

Leitgedanken und Themen für die Beziehung zu Banken, Bankengespräch

Eine gute Idee ist nur der erste Schritt, wenn es darum geht, ein Projekt erfolgreich umzusetzen, denn anschließend beginnt die Arbeit meist erst richtig. Viele Gründer sind von ihrer Idee so beseelt, dass sie übersehen, dass sie erst am Anfang stehen und noch viel Entwicklungsarbeit und so manche Prüfung vor ihnen liegt, bis aus der Ursprungsidee eine ausgereifte Geschäftsidee mit Aussicht auf Markterfolg wird. Einige dieser Prüfungen sind Bankengespräche; sie kann nur bestehen, wer sich sorgfältig vorbereitet.

Einflüsse auf die Kreditentscheidung einer Bank

- * Vor jeder Kreditentscheidung steht eine Bonitätsprüfung. Hier sind Prüfkriterien aller Banken sehr ähnlich. Wichtige Kriterien sind die Kreditfähigkeit (Finanz- und Ertragsteil) auch die Kreditwürdigkeit (Vertrauen in den Kreditnehmer).
- * Neben der Bonität werden die Sicherheiten geprüft, die der Kreditnehmer bieten kann.
- * Die Banken schätzen es gar nicht, wenn Sie die vereinbarten Zahlungen für Tilgung und Zinsen nicht eingehalten werden. Versäumnisse können zu einer Kündigung des Kredits führen.
- * Die Kreditentscheidungen werden nicht zwingend von Ihrem Ansprechpartner getroffen. Jede Bank regelt dies unterschiedlich. Je größer der Kreditbetrag desto mehr Entscheidungsgremien werden meist in den Prozess involviert. Die individuellen Regelungen variieren je nach Bank; meist hat der Kreditberater ein internes Regelwerk zu Risikopolitik und Renditestreben zu beachten. Zusätzlich kommt bei der Kreditprüfung fast immer standardisierte Auswertungssoftware zum Einsatz und oft ist sie der eigentliche Entscheider und lässt wenig Spielraum für subjektive Anteile oder sogenannte Softkeys. Eine wichtige Rolle bei der Kreditvergabe spielt auch die Einstufung innerhalb eines Rating-Verfahrens, wie Basel II. und gesetzliche Vorgaben zur Kreditvergabe.

Auch nach dem „GO“ sollten Sie sich nicht zurücklegen sondern weiter an vertrauensbildenden Maßnahmen arbeiten. Pflegen Sie den Kontakt zu Ihrer Bank, halten Sie Ihren Betreuer über die Geschäftsentwicklung auf dem Laufenden, berichten Sie über neue Projekte und vor allem: Halten Sie die vereinbarten Termine für Abschlussdaten, Zahlen Fakten und dergleichen penibel ein.

Wichtige Unterlagen für Bankengespräche und Kreditverhandlungen

Persönliche Unterlagen

- Lebenslauf/Beruflicher Werdegang, besondere fachliche, kaufmännische Kenntnisse und persönliche Stärken
- Vermögensübersicht/Selbstauskunft (auch über private Vermögensverhältnisse)
- Aktuelle(r) Einkommensteuerbescheid/-erklärung

Unterlagen zum Projekt

- Businessplan
- Investitionsplan, ggf. mit Objektunterlagen, Vertragsentwürfen, LOI Rentabilitätsvorschau

Tips für das Bankengespräch

- Seien Sie selbstbewusst, kompetent in der Sache und bestmöglich auf viele Fragen vorbereitet und treten Sie ehrlich und authentisch auf
- Orientieren Sie bei der Auswahl Ihrer Kleidung an den Gepflogenheiten der Bank – aber verkleiden Sie sich nicht
- Überzeugen Sie die Banken von Ihrer kaufmännischen und fachlichen Kompetenz
- Legen Sie Ihr Vorhaben mindestens 2 Banken vor, so können Sie vergleiche und erhalten Alternativangebote; legen Sie Wert auf ein schriftliches Angebot mit Angaben aller Konditionen wie effektiven Jahreszinses, erforderlichen Sicherheiten und sonstigen Bedingungen
- Fragen Sie auch nach öffentlichen Fördermitteln, (Vorab- Informationen finden Sie hier über www.kfw-mittelstandsbank.de)
- Überzeugen Sie sich, dass Ihr Gesprächstermin mit dem richtigen und kompetenten Berater ist
- Reichen Sie Ihre Unterlagen mindestens eine Woche vor dem Gesprächstermin bei der Bank, damit sich auch Ihr Gesprächspartner auf den Termin vorbereiten kann
- Bankengespräche sind Chef-Sache, aber Sie können sich gerne von auf kompetenten Partnern begleiten lassen (Steuerberater, Mitglied des Vorstands, Berater etc.)
- Erstellen Sie einen Leitfaden für das Gespräch, welche Themen wollen sie ansprechen, wie viel Zeit brauchen Sie, wer macht was, welche Unterlagen werden vorgelegt?
- Formulieren Sie sich Ihre Ziele, die Sie mit diesem Gespräch erreichen wollen
- Bleiben Sie im Gespräch ruhig und sachlich, besonders wenn Ihr Gesprächspartner in einigen Punkten eine andere Meinung vertritt

- »Verkaufen« Sie Ihre Vorhaben, mit Standing und Leidenschaft
- Zeigen Sie die positive Zukunftsentwicklung anhand fundierter Planzahlen auf
- Sprechen Sie offen über Problembereiche und kritische Punkte;
- Erwähnen Sie die Marktentwicklungen und Konkurrenzsituation in Ihrem Geschäftsumfeld und vergessen Sie nicht Ihre Wettbewerbsstärken sehr deutlich hervor zu heben.
- Dokumentieren Sie erreichte Zwischenziele und
- Stellen Sie die Ergebnisse noch einmal zum Schluss zusammen
- Legen Sie zusammen mit Ihrem Gesprächspartner das weitere Vorgehen fest, wer macht was, wie, bis wann
- Besprechen Sie mit dem Bankberater, wie Ihre Bonität eingestuft und Ihre Sicherheiten bewertet werden; wenn die Kreditentscheidung vorliegt, lassen Sie sich das Rating-Ergebnis (Bankeinstufung) erklären
- Die Banken streben danach, gösst möglichen Sicherheiten (Beispiele) für den Kredit, geizen Sie aber von Ihrer Seite mit vorhandenen Sicherheit und stimmen Sie keinesfalls überhöhten Forderungen der Bank zu sondern halten Sie gute Sicherheiten als Reserve zurück.
- Verwenden Sie niemals Ihre Altersversorgung zur Kreditabsicherung
- Verfügen Sie über eine gute guter Bonität und eine guter Absicherung, dann fordern Sie auch bestmögliche Konditionen.

Mögliche Vorgehensweisen bei Ablehnung des Kredites:

- Finden Sie die Ursachen für die Ablehnung heraus; mögliche Gründe könnten sein, Zweifel an der Unternehmerqualifikation, Image oder negativer Schufa-Eintrag, nicht ausreichende wirtschaftliche Verhältnisse, etc.
- Überprüfen Sie das Finanzierungsvolumens und ergründen Sie, ob sich die Zweifel bei der Bank ausräumen lassen
- Verhandeln Sie mit einer weiteren verhandeln; wird die Finanzierung erneut abgelehnt, kann es möglicherweise an der mangelnden Bonität liegen, die dann schnellstens ausgeräumt werden sollte

Grundsätzlich gilt: Wenn Sie von Ihrer Idee überzeugt sind, geben Sie nicht auf sondern handeln Sie – und optimieren Sie eventuelle Schwachstellen.