FIT fürs HANDWERK! Blauarbeit.de

Der Gründer-kompass

Wie bereitet man sich auf die Bank vor?

Finanzierung – wie bereite ich mich auf einen Banktermin vor?

Das Wichtigste vorab: Man sollte immer sehr gut vorbereitet in einen Banktermin gehen. Da dies immer sehr individuell ist, ist es schwierig, eine allgemeine Checkliste zu erstellen. Dennoch gibt es ein paar Tipps, die Allgemeingültigkeit haben.

Finanzierung – wie bereite ich mich auf einen Banktermin vor?

Das Wichtigste vorab: Man sollte immer sehr gut vorbereitet in einen Banktermin gehen. Da dies immer sehr individuell ist, ist es schwierig, eine allgemeine Checkliste zu erstellen. Dennoch gibt es ein paar Tipps, die Allgemeingültigkeit haben.
Vorab: Fühl Dich nicht als Bittsteller und tritt auch nicht als solcher auf. Denn die Bank verdient ja auch an Dir. Es geht darum, dass Du Deine Bank von Deinem Vorhaben überzeugst, und da ist ein selbstbewusster Auftritt der erste Schritt. Man muss nicht unbedingt im Anzug erscheinen, ein gepflegtes und angemessenes Auftreten ist jedoch wichtig. Man hat keine zweite Chance für einen ersten Eindruck.

Man muss gut vorbereitet sein

Eine fertiggestellte Bilanz ist wichtig. Arbeite die Unterlagen so auf, dass Dein Bankberater erkennen kann, wie sich Dein Vorhaben auf Umsatz und Erträge auswirkt, denn das ist für die Bank interessant. Wer investiert, möchte wissen, was dabei rauskommt. Wenn man an dieser Stelle überzeugend auftritt, ist man oft schon einen ganzen Schritt weiter. Wichtig ist außerdem, dass man auf Rückfragen vorbereitet ist und diese auch beantworten kann. Idealerweise hat man schon beim ersten Termin einen Businessplan dabei.
Noch besser ist es, den Businessplan vorab zu schicken, so kann sich auch die Bank vorbereiten. Im Businessplan erklärst Du detailliert Deine Geschäftsidee. Zum Businessplan gehört außerdem die Finanzplanung. Dort gehören alle Kosten hinein, die mit der Gründung verbunden sind: Anschaffungen, Mieten, Leasings, Versicherungen, sonstige Ausgaben. Demgegenüber stellt man die Einnahmen. Du musst erklären können, wie und warum Du mit welchen Einnahmen rechnest.

Wichtig ist immer eine genaue Analyse vorab. Erstelle eine Konkurrenzanalyse. Gibt es zu viel Konkurrenz oder bin ich der Platzhirsch? Warum sollen die Kunden ausgerechnet zu mir kommen, wenn es vergleichbare Betriebe im selben Gewerk gibt? Analysiere den Standort: Es reicht nicht, einfach eine Immobilie anzumieten. Prüfe, ob das geplante Vorhaben am Standort überhaupt möglich und sinnvoll ist.

Diese Fragen kommen so gut wie immer:

- → **Was hast Du für Pläne?**
- → **Warum wird sich Dein Geschäft positiv entwickeln?**
- → **Gibt es eine Marktlücke?**
- → **Warum bist Du besser als die Konkurrenz?**

Ein weiterer Tipp

Setze nicht nur auf eine Bank. Wie in anderen Lebensbereichen auch, kann es nie schaden, zu vergleichen, oder noch Alternativen in der Hinterhand zu haben. Außerdem sind Banken oft unterschiedlich ausgerichtet und entscheiden schon aus diesem Grund anders.

Wenn man als Unternehmer bei einer Bank einen Kredit beantragen möchte, muss man seine Jahresbilanz vorlegen. Diese haben Gründer logischerweise nicht. Deshalb prüft die Bank die Machbarkeit des Geschäftsvorhabens sehr genau und muss ggf. überzeugt werden.

Eigenkapital sollte auch mitgebracht werden

Neben den Unterlagen muss man in der Regel noch etwas mitbringen: Eigenkapital. Hier ist es empfehlenswert, dass man 10 bis 15 Prozent der zu investierenden Summe selbst mitbringt. Ein Kredit birgt immer ein Risiko. Warum sollte eine Bank investieren, wenn man nicht bereit ist, selbst ein gewisses Risiko zu tragen? Das würde den Eindruck hinterlassen, dass man von seiner eigenen Betriebsgründung selbst nicht überzeugt ist.
Kann man nicht genug Eigenkapital aufbringen, sind Sicherheitsleistungen möglich, zum Beispiel Immobilien und Fahrzeuge. Wichtig ist die Bonität: Hat man einen Schufa-Eintrag, ist es so gut wie unmöglich, einen Kredit zu bekommen.

Welche Banken kommen infrage?

Eine gute Adresse für einen Gründerkredit sin die Sparkassen sowie die Volks- und Raiffeisenbanken. Da sie den Auftrag haben, die lokale Wirtschaft zu unterstützen, vergeben diese Banken Gründerkredite. Auch die Commerzbank, die Deutsche Bank und andere Privatbanken vergeben Existenzgründerkredite.
Am besten vergleicht man die Angebote und prüft, was am besten passt. Man kann auch einen KfW-Kredit beantragen. Aber auch das geht nur über eine Bank.

Unabhängige Finanzberatung

Wenn man sich unsicher ist, welche Bank man wählen sollte oder welche Konditionen am besten passen, kann man auch einen unabhängigen Finanzberater zu Rate ziehen.
Diese Option hat mehrere Vorteile. Zum einen kennt der Berater den Finanzmarkt besser als man selbst, zum anderen kennt er den ein oder anderen Bankberater schon persönlich, und sowas kann Türen öffnen.

Checkliste – das brauchst Du für den ersten Banktermin

- → **Businessplan**
- → **Bilanzen (wenn vorhanden)**
- → **Finanzierungsplan**
- → **Kontoauszüge**
- → **Bankunterlagen**

Fit fürs Handwerk – ein Service von Blauarbeit.de

Weitere Infos rund um die Themen Handwerk und Existenzgründung findet man auf www.fitfuershandwerk.de

Für Fragen, Infos und Anregungen: info@fitfuershandwerk.de oder 0221 / 3 90 90 122.