



Kredit- und WirtschaftsMediation& Systemisches Coaching Newsletter Januar 2017

„Als es regnete, hat meine Bank den Regenschirm geschlossen!“

Sicherlich haben Sie den Titel dieses Newsletters schon häufiger gehört. Heute berichte ich Ihnen über eine solche Situation eines Mandanten, die KWM mit KreditMediation erfolgreich begleitet hat.

Ausgangslage:

Die Freiberufler, in einer GbR vertraglich verbunden, sind seit Jahren erfolgreich. Die Bank steht mit einer Kreditlinie zur Verfügung. Die Kontoführung ist im Rahmen der Vereinbarung. Einen regelmäßigen Gedankenaustausch mit einem verantwortlichen Bankberater gibt es nicht. Stattdessen erhält die Bank zur Erfüllung des § 18 KWG einmal jährlich die Einnahmen – Überschuss – Rechnung (E-Ü-R) vom Steuerberater postalisch übersandt. Im Oktober 2016 liegt der Bank die E-Ü-R des Jahres 2014 vor.

Situation:

Ein langjähriger Großkunde der GbR (über 40% des Gesamtumsatzes), erleidet einen wesentlichen Zahlungsausfall. Das wiederum beschert der GbR ein Liquiditätsproblem, da der Großkunde illiquide ist.

Schnell ist die Kreditlinie der GbR voll ausgenutzt. Als es auf den Monatsultimo zugeht, fehlt der GbR die nötige Liquidität für die Miete und die Gehälter der Mitarbeiter. Die GbR ruft bei der Hausbank an und erbittet eine Ausweitung der Kreditlinie. Nach einer kurzen Prüfung lehnt die Bank den Wunsch ab. Stattdessen erhält die GbR einen Brief, in dem die Bank um die kurzfristige

Einreichung von Geschäftsunterlagen bittet. Die Bank will prüfen, ob sie die mit der aktuellen Kreditlinie weiter zur Verfügung stehen kann.

Krisenstimmung:

Nach der ersten Enttäuschung wird der Steuerberater eingeschaltet. Dieser beruhigt und erklärt, dass er über seine Bankkontakte rasch für eine Lösung sorgen wird. Parallel spricht die GbR verschiedene Banken an.

Die Ergebnisse sind ernüchternd. Nach freundlichen Gesprächen sind einige Banken gern bereit, ein Konto auf Guthabenbasis zu eröffnen. Die Banken stellen in Aussicht, nach einer gewissen Zeit, die Einräumung einer Kreditlinie nach der Vorlage aussagekräftiger Unterlagen wohlwollend zu prüfen.

Das alles löst das aktuelle Liquiditätsproblem der GbR nicht. Über einen früheren KWM Mandanten erfährt die GbR vom „KWM- KreditMediations- Programm“. KWM und die GbR treffen sich kurzfristig.

Erstgespräch mit Auftragsklärung:

Das Erstgespräch führt zu folgendem Ergebnis:



- Nach Schilderung der Situation aus Sicht der GbR, sieht KWM nach einer Analyse der Situation eine gute Chance die Liquidität der GbR auch kurzfristig wieder herzustellen
- Auftraggeber ist die GbR
- Die GbR führt die Gespräche mit Banken – KWM berät im Hintergrund
- Ab sofort ist jede Kommunikation mit Kreditgebern im Vorfeld mit KWM abzustimmen
- Die Strategie lautet: Kooperation – keine Konfrontation.

Vorgehen:

Bevor eine neue Bank angesprochen wird, sollte die Verbindung zur Hausbank befriedet werden. Hierzu erarbeitet KWM mit der GbR einen Fragenkatalog, den die GbR nach einem „KWM Bankengesprächs – Training“ mit der Bank bespricht. Ein wesentlicher Punkt ist, dass die GbR versteht, wie eine Bank funktioniert und somit Klarheit besteht, was sie von den Gesprächspartnern erwarten kann. Das Ziel: Die Bank soll konkrete Gründe für die

Fazit

In einer Notsituation ist es keine Lösung über den Markt zu gehen, um einen neuen Kreditgeber zu suchen. Das kann zu kontraproduktiven Reaktionen des Marktes führen. Stattdessen sollte die Befriedung zu den bestehenden Bankverbindungen höchste Priorität genießen. Danach kann mit einer klaren Strategie ergänzend ein weiterer Kreditgeber akquiriert werden.

Der Weg zum Erfolg ist die Kommunikation; dafür steht Ihre KWM!

Der nächste KWM Newsletter erscheint im März 2017 Bis dahin grüßt Sie Ihr

Georg Merklinger

Wirtschaftsmediator (IHK) + Syst. Coach

Lizenziert durch den BM

EUCON Business Mediator

überraschende Reaktion nennen und eine Perspektive aufzeigen, wie eine Befriedung möglich ist.

1. Bankgespräch im Hause der Bank:

Der Bankberater ist freundlich und gut vorbereitet, hat seine Position erklärt und zeigt sich lösungsorientiert.

Es folgt ein Schreiben der Bank, in dem die Inhalte des Gespräches zusammengefasst werden. Die Bank nennt konkrete Unterlagen, die die GbR kurzfristig vorlegen muss. Zusammen mit KWM führt die GbR das Gespräch mit dem Steuerberater, der nun gefordert ist.

2. Bankgespräch im Hause der GbR:

Nach der Lieferung der Unterlagen trainiert die GbR mit KWM das nächste Bankengespräch. Die GbR **muss** vorbereitet sein, auf Fragen der Bank souverän antworten zu können.

Das Gespräch verläuft gut, so dass die Bank die derzeitige Kreditlinie nicht mehr in Frage stellt. Nachdem die GbR ihre Strategie der nächsten 2 Jahre erklärt und mit Zahlen unterlegt hat, erweitert die Bank sogar den Kreditrahmen für zunächst -6- Monate, um die derzeitige Liquiditätssituation zu überbrücken.