

Optimale Konditionen durch erfolgreiches Bankgespräch sichern

Der Bankenmitarbeiter ist umso zufriedener, je informierter er ist. Es ist daher wichtig, auch durch das Bankgespräch eine gemeinsame Vertrauensbasis aufzubauen. Der Landwirt kommt nicht als Bittsteller, sondern als Verhandlungspartner auf Augenhöhe. Dabei ist für die Bank das Spezialekundensegment Landwirtschaft häufig nicht vertraut. Das muss jedoch nicht nachteilig sein, wenn es dem Landwirt gelingt, die Besonderheiten der Branche gut zu erläutern. Die folgenden Tipps helfen, das Bankgespräch erfolgreich zu gestalten:

1. Die Initiative selbst ergreifen

Warten Sie nicht zu lange mit dem Gesprächstermin. Gehen Sie frühzeitig auf den Bankenmitarbeiter zu. Befindet sich der Betrieb erst in einer Zwangslage (Liquiditätsengpass) ist kein Verhandlungsspielraum mehr gegeben.

2. Versuchen Sie den Banker Ihres Vertrauens zu wählen

3. Bereiten Sie das Bankgespräch gründlich vor (Bankunterlage anfertigen)

Die Bankunterlage informiert den Bankenmitarbeiter darüber, wie viel Kredit benötigt wird, wie finanziert werden soll (Einsatz von Eigenkapital), wie sicher der Kapitalbedarf ermittelt wurde, wie die Rentabilität sich darstellt und die Liquidität gesichert ist. Die Bankunterlage ist gut formuliert, inhaltlich vollständig und für den Banker bearbeitungsfreundlich, d.h.:

- Bankunterlage mit Inhaltsverzeichnis
- Nummerierung der Seiten des Kreditantrages
- Originale sind beigelegt
- Text ist durch Grafiken und Schaubilder aufgelockert
- Inhaltliche, stilistische und Rechtschreibfehler werden vermieden
- Unterschrift, Datum und Ansprechpartner sind vermerkt

4. Angemessenen Gesprächsrahmen wählen

Planen Sie genügend Zeit für das Bankgespräch ein. Lassen Sie sich auf Terminvorschläge des Bankenmitarbeiters ein.

5. Selbstbewusst auftreten

Treten Sie als gleichberechtigter Partner im Kreditgespräch auf. Bleiben Sie jedoch realistisch. Entwickeln Sie Zukunftsperspektiven.

6. Verhandeln Sie

Holen Sie möglichst von mindestens 2 Kreditinstituten Angebote ein, um sich einen Marktüberblick zu verschaffen. Im Internet (z.B. www.rentenbank.de) und Fachzeitschriften werden aktuelle Kreditkonditionen stets veröffentlicht. Die geknüpften Kontakte sollten gehalten werden, auch wenn keine Kreditvereinbarung zustande kommt. Sprechen Sie im Gespräch mögliche Finanzierungsalternativen an. Respektieren und diskutieren Sie Sicherheitenwünsche Ihrer Bank. Stellen Sie zunächst das Konzept vor und verhandeln anschließend über die Konditionen. Lassen Sie sich ein schriftliches Angebot geben.

7. Berater hinzuziehen

Stellen Sie Ihre Unternehmerqualitäten in den Vordergrund. Ziehen Sie evt. als Verstärkung einen externen Berater beim Bankgespräch dazu.

8. Laden Sie Ihren Banker im Anschluss an das Gespräch zur Betriebsbesichtigung ein

9. Fertigen Sie ein Protokoll, indem Sie das Wichtigste aus dem Gespräch festhalten

10. Denken Sie an entsprechende Unterlagen, die Sie zum Bankgespräch mitbringen

- vorliegende Jahresabschlüsse der letzten drei Wirtschaftsjahre
- Auswertungen zu den Betriebszweigen (Arbeitskreisunterlagen)
- Evt. Pachtverträge
- Evt. Policen über Versicherungsverträge
- Einkommensteuerbescheide

Vorhabenbezogen:

- Bauunterlagen mit Baugenehmigung
- Übersicht Angebote für Hauptgewerke
- Bewilligungsbescheid aus Förderprogrammen

Bernhard Gründken

LUB NRW GmbH, Nevinghoff 40, 48147 Münster

Telefon:0251/2376-321, bernhard.gruendken@lwk.nrw.de

