

Bankverhandlungen:

Bankverhandlungen sind in den letzten Jahren immer schwieriger geworden. Nicht nur das konjunkturelle Umfeld hat sich enorm verändert, sondern auch die Bereitschaft von Banken und Sparkassen, an ihre Kunden Kredite und Darlehen herauszugeben, ist eher als zurückhaltend zu beurteilen.

Die Gründe dafür sind vielfältig und auch sehr unterschiedlich.

Ein Grund ist sicher die durchweg schlechte Eigenkapitalausstattung deutscher Unternehmen. Gerade vor dem Hintergrund von "Ratings" ist dieses aber ein absolutes Negativmerkmal, also ein Grund für die Banken, sich entweder ganz gegen die Herausgabe von Geld an den betroffenen Kunden zu entscheiden oder aber deutlich intensiver in die Bonitätsprüfung zu gehen als dieses noch vor ein paar Jahren der Fall war.

Das rigorose Verhalten von Banken gegenüber Geschäftskunden ist immer wieder Thema in großen Wirtschafts- und Fachzeitschriften. Ob man jedoch immer nur den Banken den schwarzen Peter zuschieben sollte, soll hier einmal dahingestellt sein.

Wichtig für ein erfolgreiches Bankgespräch ist eine optimale Vorbereitung. (Siehe auch "Vermittlung von Finanzierungen" und "Beschaffung öffentlicher Finanzierungshilfen") Bevor man zur Bank geht, sollte man das eigene Verhältnis zu dieser überprüfen. Wie ist man bisher mit seinem Banker umgegangen? Herrscht ein wirklich offenes und freundschaftliches Verhältnis? Wurde die Bank bisher über alle Vorhaben frühzeitig informiert? Liegen der Bank alle notwendigen Unterlagen für eine Kreditentscheidung vor?

Die Liste der Fragen ließe sich hier um ein Vielfaches verlängern. K f U verfügt nicht nur über ein profundes Wissen der internen Bankvorgänge und Modalitäten, denen jeder Banker unterworfen ist, sondern weiß sehr genau, was ein Banker zu einer Entscheidung benötigt und vor allen Dingen, wie man zu einer für alle Seiten tragbaren und vernünftigen Entscheidung kommen kann.

Mit der Einbindung von K f U in die Beantragung von Darlehen oder Krediten wird Ihnen ein großer Teil der notwendigen Vorbereitung abgenommen. Sie können sich auf Ihr Tagesgeschäft konzentrieren und gehen trotzdem mit einem optimal vorbereiteten Konzept zur Bank. Außerdem spart dieses Vorgehen deutlich Zeit, da in der heutigen Zeit Kreditentscheidungen nur dann getroffen werden, wenn wirklich alle erforderlichen Unterlagen eingereicht worden sind und alle entscheidungsrelevanten Kriterien erfüllt wurden.