

10-Punkte-Plan: So überzeugen Sie Ihre Bank

- Informieren Sie sich vor der Durchführung von Neuinvestitionen oder anderen Finanzierungsvorhaben sorgfältig über die zahlreichen Förderungsprogramme. Diese müssen meist vor Vertragsabschluss beantragt werden. Genaue Planungsrechnungen müssen für sich selbst sprechen und können unter ökonomischen Gesichtspunkten relativ genau bewertet werden. Sie müssen KfW-tauglich und bankenüblich sein!
- Arbeiten Sie vor dem ersten Bankkontakt mit Ihrem Berater ein klar strukturiertes Finanzierungskonzept aus, das die notwendigen Planungsrechnungen (insbesondere die Liquiditätsplanung) enthält. Sonst führt das Gespräch ins Leere und Sie hinterlassen einen schlechten Eindruck.
- Sie müssen den voraussehbaren Kapitalbedarf für Ihr Projekt vor Beginn der Verhandlungen mit Geldgebern präzise definieren. Zum einen demonstrieren Sie damit Seriosität. Zum anderen ist eine spätere Erweiterung des Finanzierungsrahmens sonst schwer glaubhaft zu begründen. Sie brauchen eine „belastbare“ Liquiditätsplanung.
- Der Bankberater ist - innerhalb der Bank – nur die „erste Instanz“. Er entscheidet nicht alleine. Den Berater müssen Sie davon überzeugen, für Ihr Projekt zu sprechen. Die eigentliche Information geben Sie der Bank schriftlich mit Ihrem „Zukunftskonzept“. Die Entscheidungsträger werden oft nur das sehen, was Sie schriftlich einreichen.
- Suchen Sie sich eine kompetente Hausbank. Nur über diese können Finanzierungshilfen beantragt werden. Leider ist das spezialisierte Wissen über KfW-Sonderkredite und alternative Finanzierungen nicht bei jeder Bank vorhanden. Banken sind Wirtschaftsunternehmen, die in Konkurrenz zueinander stehen. Sprechen Sie deshalb immer mit mehreren Banken.
- Bei allen Prognosen ist es ratsam, von euphorischen Wunschdaten abzusehen. Eine weniger ertragreiche, dafür aber realistische Prognose ist mehr wert. Hier sollten Sie einen spezialisierten Unternehmensberater konsultieren.
- „Fakten, Fakten, Fakten und an die Leser denken“, ist das Motto des erfolgreichen Focus-Herausgebers Helmut Markwort. Dieses Vorgehen empfiehlt sich auch für das Zukunftskonzept. Ihre Unterlagen sollten beim ersten Gespräch vollständig sein. Alles, was Sie der Bank vortragen, müssen Laien verstehen! Der Banker kennt sich mit Zahlen aus, in der Regel nicht mit Ihrem Geschäft. Erläutern Sie Ihr Geschäft mit einfachen Worten.
- Mit der Frage "Welche Sicherheiten können Sie uns bieten?" müssen Sie bei Kreditgesprächen stets rechnen. Das gilt auch, wenn KfW-Darlehen für Sie von der Hausbank beantragt werden. Denken Sie an die Angebote der Bürgschaftsbanken.
- Basel III: Die Mindestanforderungen der Bank an den Kreditnehmer sollen an den tatsächlichen ökonomischen Risiken ausgerichtet werden. Optimieren Sie Ihr Rating, damit Ihr Zins billig wird.
- Sie müssen selbst wissen, was Sie wollen und dürfen nicht auf die Vorschläge "Ihrer Hausbank" warten. Ein möglichst optimaler Finanzierungsmix sollte Ihr Ziel sein.