



BankStrategieBeratung.de

„Sag schön Bitte!“ Vom Bittsteller zum Gesprächspartner Ihrer Bank

Aufgrund meiner über 30 jährigen Tätigkeit als Steuerberater habe ich festgestellt, dass in vielen Unternehmen kein schriftlich fixiertes und kommuniziertes Ziel- und Strategiekonzept vorhanden ist. Unternehmer gehen dadurch schlecht vorbereitet in das Gespräch mit ihrer Bank.

Das Ergebnis: die Augenhöhe mit dem Banker ist nicht mehr gewährleistet. Für den Unternehmer entsteht der Eindruck, er werde „auseinander genommen“. Diese Situation ist – gerade für gestandene Unternehmer – unangemessen.

Augenhöhe mit der Bank ist wichtig 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.

Die [BankStrategieBeratung](#) von Willi Kreh unterstützt Unternehmer, schnell, dauerhaft und vor allem **wirkungsvoll** auf Augenhöhe mit ihrer Bank zu verhandeln. Und wie erreicht ein Unternehmer Augenhöhe? Nur durch solide strategische Vorbereitung. Ist der Unternehmer vorbereitet auf die folgenden Fragen seiner Bank?

- Welches Ziel- und Strategiekonzept verfolgen Sie?
- Welchen Führungsstil verfolgt Ihr Unternehmen und welche konkreten Richtlinien existieren?
- Welche Risikoszenarien haben Sie entwickelt und wie sichern sie diese ab?
- Wie wird sich die Liquidität in den nächsten 36 Monaten entwickeln und wie begegnen Sie Liquiditätsengpässen?
- Welche Instrumente zur Unternehmenssteuerung setzen Sie täglich ein?

Je besser solche und weitere Fragen beantwortet werden können, desto größer sind die Chancen. Genau darum geht es in meiner Beratung.

Wenn die Augenhöhe zur Bank im Wesentlichen durch die Vorbereitung des Unternehmers bestimmt wird, stellt sich eine entscheidende Frage:

Wie gut ist der Unternehmer vorbereitet?

In einer Checkliste habe ich 33 typische Fragen von Bankern zusammengestellt. Jeder Unternehmer, der selbst einmal den Test machen will, kann die Checkliste anfordern.

Um das Ziel **Augenhöhe und optimale Ergebnisse** möglichst schnell zu erreichen, baut sich die [BankStrategieBeratung](#) in 5 Phasen auf. In der ersten Phase steht im Mittelpunkt die Informationsverdichtung. Nach einem Vorgespräch werden sämtliche harten und weichen Fakten für ein erfolgreiches Bankgespräch gesammelt. Während Zahlen, Daten und Fakten häufig schnell zusammengetragen sind, sind weiche Faktoren besonders schwierig zu ermitteln. Fragen nach persönlichen Zielen, Balance aus Berufs- und Privatleben, Altersstruktur der Mitarbeiter, Führungsmethoden im Unternehmen oder dem Transport von Unternehmenszielen zu Mitarbeitern kommt im Gespräch eine besondere Bedeutung zu. Meine Unterstützung ist hier also besonders intensiv.

Thema der zweiten Phase ist die Herausarbeitung der Ziele des Unternehmers. Nahezu jeder Bankberater möchte mehr über die persönlichen Ziele und den „Antrieb“ erfahren. Hier ist es nicht damit getan, einige schöne Worte zurechtzulegen, die sicherlich ankommen werden. Das Gegenüber würde hören, was es will, und weiter ginge es im Programm. Das halte ich jedoch für einen großen Fehler. Der Unternehmer vergibt sich die Chance, die erarbeiteten persönlichen und Unternehmens-Ziele einzusetzen und damit seinen Erfolg weiter voranzutreiben. Daher entwickle ich mit dem Unternehmer – je nach gewünschter Intensität – erste Zielvorstellungen bis hin zu einem vollständigen Zielplan.

Die dritte Phase ist die Phase der Konzepterstellung. Alle Informationen sind zusammengetragen und der Unternehmer kennt seine persönlichen und Unternehmens-Ziele. Entscheidend für den Erfolg des Konzepts ist dessen Schlüssigkeit. Also werden alle Fakten zu einem klaren, runden und vielleicht sogar beeindruckenden Konzept zusammengefügt.

Während der vierten Phase erstelle ich gemeinsam mit dem Unternehmer auf der Grundlage des erarbeiteten Konzepts die passenden Unterlagen für das Bankgespräch. Der Fokus bei der Unterlagenerstellung liegt dabei erneut auf der Schlüssigkeit. Der Bankberater soll bereits vor einem Gespräch möglichst alle kritischen Fragen beantwortet bekommen. Und dennoch kann es sein, dass er kritische Rückfragen stellt. Auf dieses und weitere Szenarien bereiten wir den Unternehmer gemeinsam vor.

Als fünfte Phase gilt es, die positive Basis zu erhalten, wenn das Bankgespräch erfolgreich war. Daher überarbeite ich gemeinsam mit dem Unternehmer – falls gewünscht – in regelmäßigen Abständen das Konzept. Mittelfristig erzielt das Unternehmen so ein besseres Ergebnis in Bezug auf Gewinn und Liquidität. Ein regelmäßiger Feinabgleich nutzt das erarbeitete Konzept nicht nur für Bankgespräche, sondern auch zur Weiterentwicklung des Unternehmens.

Willi Kreh, Steuerberater und [BankStrategieBerater](#) mit Kernkompetenz „solide strategische Vorbereitung für Unternehmer, die noch selbst zur Bank gehen“.

In meiner mehr als 30 jährigen Tätigkeit als Steuerberater und selbständiger Unternehmer habe ich mich immer mit den Zahlen, den „harten Faktoren“ eines Unternehmens beschäftigt. Meine Mandanten sind Unternehmer aus ganz unterschiedlichen Branchen und mit unterschiedlichen Betriebsgrößen, aber immer Unternehmer, die noch selbst zur Bank gehen.

In den letzten Jahren – und nun verstärkt mit Beginn des Basel II Ratings – hat sich immer mehr herauskristallisiert, dass die „weichen Faktoren“ ein sehr großer Hebel sein können, um das Rating zu verbessern, also dem Unternehmen bares Geld zu bringen durch bessere Kreditkonditionen.

Ich habe zwei Coachingausbildungen gemacht und die Ausbildung als Rating-Advisory bei der Steuerakademie des Steuerberaterverbandes Hessen, bin Auditor bei einer Zertifizierungsgesellschaft für Qualitätsmanagement und führe Workshops durch zum Thema „Ziel und Strategie“.

Mein Konzept der [BankStrategieBeratung](#) stelle ich bei Vorträgen, Workshops und Innovationstagen vor.

Willi Kreh

Steuerberater und [BankStrategieBerater](#)

61191 Rosbach v. d. Höhe und 75323 Bad Wildbad

krehaktiv@kreh.de

www.BankStrategieBeratung.de