

# Tipps für ein Bankgespräch

Download von

[www.reinhardstempel.de](http://www.reinhardstempel.de)

Betriebsberater

Dipl.-Kfm. Reinhard Stempel | Gründercoach

- Gründercoaching
- Controlling
- Finanzierung
- Fachkundige Stellungnahmen
- Sofortberatung zu Einzelfragen
- Erstellung von Unternehmensplänen & Zahlenwerk
- Beurteilung & Erstellung von Businessplänen

## Vorbereitung Gesprächstermin / Businessplan

Wer einen Kreditantrag gestellt hat und zu einem Bankgespräch eingeladen wird, hat die erste wichtige Hürde im Entscheidungsprozess der Banken bereits erfolgreich genommen. Eine gute Vorbereitung eines Bankgesprächs ist in jedem Fall Pflicht. Zu der Vorbereitung eines Kreditgesprächs gehört ein fundierter [Businessplan](#).

Beachten Sie bei der Erarbeitung Ihres Vorhabens Konzeptes folgende Grundsätze:

1. Erarbeiten sie ein auf Ihr Vorhaben zugeschnittenes individuelles Konzept
2. Verwenden Sie keine Allgemeinplätze im Textteil sondern vorhabensbezogene Erläuterungen und Begründungen zu Ihren Planungen
3. Wichtige Grundlage: Gute Ausgangsvoraussetzungen für das Vorhaben (Idee, Kundennutzen, gute persönliche und fachliche Voraussetzungen, ein ausreichender Eigenkapitalanteil, realistische Erwartungen)
4. Planen Sie Ihr Vorhaben realistisch und dokumentieren Sie die Planung nachvollziehbar

Berücksichtigen Sie eine angemessene Anlaufphase. Sollte diese jedoch über 6 Monate hinausgehen ist eine ausführliche Begründung zweckmäßig. Sie sollten gut über Ihre Wettbewerber informiert sein und die Frage beantworten können, wie diese auf Nachfragerückgänge reagieren werden.

Die Kleidung sollte dem Anlass angemessen sein, Sie sollten sich mit dieser Kleidung wohlfühlen. Nach meiner Erfahrung ist der Umgangston in solchen Bankgespräch sachlich, aber öfter entspannter als meine Mandanten zuvor erwartet haben. Allerdings sollten Sie Ihr Vorhaben und Ihre Zahlen gut kennen und selbstbewusst darüber Auskunft geben können.

Für die Banken ist eine Buchhaltung auf dem jeweils aktuellen Stand und ein funktionierendes Berichtswesen ([Controlling](#)) sehr wichtig. Sie sollten erklären können, wer diese Aufgabe in Ihrem Betrieb übernimmt. In diesem Zusammenhang sollten Sie die zu erwartenden Risiken des Vorhabens beschreiben und erklären können, wie Sie diesen Risiken begegnen werden.

Wenn Sie Ihre Unterlagen zu einem Zeitpunkt abgeben, wo bereits Investitionen aus dem Vorhaben realisiert worden sind, setzen Sie die Entscheider bei den Banken unter Druck. Diese Situationen kann sich negativ auf die Entscheidung auswirken. Besser ist es deshalb, die Unterlagen komplett abzugeben, bevor Sie mit Ihrem Vorhaben beginnen.

Nach meinen Erfahrungen, schießen Banken keine ganzen Branchen von einer Finanzierung aus. Besonders wichtig sind jedoch gute Branchenkenntnisse und -Erfahrungen sowie gute Kontakte zu Lieferanten und anderen Branchenteilnehmern.

Lesen Sie hier meine Serie zum Thema Bankgespräch. Im zweiten und letzten Artikel werden die Themen Eigenkapital, Alternativen zum Bankkredit und dem Vorgehen bei einer Absage. Im ersten Teil der Serie erfahren Sie mehr zu den Themen Businessplan, Erwartungen der Banken an den Antragsteller, Atmosphäre in einem Bankgespräch und dem Einfluss der Branche auf den Erfolg eines Kreditantrags.

### **Eigenkapital**

Die Banken setzen im Normalfall einen Eigenkapitalanteil an der Finanzierung in Höhe von mindesten 15 % voraus. Bei risikoreichen Vorhaben und/oder schwierigen Branchen kann der Anteil auch auf einen 30% oder mehr steigen. Neben den Anforderungen der Bank hat ein höherer Eigenkapitalanteil den Vorteil, dass diese Unternehmen in Krisensituationen deutlich weniger Probleme haben, als Betriebe mit einer schwachen Eigenkapitaldecke.

Wenn sie ein Vorhaben mit Bankdarlehen finanzieren wollen, sollten sie sich bewusst sein, dass die Bank bei Problemen bei der Rückführung von Darlehen davon ausgeht, dass der Unternehmer in diesem Fall weiteres privates Vermögen einsetzt (sofern vorhanden).

### **Sicherheiten**

Von Existenzgründern wird häufig die Bedeutung von Sicherheiten und deren Einfluss auf die Kreditentscheidung unterschätzt. Vorhaben, die auf öffentliche Bürgschaften beziehungsweise Haftungsfreistellungen angewiesen sind, werden intensiver und kritischer geprüft, als Vorhaben mit ausreichenden Sicherheiten aus dem privaten Bereich. Zudem kommt, dass eine Finanzierung unter Einsatz von Bürgschaften teurer wird, als bei dem Vorhandensein von privaten Sicherheiten.

### **Reaktion auf Absagen**

Wenn sie eine Absage erhalten, sollten zuerst klären, aus welchem Grunde diese Absage erfolgt ist. In einzelnen Fällen besteht die Möglichkeit nachzubessern beziehungsweise Schwachstellen zu beseitigen. In den meisten Fällen ist dies jedoch nicht möglich.

Besser ist es, wenn sie mit dem Vorhaben gleichzeitig mehrere Bankinstitute ansprechen. Damit können sie nicht nur Konditionen vergleichen sondern es zeigt auch, bei welcher Bank sie sich am besten aufgehoben fühlen.

Unternehmer mit einer bestehenden Bankbeziehung sollten bei neuen Vorhaben durchaus erwägen eine weitere Bank hinzuzuziehen. Für den Fall dass eine Bank zu zukünftig nicht mehr zu einer weiteren/intensiveren Zusammenarbeit bereit ist, kann auf die zweite Bankbeziehung zurückgegriffen werden.

### **Alternativen zum Bankkredit**

Sollten sie keinen Kredit erhalten, können sie andere Formen der Finanzierung zu nutzen. Im einzelnen können das Kredite von privater Seite, stille Beteiligungen, oder auch Mischformen aus Eigen- und Fremdkapital sein. Weiterhin ist der Einsatz von Beteiligungskapital von privaten oder öffentlichen Beteiligungsgesellschaften möglich.

Weiterhin ist die Nutzung von Crowdfunding bzw. Crowdfunding eine neue Möglichkeit, um fremdes Geld für ein Vorhaben zu erhalten.

Weitere Downloads finden Sie auf meiner folgenden Seite:

<http://www.reinhardstempel.de/downloads.html>.

