

Wie Handwerker an Kredite kommen

Koblenzer Geschäftsführer Reinhard Horre veröffentlicht Ende des Monats Ratgeber für kleine und mittlere Unternehmen

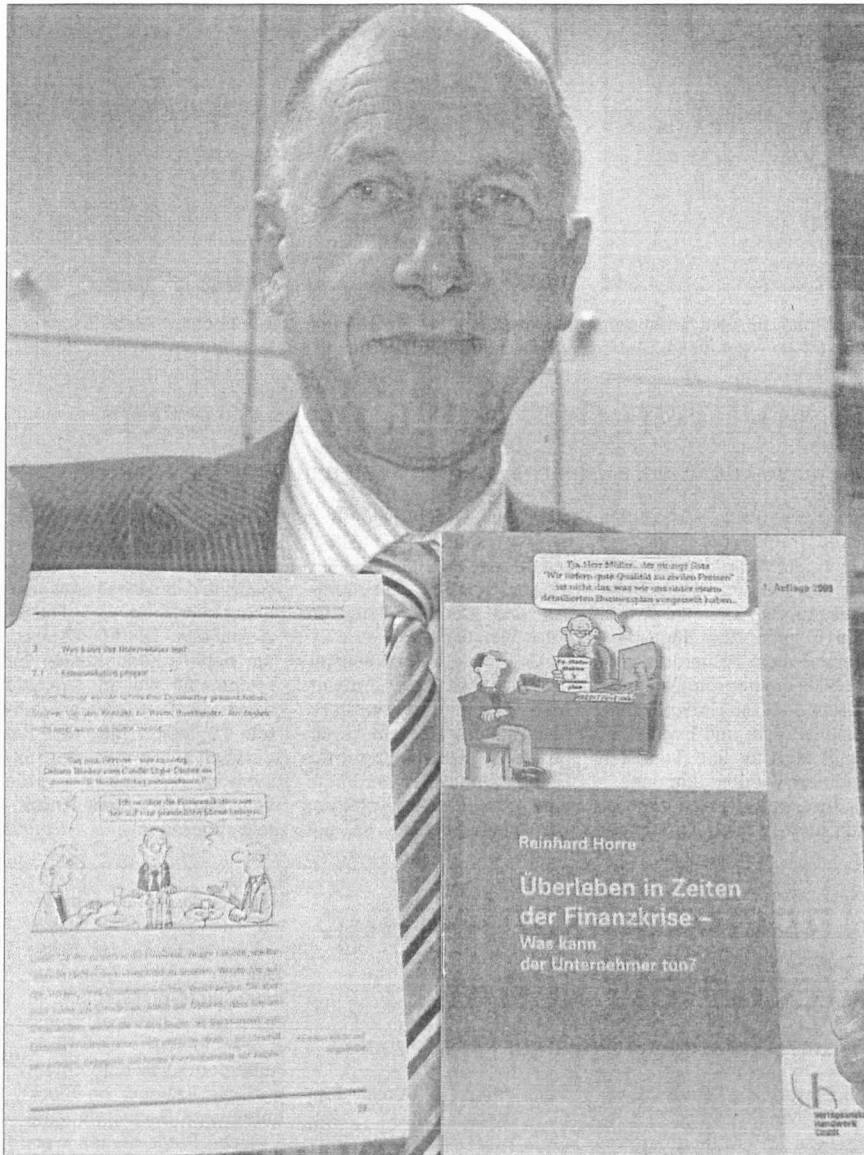
Einen Kredit bekommt sowieso nur der, der eigentlich keinen braucht? Stimmt nicht, sagt Reinhard Horre. Was insbesondere kleine und mittelständische Unternehmer beherzigen sollten, um konstruktive Bankgespräche führen zu können, will der Unternehmensberater in seinem ersten Buch „Überleben in Zeiten der Finanzkrise“, das Ende des Monats erhältlich ist, verraten.

KOBLENZ. Finanzielle Engpässe, ein Berg lästiger Verwaltungsarbeiten auf dem Schreibtisch und Magenkrämpfe vor dem nächsten Bankgespräch, das werden viele Handwerksunternehmer kennen. Ein trocken zu lesender Ratgeber mit dem Charme eines Aktenvermerks wäre jetzt vermutlich das Letzte, was sich ein so Geplagter zu Gemüte führen wollte. Anders sieht es vielleicht aber aus mit „süffig“ verfassten Tipps, aufgelockert durch Karikaturen, die in erster Linie informieren, aber auch die Stimmung entkrampfen und Mut machen wollen. An ein solches Werk hat sich Unternehmensberater Reinhard Horre gemacht.

Reicher Erfahrungsschatz

„Überleben in Zeiten der Finanzkrise – Was kann der Unternehmer tun?“ heißt das Bändchen, das Ende Oktober erscheinen wird. Denn aus mehr als 30 Jahren Beratungstätigkeit mit rund 200 Unternehmen aus dem Handwerk zieht der Unternehmensberater aus Koblenz einen Schluss: „Der Handwerksunternehmer hat eine Chance. Und ich möchte dazu beitragen, dass er die auch nutzt.“

Kreditwürdig sein und bleiben: Unternehmer, die ihre Kreditlinie aufrechterhalten möchten, und solche, die erstmals einen Kredit beantragen, sind die Zielgruppe



Der Koblenzer Unternehmensberater Reinhard Horre hat offenbar den Nerv getroffen. Die Verlagsanstalt Handwerk war sofort bereit, den Ratgeber zu veröffentlichen. ■ Foto: Dinah Schmidt

des Ratgebers. Dabei setzt Reinhard Horre an Punkten an, die viele Handwerksunternehmer – vom Elektriker über den Dachdecker bis zum Maler – seiner Erfahrung nach gern ins Straucheln bringen:

So versetzen sie sich nicht in die Lage ihres Bankers. Obwohl Gespräche in der Regel nur dann gelingen, wenn man auch das Gegenüber versteht, informieren sie sich also im Vorfeld nicht über dessen

Rahmenbedingungen. Sie lassen sich gern zu viel Zeit, um Unterlagen ein- oder nachzureichen, und unterschätzen den unzuverlässigen Eindruck, den dies macht. Und sie haben häufig Schwierigkei-

ten, das Zahlenwerk ihres Unternehmens zu interpretieren.

„Hier müssen die Handwerker unbedingt lernen, sich als Unternehmer zu präsentieren“, weiß Reinhard Horre. Seine Erfahrung: Wer nur Zahlen vorlegt, aber ins Stottern gerät, wenn er etwas darüber berichten soll, hat schlechte Karten. „Sie sollten durchdacht haben, warum es beispielsweise in der Vergangenheit nicht so gut lief und was sie konkret verändern möchten, welche Pläne sie für die Zukunft haben.“

Marktnische erschlossen

„Mein Buch will ein Aufruf sein an die kreditnehmenden Handwerker: Mach das, was du machen kannst!“, fasst er sein Ziel zusammen. Offenbar eine Marktlücke. Denn gleich der erste Verlag, den Reinhard Horre kontaktierte, biss an. „Die Idee zum Buch kam mir, als ich Anfang des Jahres gebeten wurde, vor den Mandanten eines Steuerberaters einen Vortrag zu halten“, erzählt der 62-jährige Vater und Großvater. „Ich schlug das Thema, das jetzt auch Buchtitel ist, vor.“ Es kam so gut an, dass er auch ein Seminar dazu anbieten konnte. So entstand das erste Buch des Neubrandenburgers, der bereits 1955 nach Koblenz kam. Seit 1981 ist er Unternehmensberater mit Schwerpunkt Handwerk, 1991 zog er ins Servicehaus Handwerk ein, wo er seit 2001 in Personalunion Geschäftsführer des Fachverbandes Sanitär, Heizung und Klimatechnik Rheinland-Rheinhesen ist. **Dinah Schmidt**

„Überleben in Zeiten der Finanzkrise“ von Reinhard Horre mit Zeichnungen von Gerhard Brunner wird in der Verlagsanstalt Handwerk erscheinen und ab Ende Oktober im Buchhandel erhältlich sein.