



Wie Sie wirklich keine Finanzierung erhalten.

Die Welt der Finanzierungen kann oft wie ein undurchdringlicher Dschungel erscheinen, voller Herausforderungen und ungeschriebener Regeln. Doch was, wenn wir Ihnen heute verraten würden, wie Sie sicherstellen können, dass Sie definitiv keine Finanzierung für Ihr Unternehmen oder Sie privat erhalten? Klingt absurd, oder? Nun, in diesem Artikel werden wir die häufigsten Fehler und Stolperfallen beleuchten, die Kunden von Banken und Sparkassen machen, wenn sie sich um finanzielle Unterstützung bemühen. Wenn Sie also wirklich sicherstellen wollen, dass Ihre Finanzierungsanträge im Nirgendwo verschwinden, dann lesen Sie weiter.

Im Übrigen, ich habe dies alles genauso erlebt. Also seien Sie gespannt.

Sie wollen einen Kredit? Zeigen Sie uns, dass Sie ihn nicht benötigen, und Sie bekommen ihn.

Henry Ford

1. Schreien Sie Ihren Gesprächspartner an:

Sicherlich, dies ist nicht höflich, dass wissen wir alle aber das Kuriose dabei ist, es kann funktionieren. Fragen Sie mich bitte nicht warum. Langfristig bin ich der Überzeugung, hat das niemals Aussicht auf Erfolg. Aus genau zwei Gründen. Zum einen, niemand mag es gerne angeschrieben werden. Wenn doch, hat diese Person ein anders Thema, was ich hier nicht weiter beleuchte. Zum anderen erzeugen Sie bei Ihrem Gesprächspartner Angst - und aus der Angst heraus zu agieren, ist nie ein guter Ratgeber. Sie werden relativ schnell merken, dass Sie von Ihrem Berater keine wertvollen Tipps oder Hinweise erhalten. Außerdem geht er häufiger nicht ans Telefon. Warum. Er wird Sorge haben, dass Sie ihn ein weiteres Mal anschreien. Demzufolge wird er nur das Notwendigste sagen. Und gehen Sie auch davon aus, dass er andere Kunden bevorzugt, denn diese sind angenehmer, freundlicher und vielleicht auch einfacher in der Zusammenarbeit.

2. Bauen sie Druck auf, am besten da, wo überhaupt kein Druck hingehört.

In der Welt der Finanzierungsgespräche ist Druck ein zweischneidiges Schwert. Während es verlockend sein kann, Druck aufzubauen, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen, kann dies oft ins Gegenteil umschlagen. Ich meine so Sätze wie "Herr Köhler, wissen Sie, ich habe es überhaupt nicht nötig bei Ihnen zu finanzieren, aber es wäre gut, wenn es Geld in der nächsten Woche da ist." Das passt nicht zusammen.

Wissen Sie, was passiert, wenn Sie bei einer Bank Druck aufbauen? Richtig, sie schalten drei Gänger Runter. Böse Zungen könnten jetzt behaupten, ja, sie werden noch langsamer. Zu Recht übrigens. Warum? Weil sich der Fokus ändert. War vorher der Schwerpunkt noch auf dem Unternehmer und deren Projekten, um gemeinsam nach Lösungen für eine erfolgreiche Umsetzung zu arbeiten, wandert er nunmehr schlagartig der Blick "auf das Häufchen", dem "Harr in der Suppe". Fragen wie "Was verbirgt sich hinter dieser Reaktion?", "Was verschweigt mein Kunde mir?", "Was weiß er, was ich nicht weiß?" kommen auf.

Und im Ergebnis sind Sie jetzt einer Ablehnung wesentlich näher, als einer erfolgreichen Finanzierung.

Viele von Ihnen haben es bereits erlebt. Sie sitzen in der Bank, fühlen sich wohl, besprechen ein paar wesentliche Punkte Ihres Vorhabens, und irgendwann kommt dann der Banker und sagt: "Ich brauche Unterlage 1 bis 17." Nach meiner Erfahrung gehen genau jetzt die Diskussionen los. Die Frage die sich stellt, ist, Wacht dies an dieser Stelle Sinn? Lassen Sie mich hier bitte einmal den Rahmen wechseln. Das macht das Bild meistens klarer. Ich habe mich irgendwann einmal selbstständig gemacht. Hierfür benötigte ich auch gewisse Zulassungen, also bin ich dann zur IHK gegangen. Die Kollegin dort meinte, diese Genehmigungen erhalte ich problemlos, ich müsse nur Unterlage eins bis neun vorlegen. Problem war jedoch, dass mir drei Zettel zum damaligen Zeitpunkt fehlten. Hier hatte ich genau zwei Möglichkeiten. Variante A) Ich diskutier mit der Kollegin über Sinn und Unsinn der angeforderten Unterlagen. Wahrscheinlich würden wir heute noch diskutieren. Oder Variante B) Ich arbeite alles penibel ab und mache eine goldene Schleife darum. Also habe ich der Kollegin geschrieben, und Ihre Unterlagen eins bis neun sowie eine Kopie meines Personalausweises zukommen lassen. Was glauben Sie ist genau zwei Tage später passiert? Ich habe die Genehmigungen erhalte, und die Rechnung natürlich auch. Das sollte jetzt kein Werbeblock für die IHK werden, auch wenn die Kollegin hier einen wirklich guten Job gemacht hat. Es sollte jedoch vielmehr das Prinzip verdeutlichen. Stellen Sie sich doch einfach die Frage, ob Ihr gegenüber auf diese Unterlagen verzichten kann. In den meisten Fällen wird das nicht der Fall sein. Und wenn Ihr Gegenüber sich für Sie einsetzt, was passiert dann. Dann versucht Ihr gegenüber Ihnen vielleicht entgegenzukommen und verzichtet aus Kulanz auf den einen oder anderen Zettel Meistens kann er oder sie dies jedoch nicht allein. Alos rennt er jetzt durchs ganze Haus versucht irgendwo, irgendwie jemanden zu finden der darauf verzichten kann und irgendwann erbarmt sich auch jemand und Sie brauchen Unterlage sechs und sieben nichteinreichen. Aber was riskieren Sie? Sie könnten riskieren, dass Ihr Gesprächspartner den Eindruck gewinnt, Sie wollen nicht allees erzählen, Sie haben Geheimnisse. Und dies wiederum schürt Misstrauen. Wollen Sie dies riskieren oder sparen Sie sich diese Energie für was wirklich Wichtiges auf, Ihre Kondition?

3. Erzählen Sie nur das Nötigste oder besser noch Am besten gar nichts

Damit meine ich nicht das typische norddeutsche "Moin" oder "das Flenst" und alle wissen was gemeint ist. Ich meine so etwas wie "Herr Köhler, das sage ich Ihnen nicht". Für mich ist das völlig ok, wen jemand nicht alles erzählen mag. Nur haffet hier auch wieder Etwas an. Es könnte zu weiterem Misstrauen führen, da Sie nicht bereits sind Ihr Gegenüber in alle wesentlichen Sachverhalte einzubinden und dass obwohl es um Finanzen und vielleicht auch m Kredite geht, Die Ihnen gewährt, werden sollen.

4. Reden Sie am besten gar nicht mehr und schreiben nur noch.

Während meiner Ausbildung und auch danach habe ich häufige den Satz "Wer schreibt, der bleibt" gehört. Ein fürchterlicher Satz! Warum? Weil der Fokus komplett falsch setzt. Man konzentriert sich nicht auf seinen Gesprächspartner und deren Vorhaben, sondern lediglich darauf sich am besten nach allen Seiten abzusichern. Falls also 2Etwas in die Hose geht", kann derjenige oder diejenige sagen "Also ich wars nicht". "Ich bin nicht der Schuldige".

Darüber hinaus habe ich ganz oft beobachten können, dass ich Kunden und Bankmitarbeiter Mails hin und herschreiben. Wie beim Pingpong, so dass der Ball immer wieder auf der Seite des Gegenübers liegt. Problematisch wird es jedoch, wenn Sie nach 8 Wochen bemerken, dass bis auf viele, viele Mails Sie immer noch am, gleichen Platz stehen wie vor acht Wochen.

Bewegt haben Sie nicht, außer Papier und unzählige Mails. .

Ich bin davon überzeugt, in solchen Situationen ist miteinander reden wirklich wie Gold.

5. und letzter Punkt - Zeigen Sie gleich zu Beginn einmal, "Wo der Hammer hängt" oder "Wo Lukas das Bier holt" Letzteres hat ein lieber Kollege in der Vergangenheit gern gesagt, ein Vorstand aus Schleswig-Holstein.

Machen Sie doch mal richtig schön auf "dicke Hose" gleich im ersten Gespräch. Übrigens, beide Seiten, Banker und Kunde, sie tun es Bedie. Ich habe das wirklich sehr häufig erlebt. Übrigens auf beiden Seiten, Banker oder Kunde.

Machen Sie also erstmal klar, wer hier das Sagen hat. Das macht keinen Sinn.

Sinn macht es, wenn sie auf Augenhöhe gemeinsam zusammenarbeiten. Wann arbeiten Sie auf Augenhöhe? Wenn sie sich verhalten, als seien Sie wie in einem Date.

Genaugenommen suchen Sie eigentlich einen Freund fürs Leben.

Was können Sie also stattdessen tun um erfolgreich zu handeln. Keine Sorge, ich rede mit Ihnen jetzt nicht über Zahlen, Daten und Fakten. Ich denke, Ihnen ist vollkommen klar, dass eine künftige gute Ertrags- und Finanzlage von grundlegender Bedeutung sind. Ebenfalls kann das richtige Konzept Ihr Vorhaben zusätzlich positiv befeuern. Ich möchte mit Ihnen kurz auf die sogenannten Soft-Facts eingehen, die Sie nutzen können, um Ihrem Ziel deutlich näher zu kommen.

1. Seien Sie so wie Sie sind.

Stellen Sie sich vor, Sie sind Handwerker und arbeiten den ganzen Tag im Blaumann. Dann ist es völlig ok, wenn Sie so auch in die Bank oder Sparkasse kommen. Ich fand das immer charmant. Was nicht passt, wenn Sie Ihren einen Anzug anziehen, wahrscheinlich Ihren Hochzeitsanzug, dann wird Ihr Gesprächspartner schnell merken, hier passt doch irgendetwas nicht zusammen und das Gespräch läuft nicht so rund, wie Sie es gerne hätten oder bräuchten.

2. Sagen Sie die Sachen so, wie sie sind

Ich mag das auch lieber klar und direkt. Klarheit braucht es an vielen Stellen. Wenn also etwas Mist ist, dann sagen Sie ruhig, dass es Mist ist. Wenn Sie etwas "verbaselt" haben, sagen Sie es. Oder verpacken Sie es ein wenig netter und sagen: "Ich habe zeitlich falsch eingeschätzt." Die Aussage ist und bleibt jedoch die gleiche.

3. Ich hatte es eben schon gesagt. Ihr Gegenüber ist nicht Ihr Feind. Verhalten Sie sich doch so, als suchten Sie einen Freund fürs Leben. Zeigen Sie sich von Ihrer besten Seite. Denn die Verbindung die Sie suchen, sollte im Besten Fall lange halten.

Und jetzt kommen wir auch schon zu den beiden für Sie vielleicht wichtigsten Punkten.

4. Bauen Sie Brücken.

Bänker sind es gewohnt zu verhandeln. Sie verhandeln viel. Meiner Erfahrung nach verhandeln sie jedoch sehr hart. Sie kennen schwarz/weiße, ja/nein. Das Schlimmste, was ich gehört habe, war: "Das Angebot ist endverhandelt". Damit katapultiert sich Ihr gegenüber vollkommen aus der Verhandlung und ist nicht mehr in der Lage aus eigener Kraft wieder teilzunehmen. Für Sie heißt es nun, nehmen Sie es nicht persönlich und helfen Sie Ihrem Gesprächspartner, dass er den Weg wieder zurück ins Spiel findet.

Bauen Sie in diesem Fall für Ihn Brücken, den das, was Sie eigentlich wirklich wollen, ist ja die beste Kondition. Und wir halten Sie diese?

Auch auf die Gefahr hin, dass der ein oder andere Bänker, mich zur Seite nimmt und sagt, dass ich dies nicht tun kann. Sage ich doch! Ich bin ja nun für meine Kunden und Geschäftspartner da und kämpfe für Ihre Interessen.

Lassen Sie mich von einer meiner geschicktesten Verhandlungen berichten.

Einer meiner Kunden hat ein schönes Projekt und sagte zu mir: "Herr Köhler ich mag sie total gern leiden und mir bereitet unsere gemeinsame Zusammenarbeit richtig viel Spaß. Ich möchte unbedingt auch dieses Projekt mit Ihnen gemeinsam realisieren. Nur schauen Sie doch einmal, und ich bin mir sicher, dass Sie das können, was Sie hier in Ihrem Haus, für mich tun können, damit wir zusammenkommen. Die Frage ist also, was können Sie hier für mich tun, damit ich eine bessere Kondition erhalte."

Als er das sagte, dachte ich mir: "Du kleines Schlitzohr"

Was er gemacht hat, war hochprofessionell. Schauen wir uns das mal im Detail an.

1. Gleich zu Beginn hat mit einem ernst gemeinten Kompliment als Einstieg eröffnet.

2. Gefolgt von der festen Bezeugung, das Projekt mit mir gemeinsam umzusetzen

3. Hier hat er die Verantwortung komplett auf mich übergeben. Das heißt, wenn dieses Geschäft realisiert wird, darf ich den Erfolg ernten und im Übrigen mein Freund!, wenn Du es nicht schaffst, bist du auch schuld daran.

4. Denn nur ich kann das auch für Ihn umsetzen - hier streichelte er das Ego und die Kompetenz seinen Geschäftspartner. Das hat er sehr gekonnt gemacht.

5. Verbunden mit der einfachen höflichen Frage, nach der besten Kondition.

Natürlich haben wir uns auf eine für beide Seiten gute Kondition verständigt. Was anders kam ja gar nicht in Frage. Sie sehen, wie einfach es sein kann.

Die Einfachheit und Effektivität dieses Ansatzes habe ich kürzlich erneut erlebt. Ich wurde von einem Schweizer Geschäftspartner eingeladen und nahm an einer Veranstaltung teil, bei der ich Zeuge einer Diskussion zwischen einer leitenden Mitarbeiterin des Hotels und ihm wurde. Die getroffenen Vereinbarungen wurden vom Hotel nicht umgesetzt, und die Diskussion eskalierte. Schließlich forderte mein Geschäftspartner ein Gespräch mit dem Hoteldirektor, der kurze Zeit später auch erschien. Und natürlich können Sie davon ausgehen, dass Dieser bereits von seiner Mitarbeiterin mit entsprechenden Informationen versorgt wurde. Der Hoteldirektor und mein Geschäftsfreund stellten sich höflich einander vor - Schweizer sind höflich. Auf einmal hörte ich den Schweizer sagen "I Like your Hair" / Mir gefallen ihre Haare". Ich dachte, ich habe mich verhört. Aber nein, das hat er wirklich gesagt. Und nun beobachtete ich die Situation. Ich mache es kurz. Mit diesem Satz hatte der Gesprächsverlauf eine völlig andere Wendung erfahren. Alles das, was vorab vereinbart war, wurde nun auch zu 100,0% umgesetzt. Die Veranstaltung war gerettet.

Ein Kompliment als Türöffner kann harte Fronten aufweichen und das Gespräch in eine völlig neue Richtung lenken. Es zeigt, wie einfach es sein kann, wenn man den Fokus ändert und sich auf sein Gegenüber konzentriert, eine für beide Seiten vorteilhafte Lösung zu finden. Diese einfache, aber wirksame Methode verdeutlicht, wie zwischenmenschliche Beziehungen und Höflichkeit in Geschäftsverhandlungen einen entscheidenden Unterschied machen können. Es erinnert uns auch daran, dass es oft weniger die harten Fakten sind, als vielmehr die Art und Weise, wie wir miteinander umgehen, um erfolgreich gemeinsame Ziele zu erreichen.

Montag, 18.09.2023, 9:40

von Michael Köhler