

Vorbereitung auf das Bankgespräch

Wenn es um Geld geht, wird es schwierig. Diese Erfahrung machen Gründer und Unternehmer vor allem dann, wenn sie mit ihrer Bank oder Sparkasse über die Finanzierung ihres Vorhabens sprechen. Aus Sicht der Kreditberater kann dies aber auch an einer unzureichenden Vorbereitung der (zukünftigen) Unternehmer selbst liegen. Zu einer sorgfältigen Vorbereitung gehört daher, sich über alle Aspekte eines Bankgesprächs im Klaren zu sein. Nur dann werden Sie Ihren Gesprächspartner vom Erfolg Ihres Vorhabens überzeugen.

1. Der Businessplan

Die beste Vorbereitung auf das Bankgespräch ist die intensive Arbeit mit dem Gründungskonzept bzw. Businessplan. Sie sollten sich nach Fertigstellung ihres Businessplans nochmals mit allen Aspekten beschäftigen und genau prüfen, welche Stärken, aber auch welche Schwächen vorhanden sind. Erstellen Sie eine Kurzfassung Ihres Businessplans, in dem Sie Ihre fachlichen, kaufmännischen und unternehmerischen Fähigkeiten, das Vorhaben, das Angebot, Absatz- und Kundenstruktur, den Wettbewerb und die Marktposition sowie die Rechtsform und evtl. haftende Gesellschafter beschreiben.

Nachvollziehbarer Businessplan:

- Enthält er Angaben zu meinem Vorhaben,
- dem Alleinstellungsmerkmal meines Angebotes,
- meinen fachlichen und unternehmerischen Fähigkeiten,
- Markt, Branche, Wettbewerber und den sich ergebenden Marketing- und Vertriebsmaßnahmen sowie
- der Unternehmensorganisation einschl. Rechtsform?
- Sind Kapitalbedarfs-, Finanzierungs-, Rentabilitäts- und Liquiditätspläne enthalten?
- Kann ich meine Kreditwürdigkeit deutlich machen?
- Gibt es eine Zusammenfassung mit den wichtigsten Aussagen?
- Ist er für Dritte gut verständlich?
- Sind alle Zahlen und Daten nachvollziehbar und realistisch?
- Ist die Unternehmensstrategie formuliert? (siehe Merkblatt Unternehmenskonzept)

2. Inhalte eines Bankgespräches

Wichtig ist die Auswahl der Inhalte, die präsentiert werden sollen. Konzentrieren Sie sich auf die wichtigsten Punkte. Viele Gründer betonen ihr technisches oder fachliches Know-how. Sie vergessen wichtige Aussagen zum Markt, zur Branche, zu den Wettbewer-

bern sowie zu Marketing und Vertrieb. Ganz wichtig ist auch das Alleinstellungsmerkmal, also das Besondere an Ihrem Angebot. Diese Informationen sind ganz entscheidend für die Beurteilung, ob Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen am Markt einführen können.

Als zukünftiger Unternehmer müssen Sie auch über kaufmännisches Wissen und unternehmerische Fähigkeiten verfügen. Letztere, z.B. Selbstdisziplin, Überzeugungskraft, Ausdauer sowie soziale Kompetenz, zeigen Sie durch Ihr Auftreten und Ihren Lebenslauf.

3. Unterlagen stützen Argumente

Im Gespräch werden vor allem die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens und Ihre persönliche finanzielle Lage thematisiert. Stellen Sie sich darauf ein und bringen Sie Unterlagen mit, die Ihre Argumentation unterstützen. Oder besser: Sie reichen sie rechtzeitig vor dem Gespräch bei der Bank ein. Nur so kann sich der Kundenberater vorbereiten und bereits beim ersten Gespräch über einen möglichen Finanzierungsvorschlag sprechen.

Benötigte Unterlagen:

- Businessplan inklusive
- Zusammenfassung
 - Angebotsbeschreibung
 - Beschreibung Gründer- bzw. Unternehmerperson/ -team
 - Marketing- und Vertriebskonzept
 - Kapitalbedarfsplan
 - Finanzierungsplan
 - Rentabilitätsvorschau
 - Liquiditätsplan
 - Lebenslauf mit Nachweisen über kfm. und fachliche Qualifikation
 - Vertragsentwürfe (für Miet-/Pacht-, Leasing-, Franchise-Verträge u.a.)
 - Vermögensübersicht
 - Liste über Sicherheiten (z. B. Bürgschaften, Grundbuchauszüge, Kundenforderungen mit Zahlungsterminen)

Bei bestehenden Unternehmen zusätzlich:

- Jahresabschlüsse
- Betriebswirtschaftliche Auswertungen
- Auftragsentwicklung im Vorjahresvgl.
- Übersicht über bestehende Kredite und Kreditlinien
- Wesentliche Abnehmer, Lieferanten und Kooperationspartner
- Organigramm/ Führungsstruktur
- ...

4. Kreditwürdigkeit deutlich machen

Ob Sie letztlich einen Kredit erhalten und zu welchen Konditionen hängt von Ihrer Kreditwürdigkeit ab. Kreditwürdigkeit bedeutet, dass Sie willens und in der Lage sind, einen Kredit zurückzuzahlen. Dies zeigen Sie zum Beispiel anhand Ihrer bisherigen Kontoführung, Ihrer privaten und gegebenenfalls betrieblichen Vermögensverhältnisse sowie einer SCHUFA-Auskunft.

5. Die Rollenaufteilung

Berater, die Sie bei der Erstellung des Businessplans unterstützt haben, können am Bankgespräch teilnehmen. Die Hauptrolle spielen allerdings immer Sie selbst. Ein Banker würde Ihnen kaum abnehmen, dass Sie ihre Planungen umsetzen werden, wenn Sie diese nicht einmal erklären können.

6. Die Präsentation

Sie sollten im Bankgespräch immer authentisch erscheinen – Sprache, Auftreten und auch Kleidung sollten zur Person und ihrem Vorhaben passen. Denken Sie daran: Das Bankgespräch ist Ihr erstes Geschäftsgespräch. Sie müssen Ihr Vorhaben und Ihr Angebot überzeugend an „den Mann“ bzw. „die Frau“ bringen.

Die wichtigsten Inhalte, Daten und Fakten sollten Sie frei vortragen können bzw. auf Anhieb die gesuchten Stellen in Businessplan finden – ohne zeitaufwändiges und nervöses Blättern im Konzept. Sie sollten eine Sprache sprechen, die der Sparkassen- oder Bankmitarbeiter versteht. Zu viel „Fachchinesisch“ ist unangebracht. Wichtig ist, dass alle Zahlen realistisch und nachvollziehbar sind.

Viele Unternehmer verhalten sich im Bankgespräch wie unsichere Bittsteller. Treten Sie selbstsicher und überzeugend auf. Je mehr Informationen Sie dabei über die geplante Investition geben, desto besser sind Ihre Chancen. Für einen Kundenberater gibt das Gespräch wichtige Hinweise auf Ihr Verkaufs- und Verhandlungsgeschick. Vergessen Sie nicht, sich Notizen zu machen über Termine, Fristen und Unterlagen, die Sie ggf. noch nachreichen müssen.

Überzeugendes Auftreten:

- Bin ich in der Lage, überzeugend und kompetent aufzutreten?
- Drücke ich mich klar und verständlich aus?
- Kann ich alle Inhalte meines Businessplans schlüssig erläutern?
- Kann ich meine Kompetenz sowie zukünftige Kunden, Kooperationen oder Kosten durch entsprechende Unterlagen nachweisen?
- Kann ich auf evtl. Bedenken meines Gesprächspartners angemessen reagieren?

7. Nach öffentlichen Fördermitteln fragen

Das oberste Ziel des Gesprächs ist, die Bank davon überzeugen, Ihr Vorhaben zu finanzieren. Im zweiten Schritte können Sie dann nach der günstigsten Lösung suchen. Die lautet in der Regel: Öffentliche Fördermittel, ergänzt um ein Hausbankdarlehen.

Rät die Bank von Fördermitteln ab, bleiben Sie hartnäckig. Bewährt hat es sich, wenn Sie gleich die in Frage kommenden Programme nennen können. Informieren Sie sich also vor dem Bankgespräch.

8. Die Nachbereitung

Für die Kreditentscheidung benötigt die Sparkasse oder Bank je nach Kredithöhe wenige Tage bis Wochen. Lehnt die Bank die Finanzierung ab, sollten Sie in jedem Fall nach den Gründen fragen. War der Businessplan nicht aussagefähig genug? Wurden bestimmte Aspekte nicht ausreichend dargestellt? Nur wenn Sie wissen, woran das Bankgespräch gescheitert ist, können Sie Ihr Konzept überarbeiten. Es kann durchaus sinnvoll sein, ein zweites Kreditinstitut anzusprechen.

9. Die Bankbeziehung offensiv gestalten

Es ist ratsam, eine offene Kommunikation mit den Banken zu pflegen. Geben Sie Ihrer Hausbank einmal im Jahr, z.B. in Verbindung mit der Einreichung Ihrer Bilanzen, einen Jahresausblick - selbst dann, wenn Sie derzeit nicht beabsichtigen, neue Kredite aufzunehmen. Analysieren Sie für die Bank den Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres. Selbst, wenn Sie im vergangenen Jahr Ihre gesetzten Ziele nicht erreicht haben, bietet dies die Möglichkeit, der Bank Ihren Unternehmergeist zu beweisen, indem Sie neue Strategien für das nächste Jahr entwickeln. Denken Sie daran - nichts ist für Ihre Bankbeziehung schädlicher, als dass Ihre Bank feststellen muss, dass Sie unliebsame Informationen vorenthalten.

Was sind Sicherheiten und Bürgschaften?

Vertrauen ist gut – Sicherheiten sind besser!

Eine Bank oder Sparkasse wird Ihnen nur dann ein Darlehen geben, wenn sie sicher ist, das sie das geliehene Geld von Ihnen zurückbekommen wird. Diese Gewissheit vermitteln Sie durch Ihre fachliche und kaufmännische Qualifikation, ein überzeugendes Unternehmenskonzept, einen nachvollziehbaren Finanzplan und so genannte bankübliche Sicherheiten. Dabei übertragen Sie Teile Ihres Vermögens bzw. bestimmte Rechte daran auf den Kreditgeber.

Mögliche Sicherheiten:

- Grundpfandrechte (Grundschuld/ Hypothek)
- Bankguthaben
- Wertpapiere
- Lebensversicherungen mit Rückkaufwert
- Bürgschaften

Akzeptiert werden auch:

- Maschinen
- Kfz

Als drittklassige Sicherheiten gelten:

- Kundenforderungen
- Warenlager
- Ladeneinrichtung

Für Ihre Hausbank sind vor allem folgende Fragen wichtig:

- Sind die in Aussicht gestellten Sicherheiten ausreichend?
- Lässt sich die Sicherheit leicht vereinbaren und einfach überwachen?
- Ist die Sicherheit schnell zu verwerten?

Haftungsfreistellung

Bei den Förderdarlehen „StartGeld“ und „Mikro-Darlehen“ bietet die KfW Mittelstandsbank eine Haftungsfreistellung in Höhe von 80 Prozent an. Das bedeutet: Sie müssen nur zu einem geringen Teil der Kreditsumme Sicherheiten gegenüber Ihrer Hausbank nachweisen.

Bürgschaften

Verfügen Sie nicht über ausreichende Sicherheiten, können private (eher selten) oder öffentliche Bürgschaften der Bürgschaftsbanken weiterhelfen. Die Bürgen garantieren die Rückzahlung des Darlehens, und müssen die Schuld begleichen, wenn der Kreditausfall feststeht. Von den Bürgschaftsbanken in den Bundesländern werden Ausfallbürgschaften zur Verfügung gestellt. Die jeweilige Bürgschaftsbank bürgt für einen Kreditnehmer bei dessen Hausbank für einen Kredit. Diese Ausfallbürgschaften sind für Banken, Sparkassen und andere Finanzierungsinstitute vollwertige Kreditsicherheiten.

(Bürgschaftsbank Sachsen unter www.bbs-sachsen.de)

Die passende Hausbank finden

Die Bank oder Sparkasse gehört zu den wichtigsten Geschäftspartnern eines Unternehmers. Der Zahlungsverkehr mit Lieferanten und Kunden, die Kreditaufnahme und die Beantragung von öffentlichen Fördermitteln werden über die Hausbank des Unternehmens abgewickelt. Um so wichtiger ist es, sich bereits in der Gründungsphase nach einem geeigneten Kreditinstitut umzusehen, das zu Ihrem Unternehmen und Ihrer Branche passt.

Bei der Hausbank handelt es sich um eine Bank oder Sparkasse bei der Sie Ihr Geschäftskonto einrichten und bei der Sie ggf. Kredite aufnehmen. Auf folgende Punkte sollten Sie achten:

- Gibt es in meiner Branche bzw. bei meinen Geschäftspartnern eine Bankverbindung, die besonders häufig genutzt wird?
- Ist die Beratung der Bank/ Sparkasse vertrauensvoll und gründlich?
- Ist mir mein Ansprechpartner sympathisch?
- Kennt mein Ansprechpartner meinen Markt bzw. kann er auf entsprechende Informationen zurückgreifen?
- Ist mein Ansprechpartner in der Lage und auch bereit, mich über öffentliche Förderprogramme zu informieren?
- Welchen Service bietet die Bank/ Sparkasse?
- Wurde mir die Bank/ Sparkasse empfohlen?
- Werden Kreditentscheidungen vor Ort getroffen oder in der Zentrale?

Welche Banken gibt es?

- Sparkassen
- Volks- und Raiffeisenbanken
- Regionalbanken
- Postbank
- Geschäftsbanken

Denken Sie daran, dass Sie öffentliche Förderdarlehen immer über Ihre Bank oder Sparkasse beantragen müssen („Hausbankprinzip“). Auch wenn Sie aktuell keine öffentlichen Existenzgründungsdarlehen in Anspruch nehmen möchten, sollten Sie sich dennoch erkundigen, ob die Bank Ihrer Wahl öffentliche Förderdarlehen bearbeitet. Dies könnte zu einem späteren Zeitpunkt für Ihr Unternehmen sehr wichtig sein.

Förderinstitute

Auch bei den Förderinstituten des Bundes und der Länder handelt es sich um Banken. Aller-

dings können Sie dort kein Konto einrichten. Aufgabe der Förderinstitute ist es, die Förderprogramme des Bundes und der Länder zu verwalten. Allerdings erfolgt die Antragstellung fast ausschließlich über die Hausbank. Nur wenn die Hausbank von Ihren unternehmerischen Fähigkeiten und Ihrem Vorhaben überzeugt ist, leitet sie die Unterlagen weiter.

(KfW Mittelstandsbank unter www.kfw-mittelstandsbank.de)

(Sächsische Aufbaubank unter www.sab.sachsen.de)

Wer entscheidet über den Kredit?

Da Sie nicht wissen, ob Ihr Gesprächspartner, sein Vorgesetzter oder die Zentrale des Kreditinstitutes über Ihren Kreditwunsch entscheidet, ist es sehr wichtig, dass Ihre Unterlagen auch für Dritte aussagekräftig und nachvollziehbar sind. In jedem Fall sollten Sie wissen, dass die Entscheidungsträger bei Banken und Sparkassen strengen Gesetzes- und Verbandsvorschriften sowie hausinternen Anweisungen unterliegen. Bevor die Bank oder Sparkasse Ihnen einen Kredit bewilligt, muss sie daher so genau wie möglich wissen, welches Risiko sie damit eingeht. Darüber hinaus spielt auch die aktuelle Geschäftspolitik eine wichtige Rolle. Während die eine Bank gezielt Existenzgründer mit kleinen Vorhaben ansprechen möchte, unterstützt die andere Bank eher gestandene Unternehmer. Sie sollten daher vorab herausfinden, ob Sie mit Ihrem Vorhaben tatsächlich auch zu dem angesprochenen Kundenkreis gehören.

Schritte zur Beurteilung der Kreditnehmer:

- Bonitätsbeurteilung
 - Kreditengagement
 - Geschäftsverbindung/ Zahlungsweise
 - Konto(daten)analyse
 - pers. Umfeld, Beurteilung der Managerqualität
 - Management-, Betriebs- u. Finanzwirtschaftliche Beurteilung
 - Anzeichen für Unternehmensgefährdung
 - Branchenanalyse
 - Markt/ Kundenbeziehungen
 - Jahresabschlussanalyse
 - Sicherheitenbewertung
 - Kreditstruktur (Art, Laufzeit etc.)
- Erstellung der Kreditvorlage
- Entscheidung/ Bewilligung

Wie pflegen Sie die Beziehung zu Ihrer Bank?

Das Gespräch mit der Bank oder Sparkasse war – alles in allem – positiv? Vermutlich müssen Sie noch die ein oder andere Unterlage nachreichen oder Ihren Businessplan

etwas nachbessern? Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihrem Gesprächspartner zu zeigen, dass Sie ein Geschäftspartner sind, auf den man sich verlassen kann. Halten Sie vereinbarte Termine ein. Sollte dies nicht möglich sein, teilen Sie dies umgehend Ihrem Gesprächspartner mit. Sorgen Sie dafür, dass tatsächlich alle offenen Punkte von Ihnen geklärt werden. Und wenn nicht: Informieren Sie Ihren Gesprächspartner. Nur über Transparenz schaffen Sie das notwendige Vertrauensverhältnis.

Dies gilt auch für die Zukunft: Halten Sie regelmäßig Kontakt zu Ihrer Bank oder Sparkasse und informieren Sie sie über die Geschäftsentwicklung und über Ihre Zukunftspläne. Nur wenn Ihr Kundenberater den Eindruck hat, dass Sie mit offenen Karten spielen, wird er dafür sorgen, dass Ihnen die Bank auch in Krisenzeiten zur Seite stehen wird.

Die zehn Gebote eines Bankgespräches

1. Vereinbaren Sie rechtzeitig einen Termin und planen Sie ausreichend Zeit ein.
2. Erkundigen Sie sich nach den benötigten Unterlagen der Bank und reichen diese rechtzeitig ein.
3. Verlangen Sie bei der Bank nach einem Spezialisten für Ihr Vorhaben.
4. Unterstreichen Sie Ihre Kompetenzen, ohne zu übertreiben.
5. Informieren Sie sich im Vorfeld über die aktuellen Bankkonditionen und vergleichen Sie die Angebote verschiedener Kreditinstitute.
6. Treten Sie nicht als Bittsteller auf.
7. Machen Sie sich die Stärken und Schwächen Ihres Vorhabens bewusst.
8. Halten Sie Unterlagen über mögliche Sicherheiten bereit.
9. Informieren Sie sich im Vorfeld, welche öffentlichen Förderprogramme für Sie in Frage kommen.
10. Fordern Sie ein schnelles Feedback der Bank ein und fragen Sie bei einer Ablehnung nach den Gründen.