BLOG

DAS BANKGESPRÄCH IST EIN VERKAUFSGESPRÄCH

13. Mai 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Ein Bankgespräch in der Unternehmenskrise ist ein Verkaufsgespräch: Du überzeugst mit einem belastbaren Liquiditätsplan und einer ehrlichen, präzisen Erklärung, wie die Krise entstanden ist.

Wenn Du Deinen Gebrauchtwagen verkaufst, machst Du vorher eine Motorwäsche, saugst ihn aus und polierst ihn. Und dann gehst Du unvorbereitet ins Bankgespräch, an dem Dein Unternehmen hängt?

Ein Bankgespräch ist ein Verkaufsgespräch. Es muss choreografiert sein – nicht geskriptet, aber vorbereitet. Das beginnt bei den Unterlagen: Wer fünfzigtausend Euro will, muss über einen Liquiditätsplan nachweisen, dass die Lücke tatsächlich fünfzigtausend beträgt. „Das spüre ich" wird nichts. Und rechne nicht zu knapp: Wer nach vierzehn Tagen wiederkommt und nachbeantragt, hat verloren. Reicht die Summe laut Plan nicht, sagt die Bank selbst – beantragen Sie lieber das Doppelte.

Dann kommt die Frage, die in jeder Krisenabteilung fällt: Wie sind Sie in diese Situation gekommen? Wer jetzt Löcher in die Luft guckt oder die Weltlage bemüht, ist raus. Die Antwort muss wie aus der Pistole geschossen kommen: Erstens das habe ich gemacht, zweitens das habe ich nicht gemerkt, drittens das ist schiefgegangen. Diese Fehler habe ich abgestellt,

diese Maßnahmen laufen – und die Wirkung sehen Sie im Liquiditätsplan der nächsten zwölf Monate.

Lohnt sich die Ehrlichkeit? Ich saß mit einem Unternehmer in der Krisenabteilung, der sagte: Ich hatte drei Jahre private Themen, ich hatte Bretter vor den Augen, mein Berater hat mir alle zwei Wochen E-Mails geschrieben und ich habe auf Löschen gedrückt. Antwort des Bankers: Vielen Dank für die Ehrlichkeit. Dann wollen wir mal gucken, wie wir helfen können.

Denn Dein Banker muss Deinen Fall in seine Gremien tragen – mit schlechten Unterlagen blamiert er sich dort. Du musst dem Banker helfen, damit er Dir helfen kann. Emotionen, Hoffnung, Augenklimpern: Das alles hat im Bankgespräch nichts zu suchen. Fakten und ein Plan schon.

Die Bank kauft keine Geschichte – sie kauft den Beweis, dass Du verstanden hast, warum es gebrannt hat.

> Das komplette Gespräch über Banken, Marktfolge und die richtige Vorbereitung gibt es in **Folge 19** von Chefsache Krise: „Unternehmenskrise: Warum der Steuerberater wichtiger ist als die Bank" – Jetzt anhören.



Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 600 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn