

Von der effektiven Vorbereitung auf das Bankgespräch

Worauf Existenzgründer bei Kreditverhandlungen
achten sollten

„Kredit“ = lateinisch „credere“ = Vertrauen

Die Finanzierung von Existenzgründungen basiert überwiegend auf Vertrauen. Vertrauen darauf, dass der Jungunternehmer in der Lage sein wird, die ihm zur Verfügung gestellten Kreditmittel vereinbarungsgemäß zurück zu zahlen. Probleme:

- Keinerlei Vergangenheitswerte (Ausnahme: Nebenerwerb/Betriebsübernahme)
- Nur formale Qualifikation nachweisbar, praktische Fachkompetenz, kaufmännische Eignung und Sozialkompetenz schwer beurteilbar.

Rahmenbedingungen für erfolgreiche Kreditverhandlungen

- Ausreichende Vorlaufzeit einplanen (mindestens 3 Monate)
- Genügend Besprechungszeit einplanen, keine weiteren Termine davor oder danach, Handyverbot !
- „Hausaufgaben“ müssen zuvor gemacht sein, d.h. ausreichende schriftliche Unterlagen, Vorbereitung auf etwaige Fragen, Informationen zu Förderprogrammen usw.
- Existenzgründer ist Hauptakteur, Steuerberater oder Unternehmensberater sollen nur fachlich ergänzen,
- Unterstützung durch Ehepartner wirkt positiv.

Rahmenbedingungen für erfolgreiche Kreditverhandlungen

- Unbedingte Offenheit und Ehrlichkeit
- Ziele bzw. Inhalte des Gespräches der Bank vorher kommunizieren, ggf. Unterlagen vorab zur Verfügung stellen
- Selbstsicheres und überzeugendes Auftreten des Jungunternehmers („...Überzeugen Sie mich, dann überzeugen Sie auch Ihre Kunden“)
- Bitten Sie, dass über die Gesprächsergebnisse ein Kurzprotokoll erstellt wird.

Gesprächsunterlagen

- Unternehmenskonzept (Schwerpunkte: Produkt und Leistungsangebot, Marktverhältnisse, Marketingkonzept)
- Lebenslauf mit beruflichem Werdegang, ergänzt durch Zeugnisse und sonstige Qualifikationsnachweise
- Auflistung über vorhandenes Eigenkapital (Barmittel, Sachwerte, Eigenleistungen) und Besicherungsmöglichkeiten (Immobilien, Lebensversicherungen etc.)
- Detaillierter Investitionsplan
- Rentabilitätsplanung über 3 Jahre
- Vertragsentwürfe (Gesellschaftsvertrag, Mietvertrag, Franchisevertrag usw.)

Die richtige Ermittlung des Kapitalbedarfs

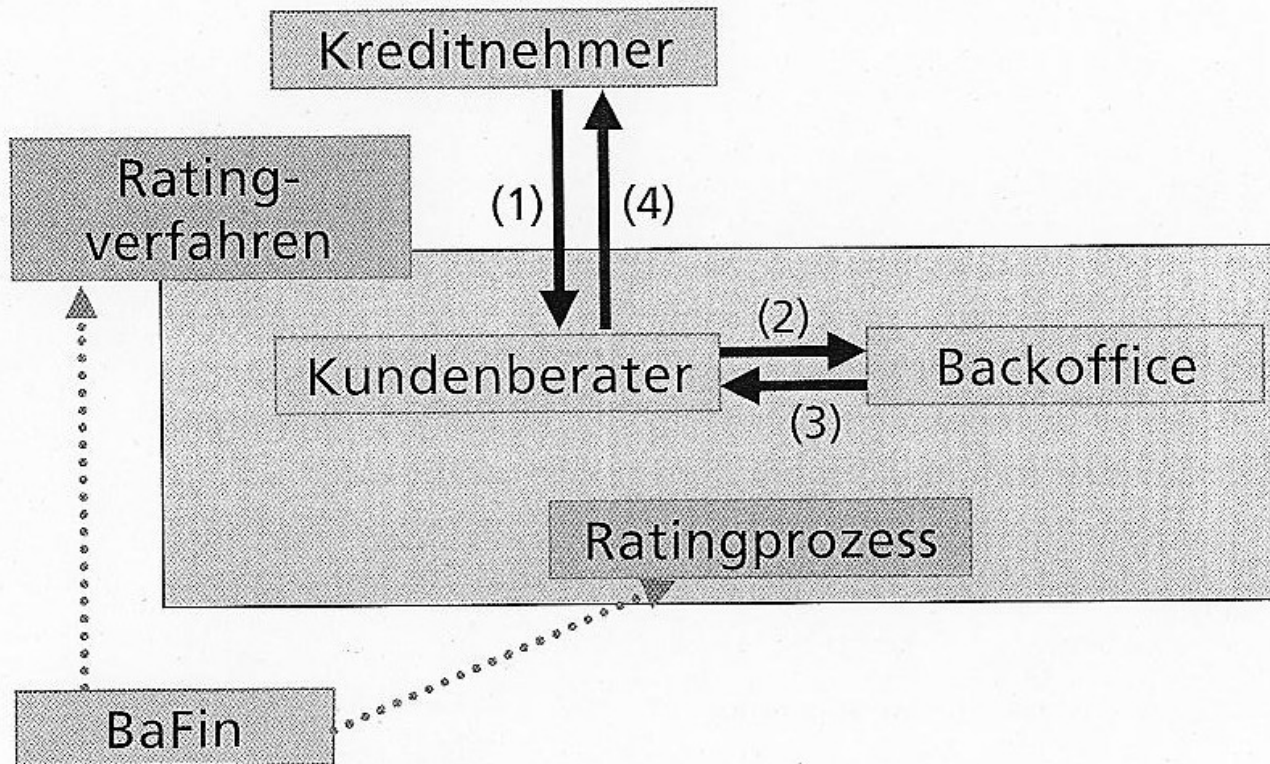
- Nachfinanzierungen sind immer schwierig!!!
- Notwendige Anschaffungen detailliert auflisten, Preise einholen, auch Anschaffungen direkt nach der Gründungsphase berücksichtigen
- Gründungskosten, Investitionen in Marketing, Materialerstattung nicht vergessen
- Wie lange ist die notwendige Anlaufzeit und wie kann ich diese finanzieren?
- Betriebsmittelrahmen zur Auftragsvorfinanzierung berücksichtigen (Liquiditätsplanung)!
- Sind Bürgschaften (Avale) erforderlich?

Exkurs: Besonderheiten bei Betriebsübernahmen oder Beteiligungen

- Jahresabschlüsse der letzten 3 Geschäftsjahre, aktuelle BWA mit Summen- und Saldenliste
- Kundenstruktur, Lieferantenstruktur, Personalstruktur
- Soll ein Firmenwert vergütet werden?
- Asset-deal oder share-deal?
- Haftungsaspekte
- Welche Änderungen beim Geschäftskonzept sind geplant (z.B. Modernisierung Maschinenpark)?
- Notwendige Kreditsicherheiten (insbes. für Kontokorrent)

Entscheidungswege bei Kreditinstituten

Rating und Kreditentscheidung



Das Gründungskonzept als Schlüssel zum erfolgreichen Bankgespräch

Ist-Angaben

Gegenstand des Unternehmens

Geschichte der Gründerperson/en
(Lebenslauf mit beruflichem
Werdegang, Wie entstand die
Gründungsidee?)

Rechtsform und Gesellschafter

Leistungsangebot und Zielgruppe



Die Unternehmenspläne (Meine Strategie)

- Markt und Standort
- Unternehmensphilosophie
- Marketing- und Vertriebsplanung
- Organisation und Personalplanung
- Beschaffung
- Finanzplanung



Die Analyse meines Absatzmarktes

Wer sind meine potentiellen Kunden?

Wie entwickelt sich der Markt?

Welche Bedürfnisse haben die Kunden, welche Trends gibt es?

Wie sieht die Branchenentwicklung aus?

Wer sind meine Hauptkonkurrenten?



Beispiel: Existenzgründerrating Bürgschaftsbank

- 1) Qualifikation des Managements (4 Fragen)
 - 2) Private Vermögens- und Ertragsverhältnisse
 - 3) Unternehmensstruktur und Organisation
 - 4) Wettbewerbssituation und Kundenabhängigkeiten (2)
 - 5) Investitions- und Finanzierungsvorhaben (4)
- = Gesamt 12 Fragen mit jeweils 3-5 Bewertungen
- + Makroökonomische Einschätzung (Creditreform-Risiko-Indikator; ZEW-Existenzgründerindex; Branchenberichte der Volks- und Raiffeisenbanken)

Bedeutung von Kreditsicherheiten

- Typische bankmäßige Sicherheiten wie Grundschulden, Forderungsabtretungen, Sicherungsübereignungen, private Bürgschaften usw. mindern das Ausfallrisiko der Bank
- Bei fehlenden bankmäßigen Sicherheiten können öffentliche Bürgschaften beantragt werden. Die dabei notwendige Prüfung durch die Bürgschaftsbank unterstützt die Einschätzung der Hausbank
- Um Aufwand der Hausbank zu vermeiden, Beantragung einer Bürgschaft ohne Bank (BoB)/Direktbürgschaft

Bedeutung von Kreditsicherheiten

- Existenzgründungsprogramme mit Haftungsfreistellung (z.B. „KfW-Kapital für Gründung, KfW-Startgeld, ISB-Ausbildungsplatzdarlehen usw.) oder öffentliche Kapitalbeteiligungen reduzieren den Sicherheitenbedarf bei der Bank.
- Gute Besicherung der Kredite führt zu günstigeren Zinskonditionen (siehe auch risikoorientierte Preisgestaltung bei KfW- und ISB)
- Achtung: „cross-selling“

Exkurs: Bedeutung der Schufa-Auskunft

- Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung erteilt Auskünfte über Kreditwürdigkeit von Personen an Banken, Versandhändler, Mobilfunkanbieter usw.
- Negativer Eintrag erschwert Kreditbeschaffung
- Holen Sie eine Eigenauskunft ein und lassen Sie falsche Eintragungen korrigieren (unter www.meineschufa.de oder bei der Servicestelle in Mannheim N7, Eingang 5-6)

Was ist bei den Kreditkonditionen zu beachten?

- Förderprogramme meist günstiger als bankeigene Kredite
- Nach dem Effektivzins gemäß PAnGV fragen!
- Derzeit günstiges Zinsniveau möglichst langfristig festschreiben
- Laufzeit der Kredite sollte der Nutzungsdauer der damit finanzierten Wirtschaftsgüter angepasst sein.
- Sondertilgungen vereinbaren oder Verzicht auf Vorfälligkeitsentschädigung
- Auf ausreichende Kreditlinien/Kontokorrentrahmen achten