

# 10 Tipps für das lohnende Bankgespräch

**B**Workshop zum ISB-Gründertag 2018  
**B**17.15 – 17.50 Uhr

**B**Bastian Winkelhaus – Abteilungsleiter Gewerbekunden

# Tipp 1 – Businessplan auf aktuellem Stand

Ja, Ihr Businessplan ist ein Work in Progress, aber wenn Sie auf der Roadshow Erfolg haben wollen, müssen Sie von Anfang an delivern.

There's no second chance for a first impression!

Daher den Plan nochmal checken bevor Sie ihn abgeben, ob alles up-to-date und in sich stimmig ist.

# Tipp 2 – Authentische Sprache

Bleiben Sie authentisch! Kein Marketingsprech, keine Floskeln.

So wenig Abkürzungen und Fachbegriffe wie möglich.

Ihr Businessplan muss auch für jemanden, der sich in Ihrer Branche nicht auskennt, gut lesbar sein.



# Die Sparkasse Mainz – Gut für die Region

- B** Engagiert in der regionalen Wirtschaft: Geschäftsgebiet 30 km Umkreis
- B** Immer in Ihrer Nähe : 21 Filialen und 24 SB-Einrichtungen
- B** Kreditvolumen für Unternehmen: 554,3 Mio.€ (2016)
- B** Kurze Entscheidungswege: Alle Kompetenzträger unter einem Dach
- B** Öffentlich-rechtliches Institut: Dem Gemeinwohl und der Wirtschaftsförderung in der Region verpflichtet
- B** Alles aus einer Hand: Starke Verbundpartner in der Sparkassenfinanzgruppe, z.B. Sparkassenversicherung, Deutsche Leasing, LBS und viele mehr



# Tipp 3 - Der richtige Gesprächspartner

- Zu welcher Bank?
  - Hausbank <-> Neue Bank
  - Lokale Bank <-> Großbank
- Im Internet nach Spezialist Existenzgründer oder Gewerbekunden suchen
- Alternativ Telefonzentrale fragen
- Nicht einfach in der Geschäftsstelle abgeben

# Tipp 4 – Früh genug zum Gespräch

- Für KfW-Fördermittel muss das erste Gespräch vor Vorhabensbeginn stattfinden
- Bitte noch keine Verpflichtungen eingehen, denen Sie ohne Kredit nicht nachkommen können!
- Bei Risikobeteiligung KfW müssen Sie mit 4 Wochen Bearbeitungszeit rechnen, vom Erstgespräch bis zur Zusage!
- Bei Bedarf geben wir auch Tipps in der Planungsphase

# Tipp 5 – Gut vorbereitet zum Gespräch

- Nicht nur sollte der Businessplan auf dem aktuellsten Stand und in sich stimmig sein
- Auch Sie sollten Ihren Businessplan gut kennen und Auskunft geben können
- Insbesondere wenn Sie den Plan nicht allein erstellt haben, z.B. mit einem Gründungsberater zusammen, so müssen dennoch Sie in der Lage sein, Ihr Vorhaben im Detail zu erklären

# Tipp 6 – Worauf achtet die Bank?

## Fachliche Kompetenz

- Was haben Sie vor?
- Warum sind Sie fachlich geeignet, dieses Unternehmen zum Erfolg zu führen?
- Bisherige Erfahrungen in der Branche? Ausbildung, Berufserfahrung, Hobby?
- Lebenslauf beifügen

# Tipp 7 – Worauf achtet die Bank?

## Kaufmännische Kompetenz

- Warum sind Sie kaufmännisch dazu in der Lage, das Unternehmen zum Erfolg zu führen?
- Haben Sie schon Erfahrung in der Selbständigkeit? Eine kaufmännische Aus- oder Weiterbildung?
- Haben/Brauchen Sie Hilfe, z.B. durch einen Steuerberater?
- Ist Ihre Preisgestaltung stabil oder müssen Sie z.B. einzelne Aufträge immer wieder kalkulieren? Können Sie das?

# Tipp 8 – Sie sind wichtiger als die Branche

- Seien Sie konkret! Was zeichnet Ihr Unternehmen konkret aus?
- Erläuterungen zur Branche nur nötig, wenn Ihr Vorhaben eher ungewöhnlich ist
- Beispiel:
  - Wie oft die Deutschen im Durchschnitt zum Frisör gehen, wieviel Geld Sie dort ausgeben und dass im Rhein-Main-Gebiet überdurchschnittlich verdient wird, brauchen Sie nicht zu erwähnen!
  - Viel interessanter: Wo ist Ihr Standort? Was gibt es im näheren Umfeld an Konkurrenz? Was bieten Sie an, was sonst nur wenige haben? Wie ist Ihre Preisgestaltung?

# Tipp 9 – Die Zahlen müssen stimmen

- Wo liegt Ihr Break-Even-Punkt?
- Was müssen Sie machen, um diesen zu erreichen? Was bedeutet das konkret in Tagesumsätzen, Anzahl Kunden oder Arbeitsstunden pro Tag?
- Wie hoch sind Ihre privaten Kosten und sind diese gedeckt?
- Übernehmen Sie einen bestehenden Betrieb? Dann Zahlen vom Vorgänger und Erklärung Ihrer Abweichungen
- Betriebsmittel realistisch planen anhand eines Liquiditätsplans (ab 25 TEUR Kredit bei der KfW obligatorisch)

# Tipp 10 – Falls es beim ersten Mal nicht klappen sollte

- Wir wollen Ihnen nichts böses. Wir betrachten Ihr Vorhaben neutral und müssen zum Ergebnis kommen, dass eine gute Erfolgswahrscheinlichkeit besteht.
- Wir haben viel Erfahrung, aber keine Glaskugel. Ein anderer Berater bei einer anderen Bank mag zu einer anderen Einschätzung kommen.
- Holen Sie sich soweit möglich ein konkretes Feedback ein.
- Nutzen Sie die Erfahrungen und das Feedback, nehmen Sie ggf. Änderungen vor, damit Sie beim nächsten Anlauf mehr Erfolg haben.

# Haben Sie noch Fragen?

Lassen Sie uns darüber sprechen. Jetzt, später beim Infomarkt oder rufen bzw. mailen Sie mich an.

