

**Situationsbeschreibung:**

Um einen größeren Kundenauftrag abwickeln zu können, benötigt Ihr Unternehmen einen Kredit. Einmal ganz davon abgesehen, dass es wirklich schwierig ist für ein relativ neu gegründetes Unternehmen, überhaupt Geld von Banken zu erhalten, bleibt Ihnen dennoch nichts anderes übrig, als mit Ihrer Hausbank über eine sogenannte Kreditlinie (also eine Unternehmens-Dispositionskredit) zu sprechen.

Dazu wäre es hilfreich, wenn Sie sich erst einmal schlau machen in Bezug auf die folgenden Fragestellungen:

Was ist ein Kredit? Was bedeuten die Begriffe „Gläubiger“ und „Schuldner“? Was versteht der Bankberater\*in unter „Zins“ und „Tilgung“? Wieso sprechen die immer nur von „Monatsrate“? Also gilt es hier, die spezifische Banksprache und die Spielregeln zu verstehen!

**Zielperspektive:**

- Die Schülerinnen und Schüler erkennen die terminologischen Begrifflichkeiten der Kreditwirtschaft.
- Sie sind argumentativ und strategisch vorbereitet, um in das Kreditgespräch mit der Hausbank einzusteigen.

**Arbeitsaufträge:**

- 1) Klären Sie die in der Situationsbeschreibung benannten Bankbegriffe.
- 2) Erstellen Sie eine Gegenüberstellung der gegenseitigen Interessen von Ihnen als Unternehmen und der kreditgebenden Bank in Bezug auf die Geldvergabe.
- 3) Wie sieht Ihre Strategie aus, um dauerhaft in der Lage zu sein, Ware des Großhändlers bezahlen zu können, Material für den Kunden vorzufinanzieren und die Gehälter der Mitarbeiter pünktlich auszahlen zu können? Entwickeln Sie einen Plan auf Monatsbasis.

**Arbeitsform:**

- a) Gruppenarbeit zu 4 Teilnehmer
- b) Sammlung der Ergebnisse in einem Excel-File.