

Tipps für das Bankgespräch

Stand 02/2008

Fast jede Existenzgründung ist mit einem bestimmten Investitionsaufwand verbunden. Bei vielen Existenzgründungen liegt der Kapitalbedarf über dem vorhandenen Eigenkapital, so dass die Notwendigkeit besteht, Darlehen eines Kreditinstituts in Anspruch zu nehmen. Da das Bankgespräch von zentraler Bedeutung für die Existenzgründung ist, möchten wir Ihnen einige Informationen und Tipps zur Gesprächsvorbereitung geben.

Auswahl der Bank

Zunächst sollten Sie sich als Existenzgründer darüber Gedanken machen, bei welcher Bank Sie vorsprechen möchten. Ratsam ist zunächst der Gang zur Hausbank, da man Sie hier kennt und evtl. schon eine langjährige Kundenbeziehung besteht. Beim Einbeziehen von Fördermitteln ist es erfahrungsgemäß ratsam, eher eine größere Bankfiliale anzusprechen und dort den zuständigen Firmenbetreuer oder einen Kreditsachbearbeiter aufzusuchen. Planen Sie für die Vorbereitung des Bankgesprächs unbedingt ausreichend Zeit ein. Es ist absolut ratsam, vorab einen Termin mit dem zuständigen Gesprächspartner bei der Bank zu vereinbaren.

Kreditwürdigkeitsprüfung

Das Kreditinstitut wird analysieren, ob Sie und Ihr Unternehmen die Gewähr für eine Rückzahlung und Erfüllung Ihrer Verbindlichkeiten bieten. Ihre persönliche Kreditwürdigkeit ist gegeben, wenn Sie aufgrund Ihrer Zuverlässigkeit, Ihrer beruflichen Qualifikation und Ihrer unternehmerischen Fähigkeiten Vertrauen verdienen. Beispielsweise sind Zielstrebigkeit, Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen und Flexibilität unverzichtbare Eigenschaften für einen erfolgreichen Unternehmer. Darüber hinaus erwartet man von Ihnen fachliche Kompetenz und Branchenkenntnisse. Sie sollten die Stärken und Schwächen ihres zukünftigen Unternehmens kennen, Entwicklungen erklären und Gestaltungsmöglichkeiten aufzeigen können, dies sollte selbstverständlich sein.

Benötigte Unterlagen

Ausschlaggebend für den Erfolg des Kreditgesprächs sind in erster Linie auch die Unterlagen, die der Firmengründer am besten einige Tage vor dem Bankgespräch für seinen Gesprächspartner bei der Bank einreicht. Hierzu gehört in jedem Fall ein ausführlicher Lebenslauf mit Ausbildungs- und Arbeitszeugnissen sowie ein informativer Geschäftsplan. Dieser beschreibt so ausführlich wie möglich die zu finanzierende Geschäftsidee. Der [Online-Geschäftsplaner](#) der IHK Offenbach am Main inklusive Gründerkurs führt Sie schrittweise zur Erstellung ihres eigenen Geschäftsplans. Falls Sie gerne externe Hilfe in Anspruch nehmen möchten, gibt es hierfür auch die Möglichkeit der bezuschussten Beratung. Wir beraten Sie hierzu gerne.

Sicherheiten

Die Bestellung von Sicherheiten stellt für die Bank eine Garantiefunktion dar, falls unvorhergesehene Umstände eintreten, die eine Rückzahlung des Kredites verhindern. Für die Bank sind stets folgende Fragen maßgebend:

- ist die in Aussicht gestellte Sicherheit gut und ausreichend
- lässt sich die Sicherheit leicht vereinbaren und einfach überwachen
- ist die Sicherheit schnell und ohne Schwierigkeiten zu verwerten

Nachfolgend beispielhaft einige Kreditsicherungsmöglichkeiten im Überblick:

- Festgeld, Bausparverträge, Lebensversicherungen, Wertpapiere
- Grundschulden auf Immobilien
- Bürgschaften (Vorsicht bei der Verbürgung mit Ihrem Elternhaus oder dem Erbe Angehöriger)
- Bürgschaft der Bürgschaftsbank Hessen (Antragstellung über Ihre Bank, teilweise auch direkt bei der Bürgschaftsbank Hessen)
- Sicherungsübereignung von Maschinen, Fahrzeugen usw.
- Forderungsabtretung

Bankgespräch

Denken Sie immer daran, Sie sind kein Bittsteller. Überzeugen Sie durch seriöses Auftreten, verständliche Ausdrucksweise (kein Fachchinesisch) und Offenheit. Sie können durchaus das Bankgespräch in Begleitung eines Beraters führen, doch denken Sie daran, dass Sie und Ihre Geschäftsidee im Mittelpunkt stehen. Reden Sie in erster Linie, ihr Berater kann gerne unterstützend tätig sein. Der Banker wird nie an Ihren Erfolg glauben, wenn Sie Ihr eigenes Projekt von einem anderen erklären lassen. Machen Sie sich über wichtige Gesprächspunkte Notizen. Bringen Sie für die berechtigten Sicherheitswünsche der Bank Verständnis auf. Verweigern Sie Sicherheiten aber da, wo sie offensichtlich übertrieben erscheinen. Fragen Sie nach allen Konditionsbestandteilen. Lassen Sie sich die Effektiv-Verzinsung mitteilen und erklären.

Sollte der Banker den Kreditantrag dennoch ablehnen, lassen Sie sich die genauen Gründe nennen. Denn nur so können Sie evtl. Schwachstellen in Ihrem Konzept aufdecken und Gegenargumente einbauen.

Ansprechpartner

Geschäftsbereich Starthilfe und Unternehmensnachfolge

Holger Winkler

Telefon: 069 8207-226

E-Mail: winkler@offenbach.ihk.de

Dieses Merkblatt soll Ihnen erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Für die Richtigkeit und Aktualität der enthaltenen Angaben können wir trotz sorgfältiger Prüfung leider keine Gewähr übernehmen