

SERIE

Wie finanziere
ich meinen Start



5. FOLGE

Bankengespräche richtig führen

In den Folgen eins bis vier dieser Serie wurden die Grundlagen für eine optimale Kapitalstrategie und Fördermittelnutzung behandelt (Abonnenten können im Online-Heftarchiv darauf zugreifen). In dieser Folge erfahren Sie, was Sie beachten müssen, damit Sie im Bankengespräch überzeugen.

Das Bankengespräch stellt einen sehr wichtigen Schritt im Zuge Ihrer Firmengründung dar. In der Regel treibt der Gedanke daran den meisten Gründern Schweißperlen auf die Stirn. Entscheidet dieses Gespräch doch nicht selten über Sein oder Nichtsein Ihrer Unternehmung. Oft fühlen sich deshalb angehende Unternehmer als Bittsteller und nicht wie ein Kunde ihrer Hausbank. Dabei handelt es sich hierbei keinesfalls um einen Gefallen, den Ihnen Ihre Bank gewährt. **Die Aufnahme eines Kredits und das damit verbundene Bankengespräch stellen ein ganz normales Bankgeschäft dar – und darauf sollten Sie sich selbstbewusst und umfassend vorbereiten:**

Notwendige Unterlagen

Zunächst müssen Sie für das Gespräch einige Unterlagen bereithalten.



Autoren: Bernd Fischl,
Michael Hartl, Markus Schröder

Je nach Bank und Umfang der gewünschten Finanzierung werden Sie unterschiedlich viele und detaillierte Dokumente benötigen. Prinzipiell lässt sich dies in einem kurzen Telefonat vor dem Termin abklären. Normalerweise können Sie jedoch davon ausgehen, dass mit zunehmender Vorbereitung und Sorgfalt auch Ihre Chance, am Ende erfolg-

reich aus diesem Gespräch hervorzugehen, steigt. Auf jeden Fall sollten Sie Ihren Lebenslauf parat haben. Auch Ausbildungszeugnisse und Angaben über Zusatzqualifikationen geben dem Bankmitarbeiter die Möglichkeit, sich ein Bild über Ihre Qualifikation als angehender Firmenchef zu machen. Neben Ihren persönlichen Qualifikationen entscheidet natürlich auch haupt-

sächlich Ihre Geschäftsidee darüber, ob die Bank bereit ist, Ihnen Geld anzuvertrauen. Diesbezüglich sollten Sie in der Lage sein, Ihr Geschäftsmodell anhand eines klar ausformulierten und sinnvoll strukturierten Businessplans vorzustellen. In der vorangegangenen Folge dieser Serie wurde die Businessplanerstellung behandelt (Abonnenten können im Online-Heftarchiv darauf zugreifen). Neben den im Businessplan darzustellenden Punkten „Markt“ und „Wettbewerb“, „Produkt und Personal“ sowie „Organisation“ und „Gründer“ interessiert sich Ihr Bankberater aber vor allem für Ihre Finanzplanung. **Für die Darstellung Ihrer Finanzplanung sollten Sie einen Kapitalbedarfsplan, Liquiditätsplan und eine Rentabilitätsvorschau vorbereiten.** Dadurch verdeutlichen Sie nicht nur, dass Sie sich ausgiebig mit Ihrer Unternehmung auseinandergesetzt haben, sondern präsentieren auch Ihre wirtschaftliche Kompetenz. Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, Ihre Kreditwürdigkeit durch eine Schufa-Auskunft zu bekräftigen. Auch eine Übersicht über die bisherige Kontoführung ermöglicht es Ihrem Banker, sich einen Überblick über Ihre Kreditwürdigkeit zu verschaffen.

Gesprächspartner eruiieren und analysieren

Haben Sie erst einmal alle Unterlagen beisammen, stellt sich nun die Frage nach der richtigen Bank. Prinzipiell bietet es sich hier an, Ihre Hausbank als erste Anlaufstelle aufzusuchen. Diese kennt Sie bereits seit geraumer Zeit und verfügt in der Regel über eine gute Vor-Ort-Marktkennntnis. Zusätzlich sollten Sie jedoch auch andere Kreditinstitute in Ihre Kapital-suche einbeziehen, um sich so einen Überblick über Ihre Möglichkeiten zu verschaffen. Je nach Art der Geschäftsidee haben Sie auch die Option, sich an Kreditinstitute zu wenden, die sich auf ausgewählte Bereiche spezialisiert haben. Die Umweltbank beispielsweise finanziert ausschließlich ökologische Projekte. Für Gründer, deren Geschäftsidee nicht nur „revolutionär“ ist, sondern dazu auch noch die Umwelt

schont, bietet es sich somit an, einen Kredit zu günstigeren Konditionen über die Umweltbank anstelle der eigenen Hausbank zu beantragen. Auch sollten Sie sich nicht nur auf Ihre bestehenden Bankkontakte verlassen. Es ist durchaus möglich, dass Sie Ihre Geschäftsidee nicht Ihrem vertrauten Bankberater, sondern dessen Kollegen präsentieren müssen. Achten Sie beim Gespräch auch auf Ihr Gegenüber. Hören Sie sich aufmerksam an, was diese Person zu sagen hat. Wie bereits erwähnt, treten Sie nicht als Bittsteller auf. Führen Sie das Gespräch also auf Augenhöhe und machen Sie sich im Vorfeld bereits Gedanken über Punkte, die möglicherweise Skepsis auslösen könnten. Dadurch haben Sie die Möglichkeit, Einwände gekonnt zu widerlegen, und sie vermeiden es, sich aus der Ruhe bringen zu lassen.

Testlauf mit Berater und Co.

Empfehlenswert ist es, vorab das Bankengespräch mit einem Gründungsberater und/oder mit Freunden durchzusprechen. Der Berater kann Ihnen im Laufe des Gesprächs wichtige Tipps und Anregungen geben. Ein Freund oder Verwandter hingegen zeigt Ihnen auf, ob Sie in der Lage sind, Ihre Geschäftsidee ohne Schwierigkeiten auch einem Laien näher zu bringen. Wichtig dabei ist, dass Sie Ihre Idee einfach und strukturiert zugleich darstellen. Vermeiden Sie es, kleinste Details hervorzuheben und halten Sie keinen Monolog.

Was Banker fragen – was Sie wissen sollten

Ihre Chance, aus diesem Gespräch erfolgreich hervorzugehen, steigt, je besser Sie sich darauf vorbereiten. Dennoch kommt es immer wieder vor, dass angehende Unternehmer bereits auf grundlegende Fragen keine Antwort wissen. **Machen Sie sich im Vorfeld bereits klar, wie viel Kapital Sie benötigen. Auch sollten Sie in der Lage sein, Fremd- von Eigenkapital zu unterscheiden.** Vor allem, da die Kreditentscheidung mitunter auch stark davon abhängt, wie viele Sicherheiten und/oder Eigenmittel Sie vorweisen

So läuft das Bankengespräch ab

Haben Sie erst einmal die Bank betreten, läuft ein Bankengespräch meist nach folgendem Muster ab:

- Nach anfänglichem Kennenlernen Ihres Gesprächspartners haben Sie die Möglichkeit, Ihre Gründungsidee zu präsentieren. Dabei stehen Ihnen nur bedingt Hilfsmittel zur Verfügung. Seien Sie deshalb in Hinblick auf die Art Ihrer Präsentation flexibel.
- Die anschließende Fragestunde ermöglicht es sowohl Ihnen als auch Ihrem Gesprächspartner Unklarheiten zu beseitigen oder sich intensiver mit der Geschäftsidee auseinanderzusetzen.
- Haben Sie Ihr Gegenüber schließlich von Ihrer Idee überzeugt, steht der Ausarbeitung eines geeigneten Finanzierungsplans nichts mehr im Weg. Dabei sollten auch Förderungsmöglichkeiten geprüft und von dem Bankberater vorgestellt werden.
- In der Regel nutzt die Bank das Gespräch, um Ihnen weitere, auf Ihre Firma zugeschnittene Finanzdienstleistungen anzubieten.
- Abschließend wird Ihnen nach erfolgreichem Gespräch ein Finanzierungsangebot vorgelegt. Sollte alles nach Plan laufen, haben Sie nach ungefähr eineinhalb Stunden zusammen mit Ihrer Bank die Finanzierung Ihrer Geschäftsidee sichergestellt.

können. Besonders interessant für Ihren Banker ist neben Ihrem Kapitalbedarf auch – wie bereits erwähnt – Ihre Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung. Erst wenn Ihr Bankberater überzeugt ist, dass Sie sich intensiv mit der Materie auseinandergesetzt haben und nicht aufgrund mangelhafter Planung Gefahr laufen bereits nach kurzer Zeit Insolvenz aufgrund eines Liquiditätsengpasses anmelden zu müssen, werden Sie die nötigen Mittel erhalten. Setzen Sie sich auch ausgiebig mit Ihren

10 Tipps rund um das erfolgreiche Bankengespräch

1. Gehen Sie aktiv und rechtzeitig auf Ihren Bankberater zu. Führen Sie wichtige Gespräche keinesfalls unangemeldet oder weil Sie „zufällig gerade hier“ sind. Insbesondere bei wichtigen Kreditanträgen sollten Sie ohne Zeitdruck Kontakt aufnehmen. Je nach Volumen und Art der Finanzierung kann die Bearbeitung mehrere Wochen in Anspruch nehmen.

2. Wenn Sie einen Gesprächstermin vereinbaren, so weisen Sie unbedingt auf den Grund für Ihren Gesprächswunsch hin. Dadurch kann sich Ihr Berater besser vorbereiten und ggf. auch andere Kollegen mit einbinden. Letztlich sind für eine Kreditentscheidung in der Bank immer mehrere Personen zuständig.

3. Bereiten Sie sich sorgfältig auf das Gespräch vor und erkundigen Sie sich, welche Unterlagen Sie für diesen Termin benötigen. Stellen Sie diese sorgfältig zusammen und machen Sie sich am besten Notizen, um alle wichtigen Fragen ansprechen zu können und nicht im Gespräch „den Faden zu verlieren“.

4. Für Ihre Bank sind Sie Geschäftspartner und Kunde – kein Bittsteller! Denken Sie jedoch immer dar-

an, dass auch Ihr Gesprächspartner auf Seiten der Bank seinem Unternehmen verpflichtet und deshalb an bestimmte Richtlinien und Vorgaben gebunden ist.

5. Es ist legitim und durchaus üblich, über Konditionen zu verhandeln, sofern es sich nicht um öffentliche Kredite handelt. Bedenken Sie aber, dass die zweite Stelle hinter dem Komma nicht das Maß aller Dinge ist. Neben dem Zinssatz sind auch Punkte wie Laufzeit, Tilgungsbeginn, Sondertilgungen usw. entscheidend. Bei diesbezüglichen Verhandlungen spielen die Risikoeinstufung Ihres Unternehmens und dabei insbesondere die zur Verfügung gestellten Sicherheiten eine maßgebliche Rolle.

6. An wichtigen Gesprächen mit der Bank sollten ggf. der Steuerberater, der im Unternehmen tätige Ehepartner oder auch ein leitender Mitarbeiter teilnehmen. Auf diese Weise können die Gesprächsthemen aus unterschiedlichen Blickwinkel betrachtet und viele Fragen sofort geklärt werden.

7. Wenn Sie im Rahmen Ihres Gespräches wichtige Vereinbarungen treffen, so halten Sie diese am besten

schriftlich in einem Gesprächsprotokoll fest und lassen es von Ihrem Kundenbetreuer abzeichnen. Auf diese Weise werden unnötige Missverständnisse vermieden.

8. Es bietet sich zudem an, bei passender Gelegenheit Ihren Gesprächspartner bei der Bank in Ihr Unternehmen einzuladen. Dadurch kann er sich ein besseres Bild Ihres Unternehmens direkt vor Ort verschaffen.

9. Denken Sie daran, dass Sie Ihrem Gesprächspartner einen guten Eindruck von der Leistungs- und Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens vermitteln wollen. Zeichnen Sie dabei ein realistisches Bild Ihrer Stärken und Schwächen. Damit schaffen Sie Vertrauen. Bedenken Sie immer, dass Ihre Bank ein Partner ist, der Ihnen hilft, Probleme zu lösen.

10. Fertigen Sie möglichst direkt im Anschluss an das Bankengespräch für sich eine Zusammenfassung der darin gefassten Ergebnisse an und listen Sie zusätzlich Ihre weiteren Schritte auf (Welche Unterlagen müssen ggf. noch erstellt werden, welche überarbeitet und dann der Bank nachgereicht werden?).

Quelle: IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, Villingen-Schwenningen

Konkurrenten und der aktuellen Marktlage auseinander. Auch hierzu wird Sie der Bankberater in der Regel befragen.

Unterstützung suchen

Einen weiteren Vorteil erlangen Sie durch professionelle Unterstützung. **Besonders Steuerberater, Existenzgründungsberater oder andere mit der Materie vertraute Experten sind dafür geeignet.** Dadurch vermitteln Sie der Bank, dass Sie professionell unterstützt werden und Sie somit ein geringeres Ausfallrisiko besitzen. Zudem kann Ihr Berater Sie aktiv im Gespräch unterstützen und Ihnen in heiklen

Momenten unter die Arme greifen. Achten Sie jedoch darauf, dass überwiegend Sie das Gespräch mit dem Bankmitarbeiter führen und nicht der Berater. Denn schließlich wollen Sie eine Unternehmung finanzieren und leiten und nicht Ihr Berater. Bei entsprechender Gelegenheit oder insbesondere auch bei Spezialthemen kann sich Ihr Berater gern zeitweise einbringen. Kündigen Sie Ihre Begleitung vorab an, um Verwechslungen oder Missverständnisse zu vermeiden.

Nachbereitung des Gesprächs

Lassen Sie sich im Falle einer Absage

Ihrer Bank ja nicht entmutigen. Getreu dem Motto „Nach dem Gespräch ist vor dem Gespräch“ sollten Sie dann die Bank um eine Stellungnahme bitten. Haben Sie die Gründe für deren negativer Kreditentscheidung erfahren, bietet Ihnen das die Möglichkeit, begangene „Fehler“ zukünftig zu vermeiden. Bereits beim nächsten Bankengespräch werden Sie somit Ihrem Ziel in Form einer geeigneten Finanzierung für Ihr Projekt einen Schritt näher kommen.

Im letzten Teil unserer Serie lesen Sie alles über die verschiedenen Ausstiegsmöglichkeiten von Investoren aus einer Beteiligung.