, bei der Bank gut dastehen und mindestens zweimal im Jahr in die Südsee fahren... Wir begleiten Sie dabei

mit unseren Beratungsangeboten.
Spezielle Beratungsangebote für Trainer, Coaches und Berater

2004 wurde in Baden-Württemberg eine zweite Beratungsstelle eröffnet.

News-ID: 686941 • Views: 916 (Stand: 12.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/686941/Perspektivenwechsel.html>