

Finanzierung und Kredite

Keine Angst vorm Bankgespräch!



Wenn das Bankgespräch ansteht wird so manchem Handwerksunternehmer leicht mulmig. Insbesondere, wenn notwendige Finanzierungen oder Kredite auf dem Spiel stehen bzw. neu verhandelt werden müssen. Wichtig sind daher die richtige Strategie und eine gute Vorbereitung.

Eine gute Vorbereitung in Form von detaillierten Unterlagen (z.B. Business-Plan) ist in der heutigen Zeit zur Pflicht geworden und erhöht die Chancen beträchtlich, die benötigten Finanzmittel zu erhalten. Stellen Sie sich bitte einmal folgende Situation vor: Ihr Bankbetreuer der Sie seit vielen Jahren begleitet, mit dem Sie über alles sprechen, der Ihren Betrieb persönlich kennt, ist plötzlich nicht mehr da. Dieser Tatbestand ist immer öfter anzutreffen und kann Ihnen sehr große Schwierigkeiten für die Zukunft bereiten. Beginnen Sie deshalb jetzt eine offene und gute Kommunikation mit Ihre(n) Bank(en) aufzubauen und zu führen. Es lohnt sich! Die folgenden Praxis-Tipps können für Sie bei den Bank- und Kreditverhandlungen sehr hilfreich sein.

Tipp 1

Terminvereinbarung

Lassen Sie sich nicht von Ihrer Bank zu einem kurzfristigen Termin drängen. Vereinbaren Sie Termine mit genügend Vorlauf, denn die Vorbereitungsphase und die Erstellung aller wichtigen Unterlagen sind nicht zu unterschätzen.



Überzeugen Sie Ihre Ansprechpartner bei der Bank, dass das Gespräch bei Ihnen im Hause stattfinden soll.

Ein Heimspiel hat oft Vorteile und Sie können der Bank direkt vor Ort die notwendigen und geplanten Maßnahmen aufzeigen.

Tipp 2

Alternativen suchen

Gehen Sie niemals in ein Bankgespräch ohne einen Trumpf im Ärmel zu haben. Auch in diesem Gewerbe trifft ein alter Spruch sehr gut zu: „Konkurrenz belebt das Geschäft“. Daher sollten Sie eine Alternative zu Ihrer Hausbank in der Hinterhand haben. Sie verhandeln viel leichter und entspannter. Sie sollten aber immer eines beachten: Wenn Sie bluffen und Ihr Bankberater durchschaut das Spiel, geht der Schuss mit Sicherheit in die falsche Richtung. Alternative Finanzierungsformen können z. B. sein: Leasing, Beteiligungen, Policendarlehen, Sale-and-lease-back.

Tipp 3

Bankenvielfalt nutzen

Gehen Sie auf jeden Fall auf mehrere Banken zu und verhandeln Sie mit diesen. Egal wie die Kredit-

entscheidungen der einzelnen Banken ausfallen werden, pflegen Sie den Kontakt mit der Bank bzw. mit den einzelnen Firmenkundenberatern, es könnte später einmal von Vorteil sein.

Tipp 4

Sicherheitenstellung

In erster Linie orientiert sich die Bank bei der Kreditvergabe am Rating und den erstellten Unterlagen. Sollten Sie akzeptable Sicherheiten haben, so erhöht sich die Chance den Kreditantrag positiv abzuschließen. Aber Achtung: Überprüfen Sie im Vorfeld welche Sicherheiten Sie bereits Ihrer Hausbank bzw. bei einer anderen Bankverbindung als Sicherheit abgetreten haben. Vermeiden Sie Übersicherungen in dem Sie eine gezielte Vereinbarung über die Rückgabe von Sicherheiten vereinbaren.

Tipp 5

Outfit

Viele Berater empfehlen korrekte, gepflegte Kleidung oder gar Anzug und Krawatte. Unser Tipp: Jeder sollte so zum Bankgespräch gehen wie er ist und sich auch wohl fühlt. Seien Sie authentisch und zwingen Sie sich nicht unbedingt in einen Anzug, wenn Sie dies sonst auch nicht tun. Der Gesamteindruck, den Sie bei Ihrem Gesprächspartner hinterlassen, muss passen und ist auch mitentscheidend für die Kreditvergabe. Warum sollte das Gespräch nicht im (sauberen) Blaumann statt finden?

Tipp 6

Unternehmenskonzeption

Für das Bankgespräch eignet sich am besten der Business-Plan. Dieser ist einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren für ein Unternehmen. Der Business-Plan ist ein wichtiger Bestandteil bei der Planung eines Unternehmens und dessen Finanzierung. Darin werden die Ziele und Strategien des Unternehmens, die Innovationen, der Markt und die Aufgaben der Unternehmensbereiche erfasst sowie die Potenziale und Risiken erläutert.

Tipp 7

Unterlagen vorab

Ein Banker der sich rechtzeitig informieren und einlesen kann, fühlt sich sicher und geht aufgeschlossener an einen Kreditantrag heran als ein Banker, der sich unsicher fühlt. Ein Banker, der sich unsicher fühlt, denkt in erster Linie an die Sicherheit der Bank und trifft im Regelfall eher



eine negative bzw. restriktivere Kreditentscheidung.

Tipp: Fassen Sie bereits vorab Ihr Gesprächsziel und die Ausgangssituation kurz und knapp zusammen. Senden Sie diese Zusammenstellung dann quasi als „Vorab-Info“, einschließlich der konkreten Unterlagen, an die Bank mit der Bitte um einen Lösungs- oder Terminvorschlag.

Tipp 8

Schriftliches Kreditangebot

Während des Bankgesprächs sollten Sie ruhig darauf hinweisen, dass Sie auch noch mit anderen Banken Ihr Vorhaben besprechen. Am Schluss des Bankgesprächs, sollte es positiv verlaufen sein, bitten Sie die Bank um ein schriftliches Kreditangebot. Vergleichen Sie auf jeden Fall die einzelnen Kreditangebote miteinander.

Clevere Finanzratgeber

Das SBZ-Paket 9 „Finanzratgeber“ besteht aus folgenden Kompaktratgebern (je 13 x 17 cm, ca. 34 S.)

1. Businessplan leichtgemacht
2. Das erfolgreiche Bankgespräch
3. Trotz Baukrise flüssig
4. Die Kunst zu überleben

Paket-Sonderpreis:

18 € (+ MwSt. + 4 € Versandkosten, ab Bestellwert 60 € netto frei Haus)

Tipp: Bei Mengenabnahmen gibt es Prozente: ab 10 Teilen = 10 %, ab 20 = 20 % (Beispiel: „Paket 3 Werbebriefe“ = 2 Teile). Bestellen Sie zusätzlich auch bereits erschienene Pakete; weitere Infos unter www.shk-pakete.de

Bestellungen:

- Telefon (07 11) 6 36 72-8 57 (Frau Peters)
- Telefax (07 11) 6 36 72-7 57

- E-Mail: peters@gentnerverlag.de
- Online: www.shk-pakete.de



Tipp 9

Schnelles Handeln

Sehr oft wünscht die Bank noch ergänzende Unterlagen zum Vorhaben. Erstellen Sie die gewünschten Unterlagen so schnell wie möglich und reichen Sie diese sofort nach. Zeigen Sie Ihrer Bank auf, dass Sie sehr schnell arbeiten und ein zuverlässiger Partner sind.

Tipp 10

Zuverlässigkeit beweisen

Für den Aufbau oder eine bereits bestehende Geschäftsverbindung ist ein regelmäßiger Informationsaustausch sehr wichtig. Fragen Sie beim Bankgespräch Ihren Banker in welcher Qualität und Häufigkeit dieser die Unterlagen und Daten wünscht. Bauen Sie ein zeitnahes Reporting hinsichtlich des installierten Controlling-Systems auf. Des Weiteren soll-



ten Sie rechtzeitig die Bilanz an Ihre Hausbank weitergeben und nicht warten bis Sie zur Abgabe aufgefordert werden.

Tipp 11

Banker sind auch nur Menschen

Wer nicht an sich selbst glaubt, kann auch keinen anderen begeistern. Deshalb sollten Sie beim Bankgespräch gelassen und ruhig bleiben. Wirken Sie nicht nervös! Verstellen Sie sich auf keinen Fall, denn das wirkt auf andere Menschen oft verkrampft. Tipp: Es ist besonders wichtig, dass Sie Zuversicht ausstrahlen und davon überzeugt sind, dass Ihr Unternehmen auf dem richtigen Weg ist. Banker sind auch nur Menschen



Unsere Autoren **Werner Heimbach** und **Ottmar Kuball** von HaZweiOh sind als Trainer, Berater und Buchautoren in der SHK-Branche für clevere Unternehmer-Ideen bekannt. Sie bilden seit vielen Jahren auch Mitarbeiter und Führungskräfte aus.