

Banken – Kredite – Aufschwung

So mancher Unternehmer beklagt eine Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe. Ist das ein ‚Regenschirm‘- plus ‚Unterstand‘-Verhalten der Banken, oder ist es nicht doch auch vielleicht verständlich ?

Die EZB räumt derzeit [07/09] den Banken unglaublich niedrige Konditionen zur Refinanzierung in der Wirtschaftskrise ein – damit die Wirtschaft auch durch Kreditvergaben wieder ‚anspringt‘ - und Wirtschaftsminister zu Guttenberg droht gar mit Schritten gegen die Banken, wenn sie nicht mehr Kredite vergeben.

Gleichzeitig bestätigt der Volksbanken- und Raiffeisen-Verband, dass er in diesem Geschäftsjahr sogar höhere Kredite vergeben habe, als im letzten Jahr.

Wie immer, wird es schwierig sein herauszufinden wer recht hat, aber eine pauschale Verurteilung der Banken hilft sicher nicht, auch wenn die eine oder andere möglicherweise großzügiger sein könnte.

Ich gerate sicher nicht in Gefahr als Freund der Banken bezeichnet zu werden, aber man muss sie auch verstehen:

In der Vergangenheit, in einer guten ökonomischen Situation und der Hoffnung auf größere Geschäftszahlen sind sicher oft Kredite vergeben worden, deren Basis sich letztlich als zu wenig tragfähig erwiesen hat – mit den folgenden negativen Resultaten. Daraus haben die Banken gelernt und manche machen jetzt oft den Fehler zu restriktiv zu reagieren.

Früher wie heute hätte allerdings folgendes geholfen – dem Unternehmer zur Einschätzung der eigenen Chancen und auch der Risiken und ihm, wie auch den Banken, hätte eine tragfähigere Basis vorgelegen – unabhängig davon, ob sich die Wirtschaft in einem Aufschwung oder einem Abschwung befindet:

Die Lösung: Ein Marketingplan

Manche Förderinstitutionen machen ihn sogar zur Voraussetzung für die Vergabe bestimmter Fördermittel – was sicher vernünftig ist.

Der Marketingplan bildet die Chancen und Risiken eines Unternehmens ab – bei den weltweit verfügbaren Marktpotentialen beginnend, über die verschiedenen Marketingschritte zu deren Erreichung, von der Kunden- über die Wettbewerbsanalyse bis zu vertrieblichen Schritten und einer vorläufigen Einschätzung des möglichen Umsatzes und Ertrages – und dient somit sowohl dem Unternehmer, als auch den Banken als Orientierungshilfe.

Auf der Basis der dort angeführten Zahlen und erforderlichen Aktivitäten kann – sofern diese sauber und nachvollziehbar recherchiert und ausführlich genug beschrieben sind -, selbst wenn die verfügbaren Sicherheiten nicht ganz das erfüllen, was von den Banken heute erwartet wird, ein erfolgreiches Bankgespräch geführt und (aller Voraussicht nach) die erforderlichen Mittel ausgereicht werden.

Eine solche Unterlage trägt also zur Erklärung der individuellen Situation eines Unternehmens wesentlich bei und Banken stehen vernünftigen Zahlen und Beschreibungen – die belegen, dass sich der Unternehmer viele Gedanken über die Zukunft seines Unternehmens macht – sicher offen gegenüber. Hinzu kommt, dass

zukünftig Gespräche erleichtert werden, da ein Marketingplan ein ‚lebendes‘ Instrument ist und sich Entwicklungen über mehrere Jahre nachvollziehen lassen.

Michael Richter - Internationaler Marketing- und Vertriebsberater, Seekirch - befasst sich seit mehr als 35 Jahren mit strategischem Marketing. Von organisatorischen Fragen, intern und extern, bis zur Planung und Vermarktung der verschiedensten Investitionsgüter und langlebigen Gebrauchsgüter auf allen 5 Kontinenten. Die daraus resultierenden Kenntnisse und Erfahrungen bietet er seinen weltweiten Kunden für Marketing und Vertrieb an, insbesondere KMU. Daneben bietet er praktische Unterstützung, Coaching oder Firmenseminare.

Michael Richter - Internationale Marketing- und Vertriebsberatung
Hauptstrasse 27
88422 Seekirch/Deutschland
<http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/> = Marketing
<http://www.internationales-marketingkonzept.de> = Ländererfahrungen
michael.richter@marketing-und-vertrieb-international.de
Tel. 07582-933371, Fax 07582-933372

Unternehmensinformation / Kurzprofil:

Michael Richter - Internationaler Marketing- und Vertriebsberater, Seekirch - befasst sich seit mehr als 35 Jahren mit strategischem Marketing. Von organisatorischen Fragen, intern und extern, bis zur Planung und Vermarktung der verschiedensten Investitionsgüter und langlebigen Gebrauchsgüter auf allen 5 Kontinenten. Die daraus resultierenden Kenntnisse und Erfahrungen bietet er seinen weltweiten Kunden für Marketing und Vertrieb an, insbesondere KMU. Daneben bietet er praktische Unterstützung, Coaching oder Firmenseminare.

Leseranfragen:

Michael Richter - Internationale Marketing- und Vertriebsberatung
Hauptstrasse 27
88422 Seekirch/Deutschland
<http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/> = Marketing
<http://www.internationales-marketingkonzept.de> = Ländererfahrungen
michael.richter@marketing-und-vertrieb-international.de
Tel. 07582-933371, Fax 07582-933372

Weitere Infos zur Pressemeldung:

<http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/>

Diese Seite kommt von

<http://www.firmenpresse.de>

Die URL für diese Seite ist:

<http://www.firmenpresse.de/pressinfo100569.html>