

Das erste Bankgespräch - Vorbereitung und Erwartungen

Gründertag der Wirtschaftsjunioren Bonn
IHK Bonn/Rhein-Sieg, 15. Januar 2010

Peter Hamacher



Zu meiner Person

- Peter Hamacher, 37 Jahre, Diplom-Kaufmann
- Leiter der Unternehmensberatung der Sparkasse KölnBonn
- Zuvor: Projektleiter NUK (Neues Unternehmertum Rheinland e.V.)
- Beratungsschwerpunkte:
 - ⇒ Für mittelständische Unternehmen: Strategieentwicklung, Finanzplanung, Nachfolgeberatung
 - ⇒ Für Existenzgründer: Konzeptentwicklung, Businessplanerstellung, Bankgespräche

Agenda

- Welche Unterlagen sind zur Vorbereitung nötig?
- Wie kommen Sie in Kontakt mit der Sparkasse oder Bank?
- Was erwartet ein Kreditinstitut von Ihnen als Person/ Team?
- Wie entscheidet eine Sparkasse/ Bank über Kredite?

- Exkurs: Rating/ Basel II

Welche Unterlagen sind zur Vorbereitung nötig?

Existenzgründungskonzept mit Informationen zu folgenden Bausteinen

- Gründungsvorhaben
- Gründerperson
- Produkte/ Dienstleistungen
- Absatzmarkt/ Standort/ Konkurrenzsituation
- Marketing/ Vertrieb
- Finanzplanung
 - Personalplanung
 - Investitionsplanung
 - Rentabilitätsplanung
 - Liquiditätsplanung
 - Kapitalbedarfsplanung

Welche Unterlagen sind zur Vorbereitung nötig?

Ergänzende Informationen für den Anhang

- (Fach-)Zeugnisse
- Miet-/ Pachtverträge (im Zweifel Entwürfe)
- Franchise-Verträge (im Zweifel Entwürfe)
- Bei Übernahmen bestehender Unternehmen
 - Kauf-/ Übernahme Verträge (im Zweifel Entwürfe)
 - Bilanzen der letzten drei Jahre
 - Aktuelle BWA

Wie kommen Sie in Kontakt mit der Sparkasse oder Bank?

Vor dem Gespräch mit Sparkasse oder Bank:

- Sprechen Sie rechtzeitig vor dem geplanten Start mit Ihrer Bank oder Sparkasse
- Reichen Sie Ihr Konzept schon vor der Terminvereinbarung schriftlich ein (postalisch oder per Mail)
- Geben Sie dem Betreuer eine angemessene Vorbereitungszeit
- Die Terminvereinbarung erfolgt i.d.R. binnen weniger Tage

Tipp

- ✓ Sprechen Sie mit Ihrem Betreuer, bevor Sie Verträge unterzeichnen !
- ✓ Sprechen Sie durchaus verschiedene Kreditinstitute an !

Was erwartet ein Kreditinstitut von Ihnen als Person/Team?

1/2

- Aussagefähiges, überzeugendes Konzept
- Nachvollziehbare, plausible Finanzplanung
- Fachliches und kaufmännisches Know-how
- Verkaufstalent
- Führungsqualitäten
- Berufs- und Lebenserfahrung
- Rückhalt im privaten Umfeld

▶ Ein Kreditinstitut finanziert eher das zweitbeste Konzept mit den besten Gründer/innen als die zweitbesten Gründer/innen mit dem besten Konzept !

Was erwartet ein Kreditinstitut von Ihnen als Person/Team?

2/2

Das Gespräch mit dem Betreuer:

- Stellen Sie Ihr Konzept persönlich vor
- Seien Sie gut vorbereitet
- Erwarten Sie kritische Rückfragen
- Überzeugen Sie (persönlich und fachlich)

Tipp

- ✓ Sie können einen Berater mit ins Gespräch nehmen - aber **Sie** sind immer der Ansprechpartner !
- ✓ Führen Sie ein Gespräch „auf Augenhöhe“ !
- ✓ Verwechseln Sie Ihren Bankbetreuer nicht mit einem Unternehmensberater!

Wie entscheidet eine Sparkasse/ Bank über Kredite?

- Aufgabe:** Abwägung von Chancen und Risiken für die Sparkasse/ Bank und damit für die Kunden des Kreditinstituts (vgl. Exkurs „Rating“)
- Grundfrage:** Wird die/der Gründer/in dauerhaft über die Kreditlaufzeit genug Gewinn erwirtschaften, um Zins, Tilgung und ihr/sein Gehalt zu verdienen?
- Wichtigste Aspekte:** Know-how von Gründer/in bzw. Team
Produkt bzw. Dienstleistung
Marktsituation

Exkurs: Rating/ Basel II

- Was ist Rating?

Englisch: „to rate“ = (ein)schätzen, beurteilen

Rating: Die Beurteilung der voraussichtlichen wirtschaftlichen Fähigkeit eines Kreditnehmers, seinen Zahlungsverpflichtungen termingerecht nachzukommen.

- Was will Rating?
- Welche Konsequenzen hat Ihr Rating?
- Wie können Sie Ihr Rating beeinflussen?

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit -
ich freue mich auf Ihre Fragen !**

Peter Hamacher
Sparkasse KölnBonn