

Bankgespräche erfolgreich führen

Herzlich willkommen....

Die Geschäftsidee ist gut -
der Businessplan ausgearbeitet.
Gründlich recherchiert und mit dem Coach reflektiert.
Das Bankgespräch steht bevor - denn ohne Finanzierung geht gar nichts.

Frage: wer von Ihnen hat bereits ein Bankgespräch geführt?

Zahlen - Daten - Fakten

nur 30 % der Unternehmen in der BRD gründen ohne Fremdmittel!
zu 50 bis 60 % liegt der Finanzierungsbedarf im Bereich der Mikrokredite.

Mikrokredite - bis 25.000 € (hohe Risiko- und Bearbeitungskosten)
Kleinkredite - bis 120.000 €
Firmenkredite - ab 120.000 €/ 250.000 € - Vorstandsebene

Heutzutage gibt es spezielle Gründungskredite - gerade auch für kleinere Summen
mit teilweise möglicher Ausfallversicherung (Starthilfe der L-Bank mit 80%iger Haftungsfreistellung)

Viele Jungunternehmerinnen scheitern an der Hürde Bank!!!

Was sind die Ursachen?

Entscheidungsgrundlagen

(Kreditwesengesetz und Baseler Abkommen)
⇒ fehlende Kenntnisse bzgl. Mechanismen

Kommunikationskultur

⇒ kein Bewusstsein für Notwendigkeit, im Dialog zu bleiben

Vorbereitung und Gesprächsführung

⇒ fehlendes Bwusstsein für Ziele
und fehlende Info bzgl. Unterlagen

zentrale Frage: **Hausbank oder fremde Bank? Können Sie sich selbst beantworten...**

Wenn das Kontoführungsverhalten stimmt und die Kommunikation lebt - warum eine fremde Bank?
60 % Person - korrekt, offen, ehrlich, vertrauenswürdig?
fremde Bank holt Erkundigungen ein (Schufa, Hausbank)

Wenn Ihre Kontoführung und Ihre Kommunikation in der Vergangenheit zu wünschen übrig ließen.....

⇒ müssen Sie nicht nur Zweifel am Projekt, sondern auch an der Person ausräumen!

Vertrauensbildende Gespräche sind wichtig für die Zusammenarbeit.....

(auf gleicher Augenhöhe!)

- ⇒ in allen Phasen
- ⇒ bei allen Banken

Beispiel - Bankgespräch Naturheilpraxis

Um ein Bankgespräch zum Erfolg zu führen, ist es wichtig, sich die Scheiternsgründe nochmals zu vergegenwärtigen und entsprechende Schlussfolgerungen daraus zu ziehen. Insofern gliedere ich meinen Vortrag nachfolgend in die drei Bereiche:

Entscheidungsgrundlagen, Kommunikationskultur, Vorbereitung und Gesprächsführung.

Entscheidungsgrundlagen

Kapitaldienstfähigkeit - Bonität und Sicherheiten sind Schlüsselgrößen bei der Kreditvergabe.

Deren Einhaltung wird überwacht - auch nach Kreditgewährung (Kreditwesengesetz - Baseler Abkommen)

Geprüft werden....

Qualität der Geschäftsführung

Führungseigenschaften
Know how, Fachwissen, Erfahrungen, Persönlichkeit

Betriebliche Verhältnisse

Organisation und Rechnungswesen

Abhängigkeiten (Ausfallrisiken - Lieferanten, Kunden)

Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation

wirtschaftliches Umfeld
Absatzmarkt und Branchensituation
Wettbewerb
Branchenvergleich

Wirtschaftliche Verhältnisse

Jahresabschlüsse, BWA unterjährig, Strategieplan
private Vermögensverhältnisse

Bisherige Geschäftsbeziehung und Zahlungsverhalten

Transparenz, Informationskultur, Kontoführung, Zahlungsverkehr, Sicherheiten

Exkurs: Sicherheiten

begehrte

Guthaben
Immobilien
Lebensversicherung
Bürgschaft

akzeptierte

Geldanlagen

schlechte

Warenlager
Forderungen

Kontoführung und Zahlungsverhalten sind wichtige Schlüsselfaktoren

Killerkriterien
Überziehungen, die über drei Monate andauern
Steigende Kontobeanspruchung ohne Umsatzsteigerung
Umsatzrückgang und Nichteinhaltung Rückführungsvereinbarung
Verspätete Einreichung der Bilanz

Kommunikationskultur

Bankgespräche sind Verkaufsgespräche (Zielsetzung und Strategie?)
Sie als möglicher Kunde sind gleichwertige Verhandlungspartnerin (nicht Bittstellerin)

Pflegen Sie eine offene Kommunikation!

Vorbereitung und Gesprächsführung

Zielsetzung fest legen

ausreichende finanzielle Mittel
zum richtigen Zeitpunkt
mit passender Laufzeit (goldene Finanzregel)
zu guten Konditionen und richtiger Finanzierungsform (Förderkredit)
gute Betreuung

Finanzbedarf	Finanzierung
Anlagevermögen	EK - Verfügbare Mittel und Sacheinlagen langfristiges FK - Investitionsdarlehen, Förderkredite
Umlaufvermögen	langfristiges FK
Umlaufvermögen Betriebsmittel	Lieferantenkredit kurzfristiges FK - Kontokorrent

Vorbereitung der Unterlagen

Jahresabschluss ⇒ Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
Unterjährige Auswertungen ⇒ BWA mit Bestandsveränderungen, Controlling)
Unterlagen zu Kreditsicherheiten (Selbstauskunft)
Aktuelle Aufstellung der Forderungen (Debitoren) und Warenbestand
aktuelle Aufstellung der Verbindlichkeiten (Kreditoren)
Gesellschaftsverträge, Familienverträge
Handelsregister-Auszug
Strategieplan mit Planungsrechnungen (Gründung, Übernahme, Konsolidierung, Erweiterung....)
Liquiditätsvorschau

unternehmens- und branchenspezifische Unterlagen
private Vermögensverhältnisse
Abhängigkeiten (Lieferanten, Kunden)
Marktstellung

Gesprächsführung

⇒ Banken vergeben Kredite an Menschen nicht an Ideen (60%)

- 1) Hausbank oder fremde Bank?
- 2) Termin mit Vorlauf
- 3) Entscheidungspersonen
- 4) Roter Faden - Wesentliches
- 5) Stehen Sie hinter der Sache?
- 6) Schlüssigkeit und Nachprüfbarkeit

Überzeugen Sie als Experte (das müssen Sie auch im Markt)

Viel Erfolg!!!