

»JA, ich werde jetzt selbstständig!«

Eine Info-Serie von

GRÜN4YOU
Erfolg ist plantbar!

unterstützt von der

WOCHENPOST
Die freundliche Verbraucherzeitung

Heute: Das Bank-Gespräch

An dieser Stelle verrät Unternehmensberater Harald Wachter (»HW-Consulting«) exklusiv, was angehende Existenzgründer bei ihrem Weg zum eigenen Chefsessel beachten sollten.

»Für viele Neugründer ist es oft das erste Kreditgespräch in einer Bank, deshalb bedarf es einer gründlichen, sorgfältigen Vorbereitung. Bedenken Sie, dass auch auf den Bankberater ein hohes Maß an Verantwortung zukommt und er Sie und Ihr Vorhaben in kurzer Zeit beurteilen muss.

Wichtig ist auf jeden Fall: Sie – und Ihr Businessplan – müssen überzeugen! Auch wenn Ihr Berater Sie begleitet, Sie sind der künftige Unternehmer, beziehungsweise die künftige Unternehmerin. Es fängt bei dem äußeren Erscheinungsbild an. Sie sollten sicherlich Sie selbst bleiben, sich nicht gänzlich verstellen, aber auch nicht zu lässig auftreten. Der erste Eindruck ist auch hier oft schon entscheidend.

Sie sollten auf jeden Fall authentisch erscheinen und Sie müssen von Ihrer Geschäftsidee überzeugt sein, sonst können Sie Ihr Vorhaben nicht an 'den Mann' oder 'die Frau' bringen. Hierzu sollten Sie die wichtigsten Daten und Fakten Ihres Anliegens frei vortragen können. Gehen Sie davon aus, dass die meisten Geldinstitute Ihren Businessplan schon vor dem Gespräch einsehen wollen, um sich entsprechend vorzubereiten.

Verwenden Sie im Gespräch nicht zu viel 'Fachchinesisch'. Die Inhalte Ihres Vorhabens müssen 'Hand und Fuß haben', müssen 'rüberkommen'. Eine kurze, verbale Zusammenfassung Ihrer fachlichen, kaufmännischen und unternehmerischen Fähigkeiten wird in der Regel erwartet. Klare Aussagen zu Stärken und Schwächen sind gewünscht. Lesen Sie auf keinen Fall den ganzen Businessplan vor, konzentrieren Sie sich auf Besonderheiten. Bringen Sie Ihr technisches und fachliches Know-how zum Ausdruck und wirken Sie auf jeden Fall auch kompetent zum Thema Marketing und Vertrieb. Die Planzah-

len Ihres Businessplanes sollten Sie verinnerlichen und erklären können. Ihre unternehmerischen Fähigkeiten wie Selbstdisziplin, Überzeugungskraft, Ausdauer, soziale Kompetenz sollten Sie klar zum Ausdruck bringen. Überzeugen Sie durch Ihr Auftreten und zum Beispiel Ihren Lebenslauf.

Wichtig ist natürlich auch, dass Sie alle Unterlagen für die Bank parat haben. Hierzu zählen unter anderem der Kapitalsbedarfsplan, Liquiditätsplan, Rentabilitätsvorschau, Lebenslauf mit beruflichem Werdegang, Arbeits- und Prüfzeugnisse, Vertragsentwürfe (für Miet-/Pacht-, Gebiets- oder Leasingverträge), Vermögensübersicht, Liste der Sicherheiten. Fragen Sie nach öffentlichen Fördermitteln! Hierzu informieren Sie sich aber auf jeden Fall im Vorfeld. Zeigen Sie dies, bleiben Sie hart, denn Sie brauchen die für Sie günstigste Variante. Bei allem gilt: Sie sind kein Bittsteller! Treten Sie selbstsicher und überzeugend auf!

Übrigens: Die häufigsten Mankos beim Bankgespräch sind: Präsentation eines nicht ausgereiften Unternehmenskonzeptes (46%), mangelnde Sicherheit beim Finanzierungsgespräch (31%). Unfähigkeit, das eigene Konzept schlüssig zu erläutern (27%), Gesprächsführung nur durch den Berater (17%) sowie weitere Defizite beim Gespräch mit dem Kreditinstitut (25%).



Harald Wachter

HW-CON
Harald Wachter Consulting

Existenzgründer sind herzlich zur Sprechstunde von »Grün4You« in der WOCHENPOST-Geschäftsstelle Langenfeld, Hauptstraße 108, am 25. September von 16 bis 17 Uhr eingeladen. Das erste Info-Gespräch ist kostenlos! Anmeldung unter Tel. 0211/7 58 48 59-21. www.gruen4you.de.