

Checkliste – Bankgespräch

1. Wer Geld braucht, braucht die Banken. Die Banken vergeben nicht nur ihre eigenen Darlehen, sondern haben auch die Aufgabe, Fördermittel für Existenzgründer zu vermitteln. Daher ist die Bank ein sehr wichtiger Ansprechpartner.
2. Man sollte genau wissen, wie viel Geld man benötigt und wie eine mögliche Finanzierung aussehen könnte.
Wer erst bei der Bank anfängt, seine Maschinen und Büroausstattung zu planen, hat schlechte Karten.
3. In kleineren Filialen sitzen nicht unbedingt die Experten für Existenzgründungen. Die sollte man aber aufsuchen. Allein schon deshalb, weil diese häufiger mit diesem Thema zu tun haben, weil Sie die Förderprogramme wahrscheinlich besser kennen usw.
4. Für ein solches erstes Gespräch sollte man sich unbedingt einen Termin geben lassen.
5. Man sollte den Banker als Geschäftspartner sehen. Er möchte Ihnen gerne einen Kredit verkaufen, und Sie wollen gerne einen Kredit aufnehmen. Das könnte zu einer idealen Partnerschaft führen.

Allerdings hat der Banker davor einige gesetzliche und interne Richtlinien zu beachten. Eines seiner wichtigsten Ziele ist z. B., eine größtmögliche Sicherheit der Kredite zu gewährleisten.

Das bedeutet, dass er sich besonders gut über den Kreditnehmer und das Vorhaben informieren muss, bevor er eine Entscheidung treffen kann.

6. Unterstützen Sie ihn dabei. Der Gesprächspartner bei der Bank sollte offen und umfassend informiert werden.
So kann der Banker Ihr Geschäft verstehen und das nötige Vertrauen zu Ihnen aufbauen.
7. Nicht zu früh zur Bank gehen. Ohne Konzept und ohne fundierte Kenntnisse des Marktes stehen Sie mit leeren Händen da.
Ein zweiter Versuch ist dann sehr schwierig.

Aber: Auch nicht zu spät zur Bank gehen. Kurz vor der Eröffnung und mit den ersten Verpflichtungen, wird die Bank Ihnen eine gewisse Skepsis entgegenbringen.

8. Meistens gilt bei den Banken das 4-Augen-Prinzip, d. h. es wird sich mindestens ein weiterer Banker mit Ihren Unterlagen auseinandersetzen - vielleicht ohne mit Ihnen persönlich zu sprechen.

Daher müssen Ihre Unterlagen auch ohne Erläuterungen aussagefähig sein.

Die Banken benötigen folgende Unterlagen für Ihre Entscheidung:

- Ausführliche Beschreibung Ihres Gründungsvorhabens (sowie Kurzzusammenfassung!)
- Lebenslauf, Aussagen über die fachliche und persönliche Kompetenz
- Investitionsplan, inkl. Kostenvoranschläge für größere Sachinvestitionen
- Umsatz-, Kosten-, Rentabilitätsvorschau
- Verträge (noch nicht unterzeichnet!), die hohe Kosten verursachen (z.B. Miete, Leasing, Franchise)
- Liquiditätsvorschau
- Nachweise über Eigenkapital, Sicherheiten und Vermögen
- Evt. eine freiwillige Schufa-Auskunft
- Evt. Gutachten, bzw. fachliche Stellungnahme von einem Experten (HWK, IHK, Steuerberater oder Unternehmensberater).

9. Informieren Sie sich im Vorfeld über mögliche Förderprogramme, die auf Sie zutreffen könnten und verlangen Sie von der Bank die Berücksichtigung der Fördermittel.
10. Bereiten Sie sich gut auf das Gespräch vor. Seien Sie bestens im Bilde über Ihr Vorhaben.
Testen Sie Ihr Konzept und sich, indem Sie eine Person Ihres Vertrauens von Ihrer Idee überzeugen.
Überlegen Sie, ob Sie Ihren Berater mit zur Bank nehmen wollen. In diesem Fall müssen Sie vorher klären, wer welche Rolle übernimmt (Sie sind der Unternehmer!).
11. Sie dürfen ruhig Angebote verschiedener Banken einholen. Ein Vergleich des effektiven Jahreszins, der Kreditbedingungen sowie der Einstellung zu Ihnen und Ihrem Vorhaben wird den richtigen Partner herausbilden.
Wenn Sie zuerst zu der Bank gehen, die Ihnen weniger zusagt, können Sie sich selbst unter Realbedingungen im Bankgespräch testen.
12. Ablehnungen von Banken sollten niemanden frustrieren.
Es kann viele Gründe geben, die mit dem Gründer oder der Geschäftsidee überhaupt nichts zu tun haben (z.B. Zurückhaltung gegenüber bestimmten Branchen, Risiken und Umfang der Kreditengagements der Bank; auch die Bank kann nicht endlos Geld verleihen).