

# Tipps für ein erfolgreiches Bankgespräch

## **Die Bank vorab umfassend informieren**

Ein Banker, der sich informiert und sicher fühlt, wird immer aufgeschlossener an einen Kreditantrag herangehen als ein Banker, der sich unsicher fühlt. Aus diesem Grund sollten die Unterlagen schon vorab der Bank zur Verfügung gestellt werden.

## **Das Kreditgespräch gut vorbereiten**

Damit das Kreditgespräch für Ihr Gründungsprojekt zum Erfolg wird, sollten Sie sich gut vorbereiten. Stellen Sie sicher, dass Sie die folgenden Fragen beantworten können.

- Woraus setzt sich der Kapitalbedarf zusammen?
- Wie sicher ist Ihre Planung bezüglich der Kredithöhe?
- Wie beurteilen Sie Ihre Konkurrenzsituation?
- Was unterscheidet das Unternehmen von Konkurrenten?
- Welche Umsatzchancen sehen Sie für Ihr Unternehmen?
- Wer sind hauptsächlich Ihre Kunden?
- Welches Betriebsergebnis erwarten Sie für das erste Geschäftsjahr?

## **Klare Zukunftsperspektiven entwickeln**

Auf jeden Fall sollten Sie fundierte Vorstellungen über die Zukunftsperspektiven Ihres Unternehmens vortragen können. Lassen Sie sich dabei aber nicht zu überzogenen optimistischen Prognosen verleiten. Bleiben Sie realistisch.

## **Kreditverhandlungen nicht unter Zeitdruck führen**

Führen Sie Ihre Kreditverhandlungen stets frühzeitig. Setzen Sie sich nicht selbst unter Zeitdruck, indem Sie sich zu spät um die Finanzierung Ihres Unternehmens kümmern.

## **Sich Zeit lassen für die Kreditverhandlung**

Nehmen Sie sich auf jeden Fall selbst genügend Zeit für die Kreditverhandlung.

## **Mit mehreren Banken verhandeln**

Verhandeln Sie ruhig mit mehreren Banken. Bleiben Sie in gutem Kontakt zu den Banken, bei denen es nicht zum Geschäftsabschluss kommt. Pflegen Sie auch zu diesen Instituten weiterhin gute Verbindungen. Es könnte später einmal von Vorteil sein.

## **Finanzierungsvorhaben exakt erläutern**

Erläutern Sie der Bank genau, was und warum Sie etwas vorhaben. Banker sind Fachleute in Sachen Finanzierung und verstehen im Zweifel wenig von Ihrer Branche. Machen Sie also deutlich, warum Sie gerade dieses und jenes benötigen, und zeigen Sie die dadurch eintretenden Vorteile auf. Beweisen Sie, dass sich die Sache rechnet.

## **Managementqualität in den Vordergrund rücken**

Machen Sie deutlich, dass bei Ihnen die kaufmännische Seite Gleichrang mit der branchenspezifischen hat. Nehmen Sie Ihren Unternehmensberater oder Steuerberater mit zum Bankgespräch. Demonstrieren Sie Kompetenz auf allen Ebenen.

## **Notieren Sie sich Wichtiges**

Machen Sie sich über wichtige Gesprächspunkte Notizen. Fertigen Sie eine Aktennotiz an; denn dann können Sie auch noch zu einem späteren Zeitpunkt nachkontrollieren, ob alle Punkte - so wie besprochen - in den Kreditvertrag aufgenommen wurden.

## **Nehmen Sie sich Verstärkung mit zur Kreditverhandlung**

Führen Sie Ihre Kreditverhandlungen möglichst nicht alleine. Nehmen Sie ruhig einen sachkundigen Partner oder Berater mit.

## **Stellen Sie zuerst Ihr Konzept vor und sprechen Sie erst später über Konditionen**

Verhandeln Sie nicht zuerst über Konditionen, sondern präsentieren Sie zunächst Ihr Konzept. Erst wenn hier alle Dinge klar sind, sprechen Sie über Konditionen. Dann fragen Sie aber bitte nach allen Konditionsbestandteilen, auch nach Nebenkosten und indirekten Kosten. Fragen Sie nach der Effektivverzinsung und lassen Sie sich erläutern, welche Positionen in die Berechnung Eingang gefunden haben.