

## Der Weg zum Kredit – Kreditwunsch vs. Kreditklemme

Im Zuge der Wirtschaftskrise wird immer wieder die Frage strapaziert, ob es denn nun eine Kreditklemme gebe oder nicht.

Unabhängig von der Frage der Terminologie besteht jedenfalls Einigkeit darüber, dass es für Unternehmen in der Regel viel schwieriger geworden ist, eine Finanzierung für ihre unterschiedlichsten betriebswirtschaftlichen Bedürfnisse zu erhalten.

Im Zuge der Krise hat sich darüber hinaus auch eindrücklich offenbart, dass das bisher weit verbreitete Bild der Bank als Freund und Partner ein falsches bzw. verzerrtes Bild war.

Um den Weg zum Kredit erfolgreich zu gestalten ist es daher heute wichtig, sich die verschiedenen Ausgangslagen der künftigen Vertragspartner einmal kritisch vor Augen zu führen und sich als Unternehmen auch mit der Sichtweise der Bank zu befassen.

Nur wer als Unternehmer weiß, nach welchen Kriterien die Bank (noch) Kredite vergibt, kann sein Vorhaben und seine Kreditanfrage hierzu erfolgreich gestalten.

Wenn man sich damit beschäftigt stellt man fest, dass unternehmerische Vision allein nicht ausreicht und man als Unternehmen bei der Vertragsverhandlung mit der Bank in der Regel in einer weit unterlegenen Position ist.

Der Vortrag soll dazu dienen, die Sichtweise und die Entscheidungskriterien der Bank besser zu verstehen, um eigene Finanzierungsvorhaben besser planen und vorbereiten zu können.

Die Praxis in der Beratung von Unternehmen hat gezeigt, dass der Erfolg eines Kreditwunsches wesentlich auch davon abhängt, das Vorhaben so zu präsentieren und aufzubereiten, dass die Bedürfnisse der Bank bereits frühzeitig berücksichtigt werden, um ihr die Entscheidung für einen Kredit leicht oder zumindest leichter zu machen.