

Merkblatt

Erfolg bei Banken

I. Was muss beachtet werden?

Jeder Existenzgründer benötigt Geld: Sei es für Maschinen, den Fuhrpark, das Warenlager oder die Büroausstattung. Auch die erste Zeit ohne geregelte Einkünfte muss überbrückt werden. In der Regel wird der Existenzgründer also ein Gespräch mit einer Bank führen müssen, denn dort bekommt er nicht nur Bankkredite, sondern auch die von der Bundes- bzw. Landesregierung zur Verfügung gestellten Existenzgründungsdarlehen werden nur über eine Bank abgewickelt. Doch was sollte der Jungunternehmer beachten, damit das wohl unumgängliche Bankgespräch erfolgreich sein wird?

Zunächst sollte sich der Existenzgründer Gedanken darüber machen, bei welcher Bank er vorsprechen möchte. Da es sich einerseits bei solchen Kreditgesprächen um höhere Summen handelt und andererseits die Vergaberichtlinien für Förderprogramme doch eine etwas komplizierte Materie darstellt, ist meist der Gang zu einer x-beliebigen Bankfiliale nicht ratsam.

Vielmehr sollte man unbedingt eine größere Filiale oder sogar die Kreditabteilung aufsuchen, um dort mit dem zuständigen Firmenbetreuer oder aber einem Kreditsachbearbeiter zu sprechen. Gut beraten ist, wer sich für ein solches Gespräch vorab einen Termin geben lässt. Selbstverständlich können in unserer freien Marktwirtschaft solche Gespräche mit mehreren Banken geführt werden, um so besser die Konditionen vergleichen zu können. Das Gespräch mit der eigenen Hausbank sollte zum Schluss geführt werden. Dadurch kann man das eigene Konzept zunächst neuen Gesprächspartnern präsentieren und dabei Erfahrungen sammeln.

Prüfen Sie auch, ob das Kreditinstitut eine positive Grundeinstellung zu kleinen und mittleren Unternehmen hat und für die Zielgruppe eine entsprechende Kompetenz mitbringt. Nach der Faustregel „je kleiner die Kreditsumme, desto geringer das Interesse der Bank“ hat sich dabei herauskristallisiert, dass zunächst oftmals die mittelständisch ausgerichteten Institute, wie zum Beispiel Sparkassen und Volksbanken in Frage kommen. Da außerdem auch die persönliche Beziehung des Unternehmers zu den Entscheidungsträgern der Bank stimmen sollte, muss sich hier ein Vertrauensverhältnis bilden, wozu Offenheit des Unternehmers einerseits und Gefühl für die Kompetenz des Bankers andererseits vorhanden sein müssen. Die Partnerschaft zwischen beiden ist erstrebenswert, denn jeder der beiden weiß, was er will, keiner tritt als Bittsteller auf.

II. Unterlagen zur Kreditentscheidung

Ausschlaggebend für den Erfolg eines Kreditgespräches sind in erster Linie die Unterlagen, welche der Firmengründer dem Banker für seine Kreditentscheidung vorlegt. Dazu gehört auf jeden Fall ein ausführlicher Lebenslauf mit Ausbildungs- und Berufszeugnissen sowie ein informativer Unternehmensplan. Dieser beschreibt so ausführlich wie möglich das zu finanzierende Konzept, weshalb er auf folgende Fragen Antworten beinhalten sollte:

- ⇒ *Was ist Gegenstand meines Unternehmens?*
- ⇒ *Möchte ich damit eine Marktlücke besetzen oder habe ich Konkurrenten?*
- ⇒ *Wie hebe ich mich gegebenenfalls von diesen Konkurrenten ab?*
- ⇒ *Wie sieht der Markt insgesamt aus?*
- ⇒ *Wie gestalten sich die Zukunftstrends?*
- ⇒ *Warum habe ich mich für diesen Standort entschieden?*
- ⇒ *In welcher Höhe muss ich investieren?*
- ⇒ *Wie hoch sind die Anlageinvestitionen?*
- ⇒ *Wie hoch sind die benötigten Betriebsmittel?*
- ⇒ *Wie hoch werden die laufenden Kosten sein?*
- ⇒ *Wie finanziere ich diese Investitionen?*
- ⇒ *Welche Eigenmittel stehen mir dazu zur Verfügung?*
- ⇒ *An welche öffentlichen Kredite und an welche Bankkredite habe ich gedacht?*
- ⇒ *Welche Sicherheiten stehen zur Verfügung?*
- ⇒ *Mit welchen Umsätzen und Erträgen rechne ich?*
- ⇒ *Wie habe ich diese Prognosezahl ermittelt; auf welche Durchschnittswerte stütze ich mich dabei?*
- ⇒ *Kann ich aus den Erträgen Zins und Tilgung leisten?*
- ⇒ *Wie viel Personal brauche ich?*
- ⇒ *Wie viel Personalkosten kommen auf mich zu?*
- ⇒ *Welche arbeitsrechtlichen Bestimmungen muss ich beachten?*
- ⇒ *Wenn ich einen Betrieb übernehmen oder mich beteiligen möchte: liegen die Jahresabschlüsse mit Gewinn- und Verlustrechnung der letzten drei Jahre vor?*
- ⇒ *Gibt es aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen mit einer Übersicht über Forderungen und Verbindlichkeiten?*

Alle diese Unterlagen sollten überzeugend und sauber aufbereitet sein. Denken Sie daran, dass größere Kreditentscheidungen meist von einem zweiten Mitarbeiter geprüft und abgesegnet werden. Auch dieser Mitarbeiter muss überzeugt sein.

• **Die Bank benötigt regelmäßig noch folgende weitere Unterlagen:**

- ⇒ *Handelsregisterauszug (bei eingetragenen Firmen), bei Gesellschaftern auch den Gesellschaftervertrag*
- ⇒ *Planzahlen mindestens für das laufende Jahr, besser für die folgenden fünf Jahre*
- ⇒ *Eine Aufstellung über Ihr Privatvermögen und über Ihre privaten Schulden, sofern Ihre Bank eine Grundschuld als Kreditsicherung haben will, sollten Sie die Eigentumsverhältnisse (Grundbucheintrag, Kaufvertrag) und den Wert der Immobilie dokumentieren können.*

III. Denken Sie immer daran, dass Sie Geschäftspartner sind und kein Bittsteller!

Besprechen Sie daher die Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens und klären Sie, wer bis wann etwas erledigen sollte. Führen Sie die Kreditgespräche durchaus in Begleitung eines Beraters, doch denken Sie immer daran, dass Sie reden müssen! Sie müssen den Banker überzeugen, was Sie nur dann können, wenn Sie auch die vom Berater errechneten finanziellen Details Ihres Gründungskonzeptes ohne fremde Hilfe erläutern. Der Banker wird nie an Ihren Erfolg glauben, wenn Sie Ihr eigenes Projekt von einem anderen erklären lassen!

Als Frau sollten Sie vor dem Bankengespräch die Rollenverteilung mit Ihrem Berater klären, denn noch immer sehen viele Banker nur Männer als ernsthafte Gesprächspartner an. Sie - die Gründerin - sind jedoch die Hauptperson und sollten deshalb die Gesprächsführung übernehmen! (Vielleicht stärkt Ihr Selbstbewusstsein der Gedanke daran, dass mehr Männer- als Frauenbetriebe Pleite machen.)

Bei schwierigen Erweiterungs- und Wachstumsentscheidungen gibt es vielleicht die Möglichkeit, den zuständigen Bankmitarbeiter zu einer Besichtigung Ihres Unternehmens einzuladen? Dadurch werden für ihn viele Umstände Ihrer Entscheidung nachvollziehbarer und verständlicher.

Der Kunde sollte sich möglichst auf den Gesprächspartner und dessen Art einstellen und versuchen, sich in dessen Part hineinzuversetzen. Was möchte er? Was erwartet er? Warum bringt er bestimmte Bedenken vor?

Da zur Gesamtfinanzierung meistens öffentliche Förderdarlehen beantragt werden, empfiehlt es sich auf jeden Fall, sich zuvor über die in Frage kommenden Programme zu informieren.

Informationsmaterial erhalten Sie bei den Industrie- und Handelskammern, bei der Deutschen Ausgleichsbank, bei der LfA Förderbank Bayern, beim Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit.

IV. Planung des Verhandlungstermins

Legen Sie den Verhandlungstermin mit den Banken nicht in die Feierabendphase Ihres Gesprächspartners, denn darunter leidet oft die Ausführlichkeit des Gesprächs. Nehmen Sie sich natürlich auch selbst genügend Zeit. Machen Sie sich über wichtige Gesprächspunkte Notizen. Bringen Sie für die berechtigten Sicherheitswünsche der Banken Verständnis auf. Verweigern Sie Sicherheiten aber da, wo sie offensichtlich übertrieben erscheinen. Fragen Sie nach allen Konditionsbestandteilen. Lassen Sie sich die Effektivverzinsung sagen und erläutern, welche Positionen in die Berechnung Eingang gefunden haben.

Sollte der Banker den Kreditantrag dennoch ablehnen, lassen Sie sich die genauen Gründe nennen. Denn nur so können Sie eventuelle Schwachstellen in Ihrem Konzept aufdecken und Gegenargumente einbauen. Außerdem könnten Sie in diesem Zusammenhang auch die Möglichkeit der Übernahme einer Bankbürgschaft durch die Kreditgarantiegemeinschaften in Bayern (München) erörtern.

Ihr Ansprechpartner:

Dipl.-Bw. (FH) Susanne Stammberger

Industrie- und Handelskammer zu Coburg
Schloßplatz 5, 96450 Coburg
Telefon: 09561 7426-11
Telefax: 09561 7426-15
E-Mail: stammberger@coburg.ihk.de