



Ein ganz normaler Tag in einer Bank - für den Bänker

Am Donnerstag dem 05.02.2009 kam die Nachricht - Verlust nach Steuern von 3,9 Mrd. Euro im Jahr 2008 - meine Hausbank. Gespräche kosten meist nichts. Innovation zwischen Unternehmen und Banken kliffen teilweise sehr weit auseinander.

Meine Hausbank kannte mich nun schon seit 6 Jahren und hatte noch nie was zu meckern gehabt. Mein Geschäftsführergehalt kam ja auch immer pünktlich aufs Konto. Also gut, dachte ich, frage ich mal, ob sich für eine Innovation in meinem deutschen Unternehmen nicht was machen lässt. Und so lernte ich die neuen Berater kennen. Jung, dynamisch, ultra moderne Krawatte. Ein Bänker der neuen Stunde – freundlich und zuvorkommend. Ich erhielt einen Kaffee. Wurde niedergebettet in einer ledernen Sitzecke. Die Frage: „Solle es noch ein Keks sein?“, kam mir weder verwunderlich noch aufdringlich vor, denn ich hatte eigentlich um nichts gebeten. Aber ich genoss es. Trotz alledem hätte ich nicht aufgepasst, wäre die nette Sachbearbeiterin, die dem Gespräch beiwohnte, fast mit mir nach Hause gekommen, fühlte ich. Alles ist machbar! Neben dem Kaffee und den Keksen lagen da Kreditunterlagen, Konteneröffnungsformulare und noch so ne weisse Mappe, die aber so nicht erkennbar war. Nach einem zweistündigen Zahlenumdieohrengelabere, konnte ich kaum die Zweierzahlenfolge ohne Taschenrechner multiplizieren. In der letzten Viertelstunde unseres Gespräches wäre da noch so ne Kleinigkeit zu klären, erklärte mir der sichtlich geschulte Mitarbeiter. Ich müsste, wenn ich Geld von einem renommierten Geldinstitut erhalten wolle bzw. er die Überweisung sofort veranlassen sollte, noch zwei bis drei kleine Formularchenchen unterzeichnen. Ich war überwältigt von den schmackhaften Keksen, dem Kaffee und vor allem von der Sachbearbeiterin, deren Ausschnitt bis zu den Schamhaaren reichte, und fragte; „Was wären denn das für Formularchen?“ So erhielt ich also eine selbstschuldnerische Bürgschaft über die Kreditsumme, eine Raumsicherungsvereinbarung für meine beiden deutschen Firmen, eine Globalsession zur bereits bestehenden Lebensversicherung, eine Grundschuldenerklärung für meine Haus, eine Globalsession zum Abtritt der Außenstände, einen selbstschuldnerische Bürgschaft an meine über 60jährigen Eltern und eine Serviette, um mir den Schweiß von der Stirn zu wischen. Diese Anlagen und unwichtigen Ausarbeitungen müssten nur der guten Ordnung halber unterzeichnet werden. Das hat so nichts zu sagen, erklärte mir der geschulte Bänker. Auf meine Frage über den Hintergrund, wurde mir nochmals von der Sachbearbeiterin der Kaffee nachgegossen und der übliche Bürokratismus vorgegaukelt. Der gutgekleidete Mann war sich in seinen Aussagen tatsächlich sicher, dass dies nur kleine Formalitäten seien und dieses kleine Kreditchen von 50.000,00 € doch auch ne kleine Sicherheit abverlange. Aber alles wäre kein Problem, die Bank wolle ja nicht mit mir streiten, sondern möge lediglich ein bisschen abgesichert sein in den heute so harten

Zeiten der Finanzkrise. „Ach so, na wenn das alles ist - dann ist ja gut.“ Mensch, wie ich geliebt wurde. Auch der Versicherungsvertreter der Bank rannte mir nach dem Gespräch gleich die Bude ein. Mit soviel Besuch hatte ich nach einem Gespräch gar nicht gerechnet. Nach wieder unendlichen Zahlen, Absicherungsmöglichkeiten, Rechts- und Steuerhinweisen war der Tag nun doch schon um halb zehn abends beendet. Und ein Haufen Informationen, Broschüren, Anmeldungen und Erklärungen, warum ich überhaupt lebe, Hinweise, Auflagen, Mitteilungen, Auskunftersuchen und die erste Rechnung, weil der noch zu unterzeichnende Kredit eine Provision an den Vermittler rechtfertige. Die Überweisung war auch schon ausgefüllt, ich bräuchte sie nur noch zur Bank bringen. Das Leben kann so schön sein – und nette Menschen gibt es – unglaublich!

Die Motivation: Ein Bankgespräch zu einem 50tausend Euro Kredit für eine Maschine, um den Verpackungsaufwand in meinem deutschen Unternehmen zu reduzieren.

Das Fazit: Wir leben zwar alle unter dem gleichen Himmel, aber haben leider nicht alle den gleichen Horizont.

Das Ergebnis: Nach diesem aufregenden Tag in deutschen Banken stelle ich zwei polnische Mitarbeiter in meinem polnischen Unternehmen, welches nur 50 km von meinem deutschen Standort entfernt ist, ein und kaufe zwei Handabroller.

Mein Wunsch: Lieber Gott, lass Gras wachsen, die Zahl der Rindviecher wird immer größer. Soviel zum Thema: unternehmerische Risikobereitschaft.

Pressekontakt:

Ulf Pietruska (CEO / Lotex Deutschland)
Postfach 100204
03139 Schwarze Pumpe
Internet: www.lotex24.eu

Endkunden, Bestellannahme:

Lotex / Deutschland
Telefon: 03562 / 69 34 30
Telefax: 03562 / 69 34 30
Onlineshop: www.lotex24.de

business to business Kunde:

Großabnehmer
lotex24 Sp.zo.o. / Polen
Telefon: +48 (0) 68 / 3 75 67 26
Telefax: +48 (0) 68 / 3 62 56 12
Internet: www.lotex24.com