



Der Tipp des Monats Mai 2006

Autor: Frank Faggo - Die Steinseifer-Seminare Partnerbüro Düsseldorf

Handwerker und Banken - ein Kommunikationsproblem?

Sie kennen das "Problem": Ihre Bank will Informationen von Ihnen haben, ruft Sie an und Sie müssen neben dem was Sie sonst noch tun müssen den "Kram" für die Bank zusammen suchen. Und Sie wissen auch gar nicht was die Bank schon wieder von Ihnen will?

Ich hoffe sehr Sie haben nicht zustimmend genickt, als Sie diese Zeilen gelesen haben?! So geht es eben nicht! Hier die Tipps für Sie, wie Sie erfolgreich mit Ihrer Bank umgehen - und ich greife hierfür die Einleitung wieder auf:

1. Der Banker ruft an!

Das ist bereits die erste Katastrophe. Erhalten Sie einen Anruf von Ihrem Banker haben Sie bereits einen riesigen Fehler begangen, der Sie sehr viel Geld kostet. Als Kreditnehmer müssen Sie Ihre Bank regelmäßig über Ihr Unternehmen informieren. Wenn Sie das nicht tun, haben Sie schon einen dicken Minuspunkt beim Basel-II-Rating. Das Informationsverhalten ist ein Rating-Kriterium. Ein schlechtes Rating bedeutet, dass Ihr Kredit teurer wird. Und noch etwas: Auch für Ihren Kundenbetreuer ist es sehr unangenehm zum Hörer greifen zu müssen und Sie aufzufordern notwendige Informationen einzureichen - eine schlechte Basis für erfolgreiche Verhandlungen.

2. Den "Kram" zusammen suchen!

Haben Sie einen Geschäftsplan? Nein??? Dann ist es kein Wunder, dass Sie den Kram erst zusammensuchen müssen. Mit der Einführung von Basel II, zum 1. Januar 2007, werden Sie verpflichtet sein einen Geschäftsplan zu schreiben und zu führen. Das ist auch gut so! Mit einem Geschäftsplan und dem richtigem Einsatz im täglichen Unternehmerleben haben Sie Ihre Zahlen, Ihr Unternehmen und sich selbst wesentlich besser im Griff - und Ihre Unterlagen stets griffbereit.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Seite 1 von 2

Wie sollten Sie Ihre Bank informieren?

Basis Ihrer Informationspolitik ist Ihr Geschäftsplan. Wenn Sie ihn das erste Mal geschrieben haben, laden Sie Ihren Banker zu sich ins Unternehmen ein. Sie übergeben Ihren Geschäftsplan und erläutern ihn. Der Geschäftsplan gehört nun jedes Jahr zum Ratinggespräch dazu und Sie sollten es zu einer guten Tradition werden lassen, das Gespräch in Ihrem Hause stattfinden zu lassen.

Im Laufe eines Jahres wird sich das ein oder andere, was Sie geplant haben, verändern. Sie müssen Ihre Planung überarbeiten. Die Änderungen teilen Sie Ihrer Bank mit, damit man auf dem neuesten Stand ist. So haben Sie auch einen Grund ständig in Kontakt zu bleiben. Sie bauen auf diesem Wege die sehr wichtige, persönliche Beziehung auf. Das erleichtert Ihre zukünftigen Verhandlungen. Sie sind ein kompetenter Geschäftspartner.

Sie müssen, nach dem Abschluss eines Quartals oder eines Geschäftsjahres, Ihre Zahlen, vor allem die BWA, einreichen. Wichtig hierbei: Reichen **Sie** die Zahlen niemals unkommentiert ein. Es sind **Ihre** Zahlen und nur Sie können die Zahlen erklären. Warum können Sie es bisher nicht? Weil Sie vorher keine Planung gemacht haben. Mit dem Geschäftsplan werden Sie auch Ihre Zahlen planen (und verstehen). Vergleichen Sie Ihre Planung (die übrigens sehr einfach sein kann) mit den Ist-Zahlen aus der BWA, dann ergeben sich üblicherweise Differenzen. Die können positiv wie negativ sein. Sie müssen sich selbst erklären können, warum es zu den Abweichungen kam, um Ihr Unternehmen lenken zu können. Diese Erklärungen wollen auch Ihre Banker wissen. Das spart Ihrem Kundenberater Arbeit und schützt Sie vor Fehlinterpretationen.

Abschließen möchte ich diesen Tipp des Monats mit einem Zitat eines Bankers, der zu einem meiner Beratungskunden sagte: ***"Und wenn es einmal etwas enger wird, dann reden Sie mit mir. Ich kann nur den Menschen helfen, die mit mir sprechen!"***

Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.