

Checkliste 6: Allgemeine Tipps für das Bankgespräch

Ein Antrag bei einer Bank oder Sparkasse ist Voraussetzung für die Gewährung von staatlichen Fördermitteln. Schon beim ersten Treffen entscheidet sich meistens, ob der Mitarbeiter des Kreditinstituts Sie unterstützt – und Ihnen damit den Weg zum optimalen Finanzierungsmix ebnet.

Vereinbaren Sie rechtzeitig einen Gesprächstermin.

Machen Sie dabei – je nach Organisationsstruktur des Instituts – ein Treffen mit den Fachleuten für Förderprogramme aus. Fragen Sie bei dieser Gelegenheit nach, welche Unterlagen schon vor dem Gespräch benötigt werden, z. B. der Businessplan.

Bereiten Sie sich sorgfältig auf das Gespräch vor.

„Warum wollen Sie sich selbstständig machen?“ und „Warum hat Ihre Geschäftsidee bessere Marktchancen als ähnliche Produkte oder Dienstleistungen?“ sind Fragen, die Ihnen der Bankberater sicher stellen wird.

Behalten Sie das Ziel des Gesprächs vor Augen.

Zunächst überzeugen Sie die Bank oder Sparkasse, Ihr Projekt zu finanzieren. Dann suchen Sie gemeinsam nach der günstigsten Lösung. Die lautet normalerweise: öffentliche Fördermittel, ergänzt durch ein Darlehen der Hausbank.

Treten Sie selbstsicher und beharrlich auf.

Zeigen Sie, dass Sie 100-prozentig hinter den geplanten Investitionen und Ihrer Geschäftsidee stehen. Machen Sie Ihrer Bank klar, wie sehr Ihnen an einer guten Zusammenarbeit gelegen ist und dass Sie sie in Zukunft intensiv über den Fortgang Ihres Unternehmens informieren wollen.

Sprechen Sie von sich aus das Thema öffentliche Fördermittel an.

Kreditinstitute arbeiten gewinnorientiert, bemühen sich also, ihr Geld zu möglichst guten Konditionen zu verleihen. Verständlich, dass ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht immer auf preisgünstige staatliche Finanzquellen verweisen.

Sammeln Sie vor dem Gespräch Argumente für den Einsatz öffentlicher Fördermittel.

Das können z. B. der Verzicht auf Sicherheiten, niedrigere Zinsen oder liquiditätsschonende, tilgungsfreie Jahre am Beginn der Laufzeit sein.

Überlegen Sie, welche Sicherheiten Sie für einen Kredit anbieten können.

Kreditinstitute müssen bei der Vergabe große Vorsicht walten lassen und bestehen deshalb auf einer weitreichenden Absicherung ihres finanziellen Engagements. Bieten Sie aber keinesfalls Ihr ganzes Vermögen als Sicherheit an, sondern behalten Sie immer einen „Notgroschen“ zurück.

Rechnen Sie damit, dass nicht jede Bank Ihr Vorhaben finanzieren will.

Vereinbaren Sie deshalb Termine bei verschiedenen Kreditinstituten. Im Bereich der Wohnungsbauförderung können auch Bau-sparkassen Ihre Anträge entgegennehmen.

Achtung: Wer Fördermittel nutzen möchte, muss unbedingt die Fristen einhalten.

Beantragen Sie die Fördermittel vor dem Beginn der Investition beim Kreditinstitut – zwischen Antrag und Auszahlung des Geldes können Wochen oder mehr vergehen. Kalkulieren Sie die Bearbeitungszeit der Bank oder Sparkasse zusätzlich mit ein.

Weitere Tipps auf der Rückseite

Spezielle Tipps für Existenzgründer und Unternehmer vor dem Bankgespräch

Haben Sie schon ein Existenzgründungsseminar besucht?

Es hilft Ihnen bei der Vorbereitung Ihrer Existenzgründung und bei den ersten Schritten als Unternehmerin oder Unternehmer. Anbieter sind u. a. die IHK, die Handwerkskammer, die Bundesagentur für Arbeit.

Haben Sie eine Existenzgründungsberatung Ihrer IHK/Handwerkskammer wahrgenommen?

Die Kammern verfügen über umfangreiche Kenntnisse, die für Gründerinnen und Gründer interessant sind, u. a. über Branchenvergleichszahlen. Alternativ: Haben Sie Ihren Fachverband um Rat gefragt?

Haben Sie Ihren Businessplan selbst erstellt?

Durchleuchten Sie zunächst Markt und Wettbewerb und erarbeiten Sie dann den Businessplan. Das ist eine wichtige Vorbereitung auf Ihre künftige Selbstständigkeit, da Sie sich mit allen Facetten des Konzepts, des Investitions- und Finanzierungsplans, der Umsatz- und Ertragsvorschau und des Liquiditätsplans eingehend befassen. Tipps finden Sie unter www.kfw.de/Businessplan. Lassen Sie den Businessplan ggf. von einem Berater der Kammer oder einem Steuerberater/Unternehmensberater optimieren, aber präsentieren Sie ihn Ihrer Hausbank selbst!

Dies wird Ihr erster aktiver Verkaufsprozess als Unternehmerin oder Unternehmer sein. Übrigens: Planen Sie Ihre Investitionen und den Betriebsmittelbedarf für mindestens zwei Jahre, damit Sie sicher sein können, dass Ihre Hausbank Sie bei planmäßiger Entwicklung Ihres Unternehmens auch über die Startphase hinaus begleitet.

Sind Sie über die öffentlichen Fördermöglichkeiten informiert?

Nachrangdarlehen stärken Ihre Eigenkapitalbasis. Bürgschaftsbanken und die teilweise Haftungsfreistellung beim ERP-Gründerkredit – StartGeld reduzieren das Hausbankrisiko. Zielführende Informationen erhalten Sie bei der KfW, Servicrufnummer: 0800 5399001*, www.kfw.de, über die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, www.bmwi.de, und unter www.existenzgruender.de. Wie die teilweise Haftungsfreistellung funktioniert, erfahren Sie unter www.kfw.de. Auskunft zu den öffentlichen Bürgschaften erteilt der Verband der Bürgschaftsbanken, www.vdb-info.de.

Lassen Sie auch andere für sich sprechen.

Eventuell verstärken Sie Ihre Chancen, ein Kreditinstitut für einen Förderantrag zu gewinnen, wenn Sie bereits eine Stellungnahme/einen Beratungsbericht einer/-s Kammer, Wirtschaftsprüfers, Berufsvertretung, Unternehmensberaters vorlegen können. Klären Sie, ob Ihre Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer bereit ist, Kreditinstituten Auskunft über ihre Einschätzung eines Gründungskonzeptes zu erteilen.

Nutzen Sie die Marktwirtschaft auch bei der Finanzierung.

In vielen Förderprodukten haben wir das risikogerechte Zinssystem eingeführt. Unterschiedliche Banken beurteilen das mit einer Darlehensvergabe verbundene Risiko unterschiedlich, was sich letztlich im Zinssatz niederschlägt. Verhandeln Sie daher am besten gleich parallel mit mehreren Banken. Näheres unter www.kfw.de. Und: Falls eine Bank den Finanzierungswunsch ablehnt, haben Sie ein weiteres Eisen im Feuer und müssen nicht die Gespräche von vorn beginnen.

Lassen Sie sich bei einer Ablehnung von der Bank die konkreten Gründe nennen.

Verabreden Sie deshalb auch nach einer schriftlichen Ablehnung ein Gespräch. Nutzen Sie diese Angaben, um gegebenenfalls Ihr Konzept nochmals zu überarbeiten und es dieser bzw. einer anderen Bank erneut vorzustellen.

Surf-Tipp: Trainieren Sie mit dem eTraining des BMWi.

Um noch besser auf das Bankgespräch vorbereitet zu sein, können Sie das neue eTraining-Tool des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie nutzen. Lesenswert ist zudem die Broschüre „Vorbereitung auf das Bankgespräch“ des BMWi. Beides erreichen Sie unter www.existenzgruender.de/etraining/etraining.html.
