

GOLDENE REGELN

FÜR EIN ERFOLGREICHES KREDITGESPRÄCH

Initiative ergreifen

Die Initiative zu Kreditgesprächen sollte von Ihnen ausgehen. Sie soll frühzeitig und das Gespräch ohne Zeitdruck erfolgen. Der Akteur ist immer im Vorteil.

Gründlich vorbereiten

Bereiten Sie sich gründlich auf das Gespräch vor. Legen Sie Ihre Verhandlungsziele und Strategien im Vorhinein fest. Stellen Sie rechtzeitig aussagekräftige Unterlagen zusammen und überlegen Sie sich überzeugende Argumente und Antworten auf mögliche Fragen. Beschaffen Sie sich frühzeitig die erforderlichen Informationen.

Angemessenen Gesprächsrahmen schaffen

Führen Sie Kreditverhandlungen nicht unangemeldet zwischen Tür und Angel. Vereinbaren Sie stets einen Termin. Erscheinen Sie pünktlich und in angemessener Kleidung. Nehmen Sie sich dafür ausreichend Zeit. Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche und verlieren Sie sich nicht in Nebensächlichkeiten.

Selbstbewusst auftreten, aber Realist bleiben

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!

Verhandeln

Verhandeln Sie! Wer nicht verhandelt, zeigt sich als schlechter Unternehmer. Feilschen Sie aber nicht penetrant um Centbeträge. Überprüfen Sie das gesamte Konditionenpaket. Lesen Sie „Kleingedrucktes“.

Berater hinzuziehen

Ziehen Sie zu wichtigen Bankverhandlungen auch Ihren Ehepartner, einen leitenden Mitarbeiter oder Ihren Berater hinzu. Stimmen Sie auf alle Fälle die Gesprächsinhalte und -taktik vorher ab.

GOLDENE REGELN

FÜR EIN ERFOLGREICHES KREDITGESPRÄCH

Zur Betriebsbesichtigung einladen

Laden Sie Ihren Betreuer und Entscheidungsträger bei der Bank zu einer Besprechung und Besichtigung in Ihren Betrieb ein. Treffen Sie dazu alle notwendigen Vorkehrungen. Sorgen Sie für einen angenehmen und ungestörten Gesprächsverlauf (zum Beispiel passender Raum, Getränke, keine Unterbrechung durch Telefonanrufe oder Mitarbeiter). Halten Sie alle notwendigen Unterlagen griffbereit und vermitteln Sie die Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes.

Protokoll erstellen

Halten Sie die wichtigsten Gesprächsergebnisse schriftlich fest. Lassen Sie sich diese Ergebnisse bestätigen.

Vergleichsangebote einholen

Holen Sie stets Alternativangebote von anderen Banken und sonstigen Kreditgebern (zum Beispiel Versicherungen, Bausparkassen) ein. Bestehen Sie auf ein schriftliches Angebot mit Angabe aller Konditionen, insbesondere auch des effektiven Jahreszinses, der erforderlichen Sicherheiten und sonstigen Bedingungen.