



Wie verhandle ich erfolgreich mit meiner Bank?

Die überwiegende Mehrzahl der Unternehmensgründer benötigt Kapital für den Start in ihre wirtschaftliche Selbstständigkeit. Das geht in der Regel nicht ohne Kreditinstitute, zumal diese auch die öffentlichen Fördermittel der KfW durchleiten.

Suchen Sie das Bankgespräch

Da sitzen sich 2 Personen gegenüber. Die eine Person nennt sich Kundenberater, die andere Person sind Sie, ein Mensch, der vorgibt etwas unternehmen zu wollen. Ihr Gegenüber hat einen Arbeitgeber, in dessen Interesse er tätig ist. Seine eigenen Interessen sind nur soweit berührt, als er sein Tagwerk ordentlich verrichten will. Er kennt die Karten, mit denen gespielt wird. Sie haben dann gute Karten, wenn Sie Ihre Hausaufgaben gemacht haben. Wovon die Rede ist? – davon, wie man erfolgreich mit seiner Bank verhandelt. Denn gründen ohne Banken, das hieße gründen ohne Kredit, und das wiederum kommt selten vor.

Wo ist die Beraterbank?

Ein Kreditinstitut ist nur so gut wie seine Mitarbeiter, lassen Sie sich nicht von flotten Sprüchen täuschen. Weder die Beraterbank, noch die Bank an Ihrer Seite, wenn's ums Geld geht, wer macht Ihnen dann wirklich den Weg frei? Oder: wie geht Bank heute?

Partner auf Augenhöhe

Sie sind kein Bittsteller, sondern Partner in einer Geschäftsbeziehung, allerdings als Gründer ein besonderer Partner. Gehen Sie nicht unvorbereitet zur Bank, bieten Sie etwas an,

was Hand und Fuß hat, verkaufen Sie sich und Ihr Gründungsvorhaben bestmöglich. Dazu sollten Sie wissen, was ein Kreditinstitut von Ihnen erwartet. Bieten Sie aussagefähige Informationen zu Ihrer Person und Fakten zu Ihrem Vorhaben. Auf folgende grundlegende Fragen sollten Sie Auskunft geben können:

Bleiben Sie keine Antworten schuldig

- Motiv zur Selbstständigkeit
- Form der Unternehmensgründung (Neugründung, Übernahme, Beteiligung, Franchising etc.)
- Höhe des Kapitalbedarf
- Eigenkapitaleinsatz, sonstiges Vermögen (Selbstauskunft)
- Möglichkeit der Besicherung
- Ergebnisse einer stattgefundenen Beratung

Ihr Konzept sollte so aufgebaut sein, dass sich die Geldgeber und auch andere, für Ihr Vorhaben wichtige Stellen, von der Erfolgsfähigkeit Ihres Vorhabens ein Bild machen können. Diese Punkte sollten Sie möglichst schriftlich darlegen:

Was haben Sie vor?

Beschreibung Ihres Vorhabens unter Herausstellung des Nutzens, den Sie Ihren zukünftigen Kunden durch Ihre Dienstleistung oder durch Ihre Produkte bieten wollen (Wem, womit, welchen Nutzen bieten?) Gehen Sie auch auf Markt, Standort und Wettbewerb ein.

Wie viel Geld benötigen Sie dazu?

Exakte Ermittlung des Kapitalbedarfs im kurz-, mittel- und langfristigen Bereich, möglichst unterlegt durch Kostenvoranschläge bzw. Angebote, rechnen Sie nicht zu knapp. Denken Sie an die problematische Anlaufzeit und sorgen für die nötige Liquidität.

Wir stellen Sie sich die Finanzierung vor?

Darlegung des eigenen Vermögens, des einzusetzenden Kapitals und den Möglichkeiten der Absicherung.

Was wollen Sie umsetzen und verdienen?

Dies ist gewiss die schwierigste Aufgabe. Sie können sich auf branchenspezifische Erfahrungswerte, Betriebsvergleiche und Richtsatzsammlungen stützen. Auskünfte von Instituten, Kammern und Verbänden können eine wertvolle Hilfe sein. Halten Sie Daten parat wie:

- Kostenstruktur Ihrer Branche
- Pro-Kopf-Umsätze
- Handelsspanne
- Umsatz pro m² Laden- oder Verkaufsfläche
- Rohgewinne und Lagerumschläge

Wer sind Sie und was können Sie?

Informationen zu Ihrer Person, zu Ihrer Schul-, Aus- und Weiterbildung, Ihre Fachkenntnisse und Erfahrungen sollten aus Ihrem aussagefähigen Lebenslauf hervorgehen. Vergessen Sie Ihre Unterschrift nicht. So vorbereitet, haben Sie gute Chancen, das entscheidende Gespräch erfolgreich zu meistern.

Consulting1plus

t: +49 6441 569 039 8

e: consulting1plus@web.de

w: www.consulting1plus.de

w: www.gruendermaxx.de

w: www.firmenboerse.de