



## Kredit- und WirtschaftsMediation

Newsletter Mai 2014

### KreditMediation + Konfliktprävention = perfekte Kombination

Seit dem 01.07.2013 steht Ihnen Ihre KWM mit ihren Beratungskompetenzen zur Verfügung:

KreditMediation

WirtschaftsMediation

Konfliktmanagement

Konfliktprävention

Inzwischen erfreuen sich die Mandanten der KWM an den Mehrwerten, die aus der Kombination meiner Beratungskernkompetenzen generiert wurden. Heute stelle ich Ihnen hierzu zwei anonymisierte Praxisfälle vor:

#### Fall 1:

Hochmotiviert gründen zwei junge Unternehmer eine Handelsfirma mit folgendem Ziel: so viele Kunden und Umsatz wie möglich! Der Einsatz lohnt sich und nach 2 Jahren verfügt das Unternehmen über einen granulierten Kundenstamm und einen stabilen Umsatz. Die Finanzierung wurde bislang aus Eigenmitteln dargestellt. Die Hausbank steht mit einer Kreditlinie gegen Gesellschafterbürgschaften zur Verfügung. Die Kreditlinie der Hausbank wurde der Unternehmensentwicklung nie angepasst und nachdem die Gesellschafter ihr komplettes Barvermögen in die Firma eingebracht haben, kommt es bei dem Wachstum zu Überschreitungen der Kreditvereinbarung. Die Folge: Das Bankenrating entwickelt sich negativ. Die Bank verhält sich intern ordnungsgemäß und stellt den Fortbestand der Kundenverbindung in Frage.

KWM wurde beauftragt, die Kreditlinien neu zu ordnen. Die mit den Unternehmern erarbeitete Strategie: Befriedung der bestehenden Verbindungen, und dann ergänzend Aufbau neuer Verbindungen.

Zusammen mit den Geschäftsführern wurden die Unterlagen für die Hausbank neu aufbereitet, die Hausbank nach ihren Bedürfnissen befragt. In einem professionell vorbereiteten Gespräch mit der Bank konnten die Geschäftsführer die Hausbank von einer Erhöhung der Kreditlinie überzeugen und 2 Wochen später eine angemessene Kreditlinie unterzeichnen. Eine besondere Gefahr bestand darin, dass die Firma nur über eine Bankverbindung verfügt. In der Folge der positiven Verhandlungen mit der Hausbank werden nun Geschäftsbeziehungen mit weiteren Banken angestrebt, um das Risiko zu minimieren. Mit dem gemeinsam erarbeiteten Rüstzeug steht den Unternehmern nun der Bankenmarkt zur Verfügung.

Hier wird die Kombination gut erkennbar: Bei der KreditMediation wird die Kommunikationsstörung mit der bestehenden Hausbankverbindung befriedet. In der anschließenden Konfliktprävention gelingt es, den Mandanten für den Bankenmarkt nachhaltig interessant zu machen.

KWM Merklinger, Sülzgürtel 68, 50937 Köln Tel. 0049-(0)221-4249227



## Fall 2:

Eine Freiberuflerin hat bisher alle Investitionen aus eigener Kraft gestemmt. Weiteres Wachstum macht eine Kreditaufnahme unumgänglich. Mit dem Umzug in neue Räume sollen auch neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Die Freiberuflerin war bisher mit ihrer Direktbank sehr zufrieden. Allerdings kann diese Bank den Ansprüchen nicht mehr gerecht werden. Also muss eine weitere Bankverbindung aufgebaut werden. KWM hat zusammen mit der Freiberuflerin die Lage analysiert, die passende Bank mit entsprechendem Leistungsangebot und Risikotragfähigkeit identifiziert und dann die nötigen Unterlagen gezielt vorbereitet.

Vom ersten Gespräch zwischen meiner Mandantin und KWM vergingen lediglich 6 Wochen bis zur Unterschrift der entsprechenden Kreditverträge.

Der Erfolg lag auch hier in der Kombination aus KreditMediation und Konfliktprävention. Mediation als Kommunikationsinstrument zur Identifikation der richtigen Bank und dem nachhaltigen Aufbau einer neuen Bankverbindung. Im Rahmen der Konflikt-

prävention wurde durch einen Abgleich des Angebotes der Bank mit den wahren Bedürfnissen der Mandantin beiderseitige Zufriedenheit hergestellt.

## Was ist das Besondere an diesen Praxisbeispielen?

- Bevor eine bestehende Bankverbindung verlassen wird, sollte analysiert werden, warum es zu dem Konflikt gekommen ist und eine Befriedung herbeigeführt werden.
- Bei dem Aufbau einer neuen Bankverbindung bedarf es gründlicher und kompetenter Vorbereitung. Hier steht Transparenz über die Risikotragfähigkeit der Bank und der Situation des Kreditnehmers im Fokus.
- KreditMediation hilft Missverständnisse auszuräumen. In den vorgestellten Fällen:
  - Kreditnehmer unterschätzen die Regulierung der Banken und die daraus resultierenden Folgen für die Verbindung Kunde – Bank.
  - Banken bemängeln häufig fehlende Transparenz bei ihren Kreditnehmern, bieten aber selbst Transparenz nur auf konkrete Anfragen.

## Fazit

Es zeigt sich, wenn die Bedürfnisse aller Parteien Berücksichtigung finden, ergeben sich in kurzer Zeit für alle Seiten zufriedenstellende und nachhaltige Lösungen.

**Der Weg zum Erfolg ist die Kommunikation, bei der Ihre KWM Ihnen gern zur Verfügung steht.**

Der nächste Newsletter erscheint im Juli 2014.

Es grüßt Ihr

Georg Merklinger  
Wirtschaftsmediator (IHK)  
Mediator (BM)