

Hier ist Ihre Chance.

Die Existenzgründung.

Die Bank als Partner.

Helge Stille

Berater für Existenzgründungen

Hier ist Ihre Chance.

Inhalt

- 1** Das Gespräch mit der Bank
- 2** Wer hilft bei der Sicherstellung?
- 3** Bin ich auf den richtigen Weg?

Hier ist Ihre Chance.

Das Gespräch mit der Bank

- Vorbereitung auf das Bankgespräch
- Das Bankgespräch
- Die Entscheidung

Hier ist Ihre Chance.

Das Gespräch mit der Bank: So überzeugen Sie im Bankgespräch.

- Diskutieren Sie Ihr Vorhaben **vor** dem Bankgespräch mit
 - Lebenspartner
 - Freunden
 - IHK / HWK
 - Gründerwerkstatt
 - Steuerberater
- Businessplan nicht zu umfangreich - konkrete Aussagen
- Knüpfen Sie erste Geschäftskontakte

Hier ist Ihre Chance.

Das Gespräch mit der Bank: So überzeugen Sie im Bankgespräch.

- Unterlagen rechtzeitig einreichen
- Vor dem Gespräch die Rollenverteilung klären
- Arbeiten Sie mit Ihrem Existenzgründungsberater partnerschaftlich zusammen
- Legen Sie alle Informationen offen dar
- Sprechen Sie die Schwächen offen an / Zeigen Sie Lösungsideen auf

Hier ist Ihre Chance.

Das Gespräch mit der Bank: Erforderliche Unterlagen

▪ **Businessplan**

- Geschäftsidee
- Persönliche Voraussetzungen / Zeugnisse
- Markteinschätzung
- Wettbewerbssituation
- Vertriebskonzept
- Zukunftsperspektiven
- Investitionsplan
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplan

Hier ist Ihre Chance.

Das Gespräch mit der Bank

▪Tipp:

- Der Businessplan richtet sich in der Regel an Entscheidungsträger mit einem kaufmännischen Hintergrund.
- Das heißt, der Businessplan muss für Personen, die keine technischen oder medizinischen Experten sind, verständlich sein.

Hier ist Ihre Chance.

Das Gespräch mit der Bank

▪ Wesentliche Verträge

- Miet-/ Pachtverträge (im Entwurf)
- Gesellschaftsvertrag (im Entwurf)
- Kauf-/ Übernahmevertrag (im Entwurf)

Hier ist Ihre Chance.

Das Gespräch mit der Bank

▪ **Persönliche Angaben des Gründers**

- tabellarischer Lebenslauf
- Aufstellung der privaten Einkommens- und Vermögenssituation des Antragstellers und des Ehegatten
z.B. unter Verwendung des Vordrucks Selbstauskunft

Das Gespräch mit der Bank

▪ **Notwendige Unterlagen für das Bankgespräch und die Kreditentscheidung**

- Businessplan
- Planungsrechnungen
- Vertragsentwürfe
- Lebenslauf
- Persönliche Selbstauskunft

Die Qualität einer Entscheidung ist immer nur so hoch wie die Qualität der Informationen, auf deren Basis sie getroffen wurde.

Hier ist Ihre Chance.

Das Gespräch mit der Bank

- Welche Fragen erwarten Sie im Bankgespräch?

Hier ist Ihre Chance.

Das Gespräch mit der Bank

- **Fragen zur Gründerperson**
 - Motivation
 - fachliche und kaufmännische Qualifikation
 - Unterstützung in der Familie
 - . . .

Hier ist Ihre Chance.

Das Gespräch mit der Bank

▪ Zum Vorhaben

- Konkurrenzsituation
- Vorteile gegenüber Mitbewerbern
- Kundenakquise
- Was ist wenn ...
- ...

Hier ist Ihre Chance.

Das Gespräch mit der Bank

- **Zu den Planungsrechnungen**
 - Herleitung der Umsatzplanung
 - Break Even
 - Kostenvergleich Branchenkenzahlen
 - Forderungsmanagement
 - ...

Hier ist Ihre Chance.

Inhalt

- 1** Das Gespräch mit der Bank
- 2** Wer hilft bei der Sicherstellung?
- 3** Bin ich auf den richtigen Weg?

Hier ist Ihre Chance.

Wer hilft bei der Sicherstellung?

- **Unternehmer/Ehepartner/Familie**
- **Unternehmen**
- **NBB**
- **KfW**
- **Versicherung**

Hier ist Ihre Chance.

Wer hilft bei der Sicherstellung?

- **Unternehmer/Ehepartner/Familie**

- Sparguthaben
- Immobilien
- Kapital-LV/Rentenversicherung
- Bürgschaften

Hier ist Ihre Chance.

Wer hilft bei der Sicherstellung?

▪ Unternehmen

- Immobilie
- Maschinen/Fahrzeuge
- Warenlager
- Forderungen

Wer hilft bei der Sicherstellung?

▪ NBB

- Bürgschaften von T€ 15 bis T€ 2.000
- Verbürgungsgrad (bis zu 80 % für Betriebsmittel und Investitionen)
- Bearbeitungszeit ca. 6 Wochen
- Kosten: einmalige Bearbeitungsgebühr von 1,25 % des verbürgten Kreditbetrages
- plus lfd. Provision von 0,40 bis 1,25 % p.a. des verbürgten Kreditbetrages

Hier ist Ihre Chance.

Wer hilft bei der Sicherstellung?

- **KfW**

- StartGeld 80% Haftungsfreistellung
- Unternehmer-Kapital für Gründung 100% Bundesgarantie

Wer hilft bei der Sicherstellung?

▪ Versicherung

- Risiko-Lebensversicherung (Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit)
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Inhaltsversicherung (ED, Feuer, BU, Wasser)
- Haftpflichtversicherung
- Forderungsausfallversicherung
- Rechtsschutzversicherung

- plus private Absicherung

Hier ist Ihre Chance.

Inhalt

- 1** Das Gespräch mit der Bank
- 2** Wer hilft bei der Sicherstellung?
- 3** Bin ich auf den richtigen Weg?

Bin ich auf den richtigen Weg?

- Stimmt meine Liquidität? => Liquiditätsplan

- Kostenmanagement => Werden die geplanten Kosten eingehalten?
 - Investitionskosten
 - laufende Kosten
 - Materialaufwand

- Soll/Ist-Vergleich => vierteljährliche BWA-Vorlage bei der Bank

- zeitnahe Buchführung => BWA-Erstellung bis zum 20. des Folgemonats

Hier ist Ihre Chance.

Bin ich auf den richtigen Weg?

- Bankgespräch 3 Monate nach Geschäftseröffnung

- Beratungsansätze in der Gründungsphase (ca. 3 Jahre)
 - Wachstumsfinanzierung
 - Marktbeobachtung
 - Mitarbeiterkapazität / Umsatzwachstum

Hier ist Ihre Chance.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Helge Stille, Tel. 05131 496-239

helge.stille@hanvb.de

Hannoversche Volksbank eG
Rote Reihe 12
30827 Garbsen