

# Information Bankgespräch



## **Vorbereitung auf das Bankengespräch**

Geht es um die Bewilligung eines Kredites, sollten Sie mit Ihrer Hausbank in Kontakt treten und einen Beratungstermin vereinbaren.

Sprechen Sie auf jeden Fall mehrere Banken und Sparkassen an und vergleichen Sie deren Angebote. Im Rahmen des Bankengesprächs wird sich Ihre Bank- oder Sparkassenberaterin bzw. Ihr Berater anhand der von Ihnen eingereichten Unterlagen, dem Businessplan und im persönlichen Gespräch ein Bild darüber machen, ob Ihr Vorhaben tatsächlich Erfolg haben wird.

### **Nur wenn Sie die Bank davon überzeugen, dass Sie ein fundiertes Konzept haben, wird sie Ihre Gründung unterstützen.**

Trotz der großen Bedeutung eines vertrauensvollen Verhältnisses mit der Bank oder Sparkasse zeigt eine Umfrage der Industrie- und Handelskammern, dass fast die Hälfte der Existenzgründer/innen mangelhaft vorbereitet in das Bankgespräch geht:

46 Prozent können Kreditinstituten kein ausgereiftes Geschäftskonzept vorlegen.

27 Prozent können Nachfragen zum eigenen Business-Plan nicht schlüssig beantworten.

### **Um dies zu vermeiden, ist die beste Vorbereitung auf das Bankgespräch eine intensive Beschäftigung und Vorbereitung Ihres Gründungskonzepts.**

Dazu gehört, dass alle Facetten des Gründungsvorhabens beleuchtet werden.

Nicht vergessen werden dürfen Angaben über Ihre fachlichen, kaufmännischen und unternehmerischen Fähigkeiten, das Angebot, Absatz- und Kundenstruktur, den Wettbewerb und die Marktposition sowie die Rechtsform und evtl. haftende Gesellschafter.

### **Bei der Erläuterung des angebotenen Produktes oder der Dienstleistung ist zuviel Fachchinesisch nicht angebracht.**

Erklären Sie das Angebot mit einfachen Wörtern, so dass Ihr Gegenüber Sie auch verstehen kann. Es kann sich durchaus lohnen, das Gespräch und die Präsentation seines Konzeptes ruhig einmal vorher im vertrauten Freundes- oder Familienkreis zu üben.

Der gesamte Businessplan kann natürlich nicht im Gespräch „vorgelesen“ werden, stattdessen sollten nur die wichtigsten Punkte präsentiert werden.

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.

**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 zukünftige Unternehmerin oder zukünftiger Unternehmer müssen Sie auch über kaufmännisches Wissen verfügen.**

Dass Sie darüber verfügen, zeigen Sie zum Beispiel in Ihrem Kapitalbedarfsplan, der Rentabilitätsvorschau und dem Liquiditätsplan. Sie gehören in jede Finanzplanung. Wichtig dabei ist, dass alle Zahlen realistisch und nachvollziehbar sind.

**Und schließlich müssen Sie Ihre Bank auch von Ihren unternehmerischen Fähigkeiten überzeugen.**

Dazu gehören zum Beispiel Selbstdisziplin, Überzeugungskraft, Ausdauer sowie soziale Kompetenz. Dass Sie diese Eigenschaften mitbringen, zeigen Sie beispielsweise durch Ihr Auftreten und Ihren Lebenslauf.

Diese Unterlagen sollten Sie zum Gespräch mitbringen bzw. vorher auf Wunsch einreichen:

- Aussagekräftiger Businessplan
- ggf. Bestätigung über eine Existenzgründungsberatung durch einen Berater
- Lebenslauf mit beruflichem Werdegang
- Arbeits- und Prüfungszeugnisse
- Kapitalbedarfsplan
- Liquiditätsplan
- Rentabilitätsvorschau
- Vertragsentwürfe (z. B. Miet-/Pacht-, Gebiets-, Leasing-, Franchise-Verträge)
- Vermögensübersicht
- Liste über Sicherheiten (z. B. Bürgschaften, Grundbuchauszüge, Kundenforderungen mit Zahlungsterminen)

Für die Kreditentscheidung benötigt die Sparkasse oder Bank je nach Kredithöhe und Komplexität des Vorhabens wenige Tage bis einige Wochen.

Wird die Finanzierung abgelehnt, sollten Sie in jedem dem 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 und dann ein zweites Kreditinstitut anzusprechen.

Erhalten Sie eine Zusage, dann „herzlichen Glückwunsch“!

Sollten Sie im nächsten Schritt den positiven Kontakt zu Ihrer Bank halten, durch kontinuierliche Informationen stärken und ausbauen.

Bei Fragen und zur persönlichen Beratung vor dem Gang zur Bank stehen Ihnen die Beraterinnen und Berater des STARTERCENTERS Bonn/Rhein-Sieg gerne zur Verfügung.

Oder Sie schauen einfach mal auf unserem Portal vorbei und lassen Sie sich Schritt für Schritt durch Ihren Gründungsprozess begleiten. In regelmäßigen Abständen finden auch Veranstaltungen oder Workshops zum Thema statt.

**Informieren Sie sich unter [www.STARTERCENTER-Bonn-Rhein-Sieg.de](http://www.STARTERCENTER-Bonn-Rhein-Sieg.de).**