



Das Bankgespräch:
Darauf kommt es an!

Gründer- und Nachfolgetag 2019



Gut vorbereitet zum Bankgespräch

- Unsere Erwartung – Ihre Persönlichkeit
- Warum soll ich mich vorbereiten?
- Ihr Businessplan kurz gefasst
- die Auswahl der richtigen Inhalte
- Unterlagen stützen Argumente
- die passende Terminvereinbarung
- die richtige Rollenaufteilung
- Ihre Präsentation
- Ihre Kreditwürdigkeit
- die Nachbereitung

Unsere Erwartung - Ihre Persönlichkeit

- **Fachwissen**
- kaufmännisches Wissen
 - kann im Laufe noch gefestigt werden
- **Verkaufstalent**
 - Produkt / Dienstleistungsverkauf
- Führungsqualitäten
 - Personal
- Berufs- und Lebenserfahrung
- familiärer Rückhalt
 - hohe Belastung

→ Besser ein zweitklassiges Konzept und ein erstklassiger Unternehmer als umgekehrt!

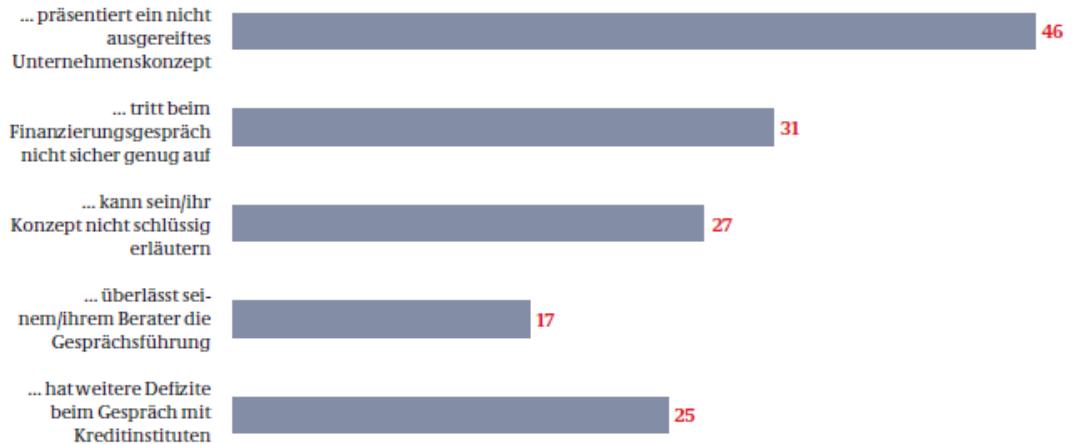
Das Erstgespräch

Warum soll ich mich vor- bereiten?

Die häufigsten Mankos beim Bankgespräch

(im Prozent, Mehrfachnennungen möglich)

Der Gründer/die Gründerin...



Quelle: DIHK: IHK-Aktionstag „Geld für die Gründung - Wie überzeuge ich meine Hausbank?“, 2006

Kurzfassung des Businessplans

Erstellen Sie zur Gesprächsvorbereitung eine Kurzfassung Ihres Businessplans

- das Gründungsvorhaben
- Ihre fachliche, kaufmännische und unternehmerische Fähigkeiten
- Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung
- die Absatz und Kundenstruktur
- den Wettbewerb und die Marktposition
- die nächsten Schritte

→ Die beste Vorbereitung ist die intensive Arbeit mit dem eigenen Konzept!

Die Auswahl der Präsentations- inhalte

Ausarbeitung Ihres "roten" Fadens

- der Markteintritt und das Alleinstellungsmerkmal als **fachliches know how**
- Ihre Strategie (Chancen und Risiken) als Referenz für **unternehmerische Qualität**
- die Rentabilität der Finanzplanung als Referenz für Ihre **kaufmännischen Fähigkeiten**
- Ihre Überzeugungskraft als Darstellung Ihrer **Vertriebskompetenz**

→ Stellen Sie die wichtigsten Erfolgsfaktoren deutlich heraus!

Unterlagen stützen Argumente

Nachweise zur Analyse der Erfolgsaussichten

- Annahmen und Mengengerüste der
- Rentabilitäts- und Liquiditätsplanungen
- Empfehlungen/LOI's und Aufträge
- von Referenzkunden
- Arbeits- und Prüfungszeugnisse
- Vertragsentwürfe (Miet/Franchise/etc.)

→ Erfolgsaussichten und getroffene Aussagen plausibilisieren!

Die Terminvereinbarung

Gründungsfinanzierung ist kein Standardprodukt

- Das richtige Kreditinstitut auswählen
- vorab Zuständigkeiten und den Ansprechpartner klären
- Konzepteinreichung vor Terminvereinbarung
- dem Ansprechpartner eine angemessene Vorbereitungszeit geben

→ Nur bei angemessener beiderseitiger Vorbereitung ist ein effizientes und fundiertes Gespräch möglich!

Die Rollen- aufteilung

Unterstützende Begleitung durch Berater

- familiäre Begleitung signalisiert Unterstützung
- fachliche Begleitung signalisiert know-how

aber:

- Sie präsentieren sich und Ihr Konzept selbst
- Sie können sicher Ihre Planungen erklären

→ Begleiter sind willkommen, die Hauptrolle spielen aber Sie selbst!

Die Präsentation

Das Bankgespräch ist Ihr erstes Geschäftsgespräch

- in Sprache und Auftreten authentisch
- freier Vortrag der zusammengefassten Inhalte
- fachlich fundiert, aber vermeiden Sie "fachchinesisch"
- souveräne Beantwortung der Fragen
- Notieren Sie sich offene Punkte und nachzureichende Unterlagen

→ Vertreiben Sie Ihr Konzept wie Ihre Dienstleistung bzw. Ihr Produkt!

Die Kreditwürdigkeit deutlich machen

Die Finanzierungszusage hängt letztendlich an Ihrer Kreditwürdigkeit

- Darstellung der privaten Vermögensverhältnisse
- Überlegungen zur back-up Szenarien (Familie/Partner/etc.)
- worst case Betrachtung, Rückzahlung auch nach Aufgabe der Selbständigkeit

→ Zeigen Sie Ihre Bereitschaft, dass Sie willens und in der Lage sind, die Finanzierung "in jedem Falle" zurückzuzahlen!

Die Nachbereitung

Schnelle Kreditentscheidungen erfordern vollständige Informationen

- klären Sie zeitnah die offenen Punkte und fehlenden Unterlagen
- halten Sie Kontakt und informieren Sie über kurzfristige Änderungen
- legen Sie die Eckpunkte der zukünftige Zusammenarbeit fest
- fordern Sie bei einer Ablehnung entsprechende Begründungen

→ Der vertrauensvolle Informationsaustausch sichert die professionelle Entscheidung!

Weitere Informationsquellen

- Veranstaltungen von Verbänden und Kammern
- Informationen von Sparkassen und Banken/KfW
- Beratungs- und Branchendienste
- Internet z. B.
- www.sparkasse-koelnbonn.de
- www.neuesunternehmertum.de
- www.startercenter.nrw.de
- www.kfw-mittelstandsbank.de
- www.nrwbank.de
- www.bb-nrw.de

→ Haben Sie nicht zu hohe Erwartungen!
Sie selbst müssen die Chancen Ihres Konzeptes am besten kennen!

Ihr Ansprechpartner

♦ Sparkasse KölnBonn

Markus Marx
Vertriebsdirektor

GründerCenter Köln
Picassoplatz 1 c
50679 Köln

Telefon 0221 226-92695
Telefax 0221 226-492695
markus.marx@
sparkasse-koelnbonn.de
www.sparkasse-
koelnbonn.de/gruendung

Beratungsschwerpunkte:

- Finanzierung und Begleitung von Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen
- Beratung zu allen gewerblichen öffentlichen Förderprogrammen
- Mitglied in zahlreichen Netzwerken
- Referent bei Veranstaltungen zu den Themen Öffentliche Fördermittel, Existenzgründung, Businessplan und Franchise

Du findest uns auf 
facebook.com/gruendercenterkoeln