

Spezielle Tipps

Hinweis: Sie finden diese Checkliste als interaktives PDF unter www.kfw.de/gruenderservice

für Existenzgründer und Unternehmer vor dem Bankgespräch

Haben Sie schon ein Existenzgründungsseminar besucht?

Es hilft Ihnen bei der Vorbereitung Ihrer Existenzgründung und bei den ersten Schritten als Unternehmerin oder Unternehmer. Anbieter sind u. a. die IHK, die Handwerkskammer, die Bundesagentur für Arbeit.

Haben Sie eine Existenzgründungsberatung Ihrer IHK/Handwerkskammer wahrgenommen?

Die Kammern verfügen über umfangreiche Kenntnisse, die für Gründerinnen und Gründer interessant sind, u. a. über Branchenvergleichszahlen. Alternativ: Haben Sie Ihren Fachverband um Rat gefragt?

Haben Sie Ihren Businessplan selbst erstellt?

Durchleuchten Sie zunächst Markt und Wettbewerb und erarbeiten Sie dann den Businessplan. Das ist eine wichtige Vorbereitung auf Ihre künftige Selbstständigkeit, da Sie sich mit allen Facetten des Konzepts, des Investitions- und Finanzierungsplans, der Umsatz- und Ertragsvorschau und des Liquiditätsplans eingehend befassen. Tipps finden Sie unter www.kfw.de/Businessplan. Lassen Sie den Businessplan ggf. von einem Berater der Kammer oder einem Steuerberater/Unternehmensberater optimieren, aber präsentieren Sie ihn Ihrer Hausbank selbst! Dies wird Ihr erster aktiver Verkaufsprozess als Unternehmerin oder Unternehmer sein. Übrigens: Planen Sie Ihre Investitionen und den Betriebsmittelbedarf für mindestens zwei Jahre, damit Sie sicher sein können, dass Ihre Hausbank Sie bei planmäßiger Entwicklung Ihres Unternehmens auch über die Startphase hinaus begleitet.

Sind Sie über die öffentlichen Fördermöglichkeiten informiert?

Nachrangdarlehen stärken Ihre Eigenkapitalbasis. Bürgschaftsbanken und die teilweise Haftungsfreistellung beim ERP-Gründerkredit – StartGeld reduzieren das Hausbankrisiko. Zielführende Informationen erhalten Sie bei der KfW, Servicrufnummer: 0800 5399001*, www.kfw.de, über die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, www.bmwi.de, und unter www.existenzgruender.de. Wie die teilweise Haftungsfreistellung funktioniert, erfahren Sie unter www.kfw.de. Auskunft zu den öffentlichen Bürgschaften erteilt der Verband der Bürgschaftsbanken, www.vdb-info.de.

Lassen Sie auch andere für sich sprechen.

Eventuell verstärken Sie Ihre Chancen, ein Kreditinstitut für einen Förderantrag zu gewinnen, wenn Sie bereits eine Stellungnahme/ einen Beratungsbericht einer/-s Kammer, Wirtschaftsprüfers, Berufsvertretung, Unternehmensberaters vorlegen können. Klären Sie, ob Ihre Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer bereit ist, Kreditinstituten Auskunft über ihre Einschätzung eines Gründungskonzeptes zu erteilen.

Nutzen Sie die Marktwirtschaft auch bei der Finanzierung.

In vielen Förderprodukten haben wir das risikogerechte Zinssystem eingeführt. Unterschiedliche Banken beurteilen das mit einer Darlehensvergabe verbundene Risiko unterschiedlich, was sich letztlich im Zinssatz niederschlägt. Verhandeln Sie daher am besten gleich parallel mit mehreren Banken. Näheres unter www.kfw.de. Und: Falls eine Bank den Finanzierungswunsch ablehnt, haben Sie ein weiteres Eisen im Feuer und müssen nicht die Gespräche von vorn beginnen.

Lassen Sie sich bei einer Ablehnung von der Bank die konkreten Gründe nennen.

Verabreden Sie deshalb auch nach einer schriftlichen Ablehnung ein Gespräch. Nutzen Sie diese Angaben, um gegebenenfalls Ihr Konzept nochmals zu überarbeiten und es dieser bzw. einer anderen Bank erneut vorzustellen.

Surf-Tipp: Trainieren Sie mit dem eTraining des BMWi.

Um noch besser auf das Bankgespräch vorbereitet zu sein, können Sie das neue eTraining-Tool des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie nutzen. Lesenswert ist zudem die Broschüre „Vorbereitung auf das Bankgespräch“ des BMWi. Beides erreichen Sie unter <http://www.existenzgruender.de/DE/Gruendungswerkstatt/Online-Training/inhalt.html>.
