

Merkblatt - Das Bankgespräch

Sofern zur Realisierung eines Businessplans Fremdkapital benötigt wird, kommt es zu einem Finanzierungsgespräch mit der Hausbank oder einem privaten Investor. Zur Beurteilung einer Investitionsentscheidung prüfen Banken und Investoren auf Basis eines Businessplans immer das mit dem Vorhaben verbundene Risiko. Neben einer guten Vorbereitung ist vor allem ein überzeugendes und kompetentes Auftreten gegenüber der Bank wichtig. Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Gespräch sind ein gepflegtes Erscheinungsbild, Sachlichkeit/Souveränität und eine positive Körpersprache. Ebenso sollte es eine Selbstverständlichkeit sein, dass alle Inhalte des Businessplans verinnerlicht wurden. Bestenfalls sollten im Vorfeld auch einige Strategien vorbereitet werden, um auf Bedenken der Gesprächspartner angemessen reagieren zu können. Die folgende Zusammenstellung zeigt einige typische Fragen in Finanzierungsgesprächen, auf die sich der Existenzgründer, Manager oder Unternehmer im Vorfeld des Gesprächs gezielt vorbereiten sollte.

Zusammenstellung typischer Fragen im Bankgespräch:

Häufig gestellte Fragen:

- Bitte stellen Sie sich und die Mitglieder der Führungsmannschaft kurz vor und gehen Sie auf die Lebensläufe aller Beteiligten ein.
- Bitte beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee und das Produkt- und Dienstleistungsprogramm.
- Wie sind Sie zu ihrer Gründungsidee gekommen?
- Für welchen Standort haben Sie sich entschieden und aus welchen Gründen?
- Stellen Sie uns bitte Ihre Organisationsplanung inkl. Aufbau- und Ablaufplanung vor.
- Erläutern Sie uns bitte Ihr Marketing-Konzept, indem Sie alle gewählten Instrumente begründen. Wie bekommen Sie Kunden?
- Welches Investitionsvolumen wird zum Zeitpunkt der Gründung und in den folgenden 12 Monaten erforderlich?
- Wie hoch ist der noch zu deckende offene Finanzierungsbedarf für Ihr Vorhaben?
- Welche Förderprogramme können für Ihr Vorhaben in Anspruch genommen werden?
- Bitte erläutern Sie uns die einzelnen Teilpläne Ihres Finanzplans und wie haben Sie die Zahlen ermittelt?
- Welche Netto-Absatzzahlen erwarten Sie in den ersten drei Jahren?
- Welche Rentabilitätshöhen streben Sie kurz-/mittel- und langfristig an und wie realistisch erscheint Ihnen das?
- Was tun Sie, wenn die von Ihnen angepeilten Ergebnisse nicht eintreten?
- Wie wird sich Ihr Markt bzw. Ihre Branche künftig entwickeln und wie beurteilen Sie diese Entwicklungen?
- Welche Sicherheiten zur Absicherung des Kredits/Darlehens können Sie uns bieten?
- Benutzen Sie den Businessplan auch als permanentes Kontrollinstrument zur Unternehmenssteuerung?



Weitere Fragen:

Für welche Zielgruppen bieten Sie welche Lösungen an und welche Potenziale je Zielgruppe sind im Markt vorhanden?

Gibt es Alleinstellungsmerkmale und wie erzielen Sie Wettbewerbsvorteile?

Nennen Sie uns bitte die wichtigsten Ziele Ihres Unternehmens?

In welcher Rechtsform möchten Sie Ihre Geschäfte betreiben und warum haben Sie sich gerade für diese Rechtsform entschieden?

Gehen Sie bitte ausführlich auf die von Ihnen erstellte Marktanalyse ein.

Zu welchem Zeitpunkt wird Ihr Unternehmen die Gewinnzone erreichen?

Welche Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken bringt Ihr Geschäftskonzept mit sich?

Erfahrungsgemäß ist man bestens auf das Gespräch vorbereitet, wenn in Ergänzung zu den vorbereiteten Antworten die richtigen Unterlagen mitgebracht werden.

Mitzuführende Unterlagen zum Bankgespräch:

Privat:

- Kopie Personalausweis + Steuer-ID
- Ausführlicher Lebenslauf mit Zeugnissen
- Selbstauskunft inkl. Vermögens- und Schuldenübersicht
- Umsätze des privaten Girokontos der letzten 6 Monate
- Unterschriebene Zustimmung Bankauskunft
- Nachweis des Besuchs eines Existenzgründungsseminars oder sonstigen Schulungen/ Coachings

Gewerblich:

- Professionell ausgearbeiteter Businessplan inklusive vollständigem Finanzplan
- Planzahlen für einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren plus Rumpfgeschäftsjahr auf Monatsbasis (Kapitalbedarf, Kosten, Umsätze, Rentabilität, Liquidität)
- Verträge (Mietverträge, Leasingverträge, Kaufverträge)
- Handelsregisterauszug (sofern vorhanden), bei Gesellschaften zusätzlich den Gesellschaftsvertrag

Bei Übernahme eines bereits bestehenden Gewerbes:

- Jahresabschlüsse inkl. Kostennachweise bzw. Einnahmenüberschussrechnung der letzten beiden vollständigen Geschäftsjahre inkl. Vorjahreszahlen
- Aktuelle BWA inkl. Summen- und Saldenliste

Mit diesem allgemeinen Merkblatt können wir dir hoffentlich einen guten Einblick in das Thema Bankgespräch geben. Für eine individuelle Beratung, in der wir auch auf die für dich relevanten Sonderfälle eingehen können und deine weiteren Fragen beantworten, nimm gerne Kontakt zu uns auf!