



Selbst-Check für das Bankgespräch – TOP 10

Ein Bankgespräch bei Kreditinstituten, Sparkassen o.ä., ist für viele Unternehmer und/oder Gründer ein besonderes Erlebnis. Jedes Bankgespräch ist anders, weil der Anlass zum Bankgespräch "jedes Mal" ein anderer ist. Ob nun Gründungsfinanzierung, Investitionen, Kontokorrentlinie, Warenavfinanzierung, Förderkredite, Haftungsfreistellung, Tilgungsfreiheiten, Tilgungsaussetzungen, Eigenkappitalergänzungsprogramme, Zinsverhandlungen, Sicherheitenkonzeption, etc. – ohne intensive und umfangreiche Vorbereitung ist jedes Bankgespräch zum Scheitern verurteilt.

Eine Bank ist ein Unternehmen; ist als Dienstleister "Geldlieferant" und muss das Beste aus Ihrem Vorgang "herausholen". Eine Bank ist ähnlich wie ein Finanzamt: Interne Regelungen und Gesetze, die nicht jedem verständlich sind. Richtlinien und Verordnungen, die zwingend zu beachten sind. Oftmals sind Unternehmen und Gründer dem hilflos ausgeliefert.

Um Ihnen einige wesentliche Positionen als Selbstschutz für sich und zu ihrem Projekt an die Hand zu geben, ist nachfolgend ein Selbst-Check für das Bankgespräch mit den TOP 10 Punkten.

Um ein Bankgespräch nicht zu "verbrennen" und damit ihr Vorhaben bzw. Ihr Projekt zu gefährden, sind folgende Unterlagen und Kenntnisse die Mindestvoraussetzungen, die vor einer Terminvereinbarung bzw. vor einem Bankgespräch zu prüfen sind:

Selbst-Check für das Bankgespräch		
1.	Haben Sie Ihre Schufaauskunft eingeholt und geprüft, dass keine negativen Eintragungen vorliegen?	JA / NEIN
2.	Haben Sie Ihre Creditreformauskunft eingeholt und geprüft, dass ihr Bonitätsindex wesentlich im positiven Bereich befindet?	JA / NEN
3.	Haben Sie Ihre Vermögensaufstellung detailliert aufgestellt, um sich nicht bei der Bank/ Kreditinstitut/ Sparkasse in teure Absicherungsprodukte drängen zu lassen	JA / NEIN
4.	Haben Sie ihre Vorhabensbeschreibung nach Norm auf zwei Seiten erstellt, um die wesentlichen Positionen für die Bank/ Kreditinstitut/ Sparkasse prüfbar zu machen	JA / NEIN



5.	Haben Sie aktuell das Bankgespräch trainiert, um nicht erst im Termin zu bemerken, was Sie am besten können und was noch zu verbessern ist? Banken erkennen sofort den Wert eines Gespräches	JA / NEIN
6.	Haben Sie einen Businessplan erstellt, mit: Potentialanalyse (Markt und Konkurrenz), SWOT-Analyse, 4P-Modell (Product, Place, Price, Promotion) oder 7P-Modell (Dienstleistungsanpassung), Finanzierungsstruktur mit Belastungsprüfung, Tragfähigkeitsanalyse (wegen Rückzahlungsverpflichtungen), Besicherungskonzept, Fördermittelkonzeption, Zuschussprüfung, Subventionswertberechnung, Umsatzplanung, Kostenplanung, Ertragsplanung, Bilanzentwicklung (wegen möglicher Bilanzüberschuldung in den Folgejahren)?	JA / NEIN
7.	Haben Sie Ihren Eigenkapitalnachweis aufbereitet und ist dieser für die Bank/ Kreditinstitut/ Sparkasse sicher in Form und Fristen nutzbar?	JA / NEIN
8.	Haben Sie vor dem Banktermin ein Gespräch mit der Bürgschaftsbank geführt und sich dort zum Thema Sicherheitensatz beraten lassen, um dann beim Bankgespräch mit dem Thema Sicherheiten vertraut zu sein?	JA / NEIN
9.	Haben Sie sich Gedanken gemacht, wie Sie der Bank/ Kreditinstitut/ Sparkasse erläutern, dass Ihre Familie und Freunde nicht für Sie mithaften sollen?	JA / NEIN
10.	Haben Sie sich mit dem Thema „Verständigung 2“ vertraut gemacht, um zu wissen, was Ihnen die Bank/ Kreditinstitut/ Sparkasse nicht zur Verfügung stellen kann und somit zwingend zur Absage ihrer Kreditanfrage führt?	JA / NEIN

Um erfolgreich die verschiedenen Bankgespräche zu führen, sind von den TOP 10 Punkten aus der Checkliste, - alle Positionen in bester Form zu erfüllen bzw. mit „JA“ zu beantworten. Diese TOP 10 Checkliste basiert auf unserer Erfahrung in den letzten 25 Jahren und aus vielen tausend Bankgesprächen, die wir für bzw. mit unseren Kunden bei Banken erfolgreich geführt haben.

Prüfen Sie sich selbst und bereiten so ihren Bank-Erfolg vor. Bei Fragen dazu, nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf:

feder consulting ist am Telefon erreichbar unter Tel.-Nr.: 040 - 611 35 920