

# Auf Augenhöhe mit dem Banker



Eine guter Draht zur Bank gewinnt für Betriebsinhaber zunehmend an Bedeutung. Herbert Prigge gibt einen Überblick über die wichtigsten Regeln im Umgang mit den Kreditinstituten.

„Anlässe für ein Bankgespräch gibt es viele. Doch egal, weswegen ein Termin nötig ist: gute Vorbereitung ist wichtig“, erklärt Unternehmensberater Herbert Prigge. Denn je nach Größe und Branche des Unternehmens bewerten die Kreditinstitute unterschiedliche Kennzahlen. Neben den betriebswirtschaftlichen Fakten, wie Eigenkapitalquote, Gesamtkapitalrendite und Cashflow werden auch Punkte für kaufmännische Unternehmensführung vergeben: „Entscheidend bei der Kreditvergabe sind die vier Faktoren Unternehmer und Unternehmen, Branche und Markt, Kapitaldienstfähigkeit, Sicherheiten.“ Damit zusammen hängen wichtige Regeln für die Bankenkommunikation:

## 1. Regelmäßiger Kontakt

„Der Kontakt zu den bestehenden Hausbanken sollte regelmäßig, am besten in festen Zeitabständen, erfolgen“, rät Herbert Prigge. Optimal ist demnach ein viertel- oder halbjährliches Reporting an die Hausbanken. Den Turnus spricht der Unternehmer mit seiner Bank ab. Eine regelmäßige Kommunikation ist auf jeden Fall einer einmaligen und anlassbezogenen Kommunikation vorzuziehen und ist die Grundlage einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

## 2. Realistische Informationen

Lügen haben bekanntlich kurze Beine. Die Informationen, die von dem Unternehmer an die Banken gegeben werden, sollten deshalb wahrheitsgemäß und nachvollziehbar sein. „Beispielsweise sollte der Betriebsinhaber sowohl Material- und Warenbestände als auch Forderungen und Verbindlichkeiten wahrheitsgemäß bewerten und auflisten. Spielen Sie mit offenen Karten!“

## 3. Vollständiger Überblick

Wichtig ist es auch, der Bank durch vollständige Informationen über das Unternehmen einen Überblick zu verschaffen. „Dadurch kann der Inhaber seinen Betrieb transparent darstellen“, erläutert Herbert Prigge. Neben den harten Zahlen charakterisieren noch viele weitere Faktoren ein Unternehmen, wie beispielsweise die Kundenstruktur, das Risikomanagement, die Unternehmensstruktur und -strategie. Ein weiterer Tipp vom Experten: „Zur Transparenz gehört auch, Negatives nicht zu verschweigen, sondern vielmehr zu erläutern.“

## 4. Klare und eindeutige Berichte

Informationen an die Bank sollten sich auf das Wesentliche und Notwendigste beschränken, dabei aber eindeutig sein und keinen Raum für Spekulationen geben. Langatmige Formulierungen und viele Details verwirren und lassen das eigentliche Ziel aus dem Blickfeld verschwinden. Ein Wechsel der Perspektive kann daher hilfreich sein. „Versetzen Sie sich in die Situation des Bankers“, rät Unternehmensberater Herbert Prigge.

## 5. Proaktive Kommunikation

Auch wenn gerade keine Kreditentscheidung ansteht: Unternehmer sollten von sich aus den Kontakt zu ihren Hausbanken suchen. „Durch den konstruktiven Dialog können beide Seiten nur gewinnen und eine vertrauensvollen Basis schaffen. Eine gute Bankenkommunikation hat auch Einfluss auf die Ratingnote, die zunehmend an Bedeutung gewinnt“, unterstreicht der Experte. Übrigens: Kompetente Unterstützung bei der Bankenkommunikation bieten unabhängige Unternehmensberater an.



Herbert Prigge,  
bpr Unternehmensberatung