

Die Checkliste: Bankengespräche zielorientiert führen.

Nr.	Thema	Erledigt	Begonnen	Noch nicht	Aktivität	Wer	Bis wann	Erl.
1.	Die Stärken und Schwächen meines Unternehmens sind mir bewusst – ich führe darüber einen offenen Dialog mit meinen Banken/Sparkassen							
2.	Meine Gesprächspartner in meinen Banken/Sparkassen kenne ich gut – ebenso meine Rating-Ergebnisse							
3.	Meine Banken/Sparkassen erhalten alle von Ihnen verlangten Unterlagen immer aktuell und aussagefähig (ggf. noch einen „Tick“ besser als erwartet)							
4.	Mein Bankenordner mit allen Unterlagen und der „Inventur“ obenauf ist immer auf dem aktuellsten Stand							
5.	In meine Kreditgespräche gehe ich immer gut vorbereitet – mit klarem Themenkatalog und Zielvorstellungen für jedes Thema							
6.	Meine Kreditgespräche führe ich auf Basis meiner Vorbereitung selbstbewusst und sichere am Ende die getroffenen Vereinbarungen ab							
7.	Ich kenne die Zinsen und Gebühren meiner Banken / Sparkassen und die der Wettbewerber und verhandle gezielt							
8.	Über die Bewertung meiner Sicherheiten durch Banken / Sparkassen spreche ich offen und bin informiert							
9.	Ich arbeite regelmäßig gezielt an Aktivitäten, die mein Unternehmen im Themenbereich Liquidität und Finanzierung voran bringen							
10.	Ihr individuelles Thema !?							