

Die zehn Sünden in Kreditverhandlungen

1. Hektik in der Bank verbreiten

Verbreiten Sie keine Hektik, wenn Sie bei der Bank anrufen, um einen Termin für das Kreditgespräch zu vereinbaren.

Zwischen dem Telefonat und dem eigentlichen Termin sollten etwa fünf Tage liegen. Sie wirken planlos und schlecht organisiert, wenn Sie auf einen früheren Termin drängen.

2. Schlecht angezogen erscheinen

Ihr Erscheinungsbild und Ihr Verhalten machen bis zu 60 Prozent der Entscheidung des Bankers aus.

Zum Erscheinungsbild gehören der Dresscode, der direkte Augenkontakt und ein fester Händedruck.

3. In der Vergangenheit schwelgen

Gewöhnlich werden Sie aufgefordert, kurz Ihren Lebenslauf zusammenzufassen. Schwelgen Sie jedoch nicht in der Vergangenheit, sondern verbreiten Sie zukunftsorientierte Aufbruchstimmung.

4. Trocken und emotionslos präsentieren

Während der Antragsteller seine Pläne erläutert, bewertet der Banker die Qualität Ihrer Präsentation: Hat er einen talentierten Verkäufer-Typen vor sich? Würde er diesem Unternehmer etwas abkaufen?

Es geht also nicht nur um Inhalte, sondern auch darum, wie Sie den Banker überzeugen.

5. Keine konkreten Beispiele parat haben

Praktische Beispiele würzen ein trockenes Kreditgespräch. Zeigen Sie, dass Sie sich zu allen Eventualitäten des zukünftigen Geschäftsalltags Gedanken gemacht haben.

6. Schlecht über die Konkurrenz sprechen

Das Gespräch wird unweigerlich auch auf die Marktsituation und die Konkurrenz eingehen.

Hier lautet die wichtigste Regel: Niemals schlecht über die Konkurrenz sprechen. Eine sachliche Auseinandersetzung ist angemessen.

7. Teilnahmslos dasitzen

Es ist nicht verboten, sich während des Gesprächs Notizen zu machen.

Unternehmer, die nur da sitzen und alles auf sich einprasseln lassen, wirken schnell desinteressiert und motivationslos.

8. Zielgruppe nicht kennen

Die Zielgruppe des zukünftigen Unternehmens müssen Sie unbedingt plastisch und realistisch darstellen.

Es geht nicht nur um das Produkt und wie es verkauft werden soll, sondern auch darum, wer es kaufen wird.

9. Als Bittsteller auftreten

Niemals sollten Sie als Bittsteller auftreten. Fühlen Sie sich immer als gleichwertiger Geschäftspartner: Sie verkaufen Ihre Geschäftsidee und der Banker seinen Kredit.

10. Gespräch ohne nächste Schritte abschließen

Am Ende des Gesprächs muss unbedingt ein konkreter Verbleib formuliert werden: Wer kontaktiert wen wann als nächstes? Welcher Zeitplan und welche Fristen müssen eingehalten werden?

Das Prinzip: Verzichtet man auf genaue Absprachen, verzichtet man vermutlich auch auf den Kredit!

Fünf Tipps für ein souveränes Auftreten

Im besten Falle sollte das Gespräch zwischen dem Antragsteller und der Bank auf Augenhöhe ablaufen, berichtet foerderland.de: Unternehmer sollten keine Bittsteller-Rolle gegenüber der Bank einnehmen.

Dazu empfiehlt das Unternehmer-Portal im Vorfeld folgende fünf Maßnahmen:

1. Erstellen Sie einen aussagekräftigen Businessplan

Der Schlüssel zum Geld ist der Businessplan. Hier ist Exaktheit geboten: Nur betriebswirtschaftlich korrekte und plausible Kalkulationen und Angebote überzeugen die Finanzexperten. Eine grobe Kostenaufstellung ist zu wenig.

Zudem sollte die Geschäftsidee nachvollziehbar dargestellt werden. Auch Außenstehende müssen das Projekt verstehen können.

2. Verteilen Sie die Verbindlichkeiten auf mehrere Kredite

Überlegen Sie, ob Sie das ganze Geld auf einmal benötigen.

Wenn Geld zu unterschiedlichen Zeitpunkten verfügbar sein soll, kann es sinnvoll sein, einen Kredit auf mehrere kleine Darlehen aufzuteilen. Dadurch können Zinsen gespart und die Finanzierungslast auf verschiedene Schultern verteilt werden.

3. Wählen Sie die passende Bank

Bei der Wahl der Bank sollten Selbständige Sorgfalt walten lassen. Kreditkonditionen auf den Internetseiten der Banken sagen nicht viel aus: Das konkrete Rating entscheidet.

Verschaffen Sie sich in Gesprächen einen Eindruck von der Bank und dem zuständigen Sachbearbeiter. Bei welcher Bank sind kurzfristige Termine möglich? Welcher Sachbearbeiter erschien besonders kompetent und motiviert?

4. Bereiten Sie die Unterlagen vor

Fragen Sie bei der Termin-Vereinbarung nach den notwendigen Unterlagen und bereiten sie diese falls möglich schon vor. Dazu gehört etwa eine Vermögensaufstellung bzw. Selbstauskunft.

Abhängig vom jeweiligen Kreditantrag, dem Antragsteller oder der Bank können zudem ein Einkommenssteuerbescheid, eine Grundbucheintragung oder ähnliches verlangt werden. Reichen Sie zusätzlich benötigte Unterlagen immer vollständig und fristgerecht nach.

5. Kümmern Sie sich um Sicherheiten

Um der Bank ein solides Angebot zu unterbreiten, sollten sich Kreditnehmer schon vor dem Bankgespräch Gedanken über potenzielle Sicherheiten machen.

Gibt es Festgeld, Wertpapiere, Immobilien oder Bausparguthaben? Ist es sinnvoll, sich um eine Direktbürgschaft oder einen persönlichen Bürgen zu bemühen?

So überzeugen Sie Kapitalgeber

Reden Sie nicht zu viel um den heißen Brei herum – das zerstört die beste Präsentation, berichtet das Gründerportal foerderland.de. Demnach erreiche eine halbherzig präsentierte Geschäftsidee selten die Zuhörer.

Laut foerderland.de ist eine gute Vorbereitung der Präsentation das A und O. Das Portal hat Tipps für einen erfolgreichen Auftritt zusammengestellt:

1. Testen Sie die Präsentation

Machen Sie eine Generalprobe. So geraten Sie bei der eigentlichen Präsentation nicht unter Zeitdruck.

2. Perfektionieren Sie den Einstieg

Ein gelungener Einstieg fesselt die Zuhörer. Deshalb gilt: Investieren Sie in den Start der Präsentation die meiste Arbeit. Gut geeignet sind Bilder oder spannende Geschichten.

3. Sprechen Sie kein Fachchinesisch

Verwenden Sie möglichst keine Fremdwörter – damit bringen Sie Zuhörer zum Abschalten. Sie sollten Ihr Anliegen konkret auf den Punkt bringen. Eine deutliche Körpersprache unterstreicht den Vortrag. Sie sollten jedoch nicht übertreiben.

4. Begeistern Sie die Zuhörer

Machen Sie Ihre Zuschauer neugierig. Sind Sie von Ihrer Idee überzeugt, können Sie auch andere begeistern. Wichtig: Wenden Sie sich dabei nicht nur an die Entscheidungsträger.

5. Verstellen Sie sich nicht

Bleiben Sie immer authentisch. Das heißt auch: Behalten Sie Ihre Sprechweise bei und versuchen Sie nicht, mit Fachvokabular zu imponieren.

6. Reden Sie mit dem Publikum

Schauen Sie während der Präsentation möglichst wenig auf die Power-Point-Folien oder den Beamer. Halten Sie beim Reden den Blickkontakt mit den Zuhörern. Tipp: Sprechen Sie immer mal wieder eine Person an – so bleiben Sie in Kontakt.

7. Bleiben Sie bei den Fakten

Im Mittelpunkt der Präsentation steht immer Ihre Geschäftsidee. Diese sollten Sie nicht aus den Augen verlieren. Das Äußern von Andeutungen oder Hoffnungen gegenüber den Kapitalgebern ist fehl am Platz.

8. Machen Sie den Nutzen deutlich

Interessant für die Kapitalgeber ist, welches Problem Sie lösen wollen. Halten Sie sich deshalb mit technischen Details Ihrer Idee zurück.

9. Überzeugen Sie die Zuhörer von ihrer Einzigartigkeit

Die Konkurrenz schläft nicht: Überzeugen Sie Ihr Publikum deshalb von der Einzigartigkeit Ihrer Geschäftsidee.

10. Profitieren Sie von den Fragen

Keine Angst vor kritischen Fragen: Sie bergen immer auch Chancen. Beantworten Sie diese kurz und präzise. Danach können Sie Ihr Anliegen wieder in den Mittelpunkt rücken.

So sichern Sie sich gute Kreditkonditionen

Jedoch hat BWR Media, ein Unternehmensverlag der Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, eine Strategie entworfen, die Unternehmen trotz Finanzkrise generell gute Kreditkonditionen beschert:

1. Rating optimieren

Ihr Rating bzw. Ihre Unternehmensbewertung entscheidet darüber, ob und zu welchen Konditionen Sie einen Kredit erhalten.

Auf diese Einschätzung ihrer Bank sollten Sie Einfluss nehmen: Ein sehr gutes Rating kann einen Zinsunterschied von bis zu zehn Prozentpunkten ausmachen.

Beim Rating entscheidet besonders die Bonität Ihres Unternehmens: Ihre Bonität ist einwandfrei, wenn die Struktur Ihrer Bilanz- und Vermögenszahlen ausgewogen ist.

Außerdem sollten Sie für eine gute Bonität über ausreichend Eigenkapital verfügen und jährlich einen möglichst kontinuierlichen Cash-Flow ausweisen.

2. Unternehmenswert steigern

Je höher die Bank Ihren Unternehmenswert einschätzt, desto günstiger wird Sie Ihre Bonität bewerten.

Ein hoher Unternehmenswert beweist, dass Ihr Unternehmen über bewertbare stille Reserven verfügt und gute Zukunftsaussichten hat.

3. Vorausschauend planen

Wichtig für eine Bank: die hohe Qualität der Unternehmensplanung. Sie zeugt von einer stabilen Finanzkraft.

Die Bank wird Ihr Unternehmen für besonders krisenanfällig halten, wenn Sie unzureichend planen.

Dabei kommt es nicht darauf an, ob Sie eine gute Planung vielleicht längst praktizieren: Sie müssen Ihre Planung der Bank gegenüber offen legen.

Besonders wertvoll ist die strategische Planung: In dieser Planung zeigen Sie Ihre Ziele Sie in den nächsten drei bis fünf Jahren auf.

Sieben Fragen für eine gute Unternehmensplanung . Bei der Unternehmensplanung wird Ihre Bank auf folgende Faktoren achten:

1. Sind die vorgelegten Planziele realistisch und schlüssig?
2. Ist die Darstellung plausibel und sachlich richtig?
3. Nehmen Sie eine Umsatz-, Investitions- und Bilanzplanung vor?
4. Ist die Darstellung Ihrer Finanzlage korrekt?
5. Nehmen Sie Marktuntersuchungen vor?
6. Überprüfen Sie fortlaufend, ob Sie die Planziele einhalten?
7. Haben Sie bestehende Risiken ausreichend berücksichtigt?

4. Sicherheiten möglichst wenig belasten

Ein Kredit wird günstiger, wenn er besichert ist. Die Sicherheiten verändern zwar nicht die Ratingnote, aber die Kreditkonditionen.

Ein voll besicherter Kredit wird Sie 0,5 bis 1,5 Prozentpunkte weniger an Zinsen kosten als ein so genannter Blankokredit, der ungesichert ist.

Handeln Sie mit Ihrer Bank aus, dass Sicherheiten nur für einen bestimmten Kredit gelten. Ist dieser getilgt, werden die Sicherheiten so automatisch wieder frei.