



Mit klarem Kurs ins Gespräch mit der Bank

**Günther J. Piff präsentiert goldene Regeln
für Bankgespräche**

► Ob es um die Finanzierung von Investitionen, das Verhandeln von Konditionen oder den turnusmäßigen Austausch von Informationen geht – das Gespräch mit der Bank gehört zu den wichtigen Aufgaben des Unternehmers. Sich hier richtig vorzubereiten, zahlt sich aus. „Schauen Sie am besten mit den Augen der Bank auf Ihr Unternehmen und auf Ihr Ziel, das Sie im Bankgespräch erreichen möchten.“ So lautet der primäre Tipp des Finanzexperten Günther J. Piff. Jedes Ziel verlangt nach einer spezifischen Vorbereitung. Bei der Vorbereitung ist eine klar strukturierte Vorgehensweise wichtig. Wie kann diese aussehen? Die Beantwortung beginnt mit der Frage: Wie sieht Ihr Ziel aus? Ist der Anlass für das Bankgespräch die Kapitalbeschaffung für geplante Investitionen? Suchen Sie nach Finanzierungsalternativen? Stehen Zinsverhandlungen an, weil Zinsbindungen auslaufen, oder geht es um das turnusmäßige Jahresgespräch? Jetzt, zu Beginn eines neuen Jahres, werden in der Regel Rückschau und Vorschau gehalten. Bankpartner wollen sich ein Bild über Kapitaldienstfähigkeit, Sicherheiten und Bonität machen und sich vergewissern, dass das Unternehmen seinen Kapitalbedarf, seine Rendite und sein Risiko richtig einzuschätzen weiß. Hier ist die schlüssige und professionell aufbereitete Beweisführung von zentraler Bedeutung.



Günther J. Piff: „Schauen Sie am besten mit den Augen der Bank auf Ihr Unternehmen und auf Ihr Ziel, das Sie im Bankgespräch erreichen möchten.“

Baukastensystem

Als hilfreich hat sich die Erarbeitung eines Finanz-Baukastens erwiesen, dessen einzelne Bausteine auf die Zielsetzung ausgerichtet, ausgewählt und geformt werden. Auf diese Finanzbausteine können Sie dann immer wieder zurückgreifen, um sie zu aktualisieren und an die aktuelle Situation und Aufgabenstellung anpassen. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Gestaltung der Ertrags- und Liquiditätszahlen. Erfahrungswerte aus zurückliegenden Wirtschaftsjahren plus Ergebnisvorschau bilden die Basis, flankiert durch den geplanten Geldzufluss und Geldabfluss, so, wie Sie ihn aus der Vergangenheit heraus kennen. Bekanntlich wird er durch das Zah-

lungsverhalten der Kunden gesteuert. Das Gestaltungspotenzial liegt im Zeitraum zwischen den Ausgaben für erbrachte Lieferungen und Leistungen und dem Zahlungseingang. Er bildet ein regelrechtes Delta, das überbrückt bzw. zwischenfinanziert werden will. Dieses Delta ist einer der formbaren Bausteine des Finanzbaukastens. Denn dieser Zeitraum lässt sich durch ein modernes Instrument der Unternehmensfinanzierung bankunabhängig enorm verkürzen. Es handelt sich um den Forderungsverkauf aus Rechnungen an Kunden. Debitoren-Tage und Kreditoren-Tage kommen damit in eine attraktive Balance. Die Liquidität fließt in der Regel bereits innerhalb 48 Stunden. Das schont den Liquiditätsbedarf und die Kosten aus gekaufter Liquidität, zum Beispiel durch Kontokorrentkredite. Mit einer solchen Liquiditäts-Stabilisierung geht die Stärkung der Innenfinanzierungskraft einher. Und das hat wiederum Auswirkungen auf die Konditionen, die Sie mit der Bank vereinbaren können. Der Forderungsverkauf ist meist an das Auslagern des Zahlungs-Ausfallrisikos gekoppelt. Offene Posten gehören der Vergangenheit an und Sie sind vor Forderungsausfällen geschützt.

Verhandlungsposition stärken

Bereits 50 Prozent der Unternehmen sourcen ihr Forderungsmanagement aus. Zusammengefasst: schneller Geld-



Gut vorbereitet

So schreiben Sie das Drehbuch für Ihr Bankgespräch:

- Denken Sie auf jeden Fall schriftlich
- Formulieren Sie den Anlass für Ihr geplantes Gespräch
- Führen Sie sich die Interessen der Bank vor Augen
- Legen Sie Ihr Gesprächsziel konkret fest
- Entwickeln Sie eine Struktur für den Gesprächsverlauf
- Halten Sie Rückschau (Kapitalsubstanz, Rendite, Kapitaldienstkosten)
- Beschreiben Sie Ihre Ergebnisvorschau
- Ermitteln Sie die durchschnittlichen Debitoren- und Kreditoren-Tage und Ihre Liquiditätskraft
- Trennen Sie Ihre Sachargumente von Ihren emotionalen Zielen

eingang, kein Zahlungsausfall-Risiko und mehr Sicherheit. Damit rücken sich Unternehmen in eine starke Verhandlungsposition, um mit Kapitalgebern auf partnerschaftlicher Augenhöhe über verbesserte Konditionen oder temporäres Kapital für Investitionen oder über Wachstumsfinanzierung zu sprechen. Unternehmen, die für eine angemessene Finanzausstattung ihres laufenden Betriebes sorgen, können dies als weiteren Pluspunkt auf der Rating-skala verbuchen; ebenso für die Optimierung ihrer Bonität. Forderungsverkauf erweitert den Handlungsspielraum, lässt Klimmzüge per Kontokor-

rent ad acta legen und bietet gegenüber Banken mehr Sicherheit, weil das Ausfallrisiko entfällt und das Zahlungsverhalten der Kunden nicht mehr ins Gewicht fällt. Eine Liquiditätsplanung, die auf dieser Basis erstellt ist, ist ein guter Baustein für die Vorbereitung eines Bankgesprächs. Ein weiterer wichtiger Finanzbaustein ist die Kapital-Bedarfsanalyse.

Bedarf definieren

Legen Sie der Bank eine Aufstellung über Ihre privaten Kosten, Ihren Einkommenssteuerbescheid und eine

Selbstauskunft über Sicherheiten und Verbindlichkeiten vor. Prüfen Sie, ob Ihre Umsatz- und Ertragsziele erreichbar sind, und stellen Sie plausibel dar, wie und womit Sie diese Ziele zu erreichen planen. Überreichen Sie Ihrem Bankpartner den letzten Jahresabschluss und die aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung mit Summen- und Saldenlisten und Wertennachweis.

Weitere Informationen: www.adeltafinanz.com

Der Autor Günther J. Piff ist Vorstandsvorsitzender und Mehrheitsgesellschafter der DELTA.FINANZ AG.



Bahnbrechendes in Sachen Lack-Finish







- Schnell
- Sicher
- Sauber



Mit Fluid Dynamic
Technology®





L-TEC Lacktechnik GmbH
 Tel: ++49-(0)9971-760123 | Fax: ++49-(0)9971-760111
 e-mail: l-tec@lack-technik.de | www.lack-technik.de

