

ROLLENDIALOG

Innerhalb unseres Unternehmens aufgrund stetig steigender Absatzzahlen wird bereits seit längerem eine Erweiterungsinvestition geplant.

Nach einem bereits sorgfältig erfolgten Vergleich verschiedener Darlehensalternativen werden die Gespräche mit unserer Hausbank nun immer konkreter. Carl-Friedrich Weber, leitender Angestellter im Bereich Finanzwesen, kommt in dieser Angelegenheit nochmals auf Pauline Mackert, Sachbearbeiterin in der Kreditabteilung unserer Hausbank, zurück:

Herr Weber	Hallo Frau Mackert! Schön, dass ich unsere Verhandlungen so positiv entwickelt haben – ich denke einer Kreditfinanzierung unseres Investitionsvorhabens steht nun eigentlich nichts mehr im Wege.
Frau Mackert	Ich grüße Sie, Herr Weber! Ja, auch ich bin froh über den bevorstehenden Abschluss – Sie wissen, dass unser Bankhaus Sie gerne berät und unterstützt. Ganz so schnell geht es aber nicht ... ein wichtiger Baustein für uns fehlt noch: Wir haben noch nicht über Sicherheiten gesprochen.
Herr Weber	Sicherheiten? Sie konnten sich in der Vergangenheit, denke ich, immer auf uns als zuverlässigen Partner verlassen ...
Frau Mackert	Selbstverständlich, Herr Weber. Dennoch ist es für unser Bankhaus ganz wichtig, dass wir die Kreditvergabe – zumal in dieser Größenordnung – entsprechend absichern. Ich möchte Ihnen hierzu die folgenden drei Alternativen vorschlagen, mit denen dies erfolgen könnte: Zum einen wäre das die Bürgschaft . Außerdem kommen noch Sicherungsübereignung und Grundschuld in Betracht.
Herr Weber	Aha ... Das möchte ich eigentlich ohne genauere Überlegungen so nicht entscheiden.
Frau Mackert	Überhaupt kein Problem! Wägen Sie in Ruhe die drei genannten Alternativen gegeneinander ab und teilen Sie mir Ihre Entscheidung dann mit!
Herr Weber	Vielen Dank, Frau Mackert! Ich werde das innerhalb meiner Abteilung thematisieren und melde mich dann wieder bei Ihnen.