

Gutes Geld für Gründer

**So überzeugen Sie den
Kreditberater Ihrer Bank**

Von Gerhard Gieschen

Wer ohne ausreichende finanzielle Mittel gründet, begibt sich in Gefahr. Ohne ausreichende Kapitalreserven beginnt der Gründungsmotor schon bei der kleinsten Krise an zu stottern, das Unternehmen kann sich am Markt nicht halten und rutscht auf einen Abgrund zu. Jeder Existenzgründer muss deshalb schon in der Gründungsphase seinen Kapitalbedarf ermitteln und durch den Abschluss von Kreditverträgen sicherstellen. Das geht bei der restriktiven Kreditvergabe der Banken aber nur, wenn er sich auf die Denkweise seines Kreditberaters einlässt und mit seiner Argumentation den Sorgen und Ängsten der Bank den Wind aus den Segeln nimmt.

Dabei sollte sich der Gründer immer vor Augen führen, dass auch Banken gegründet wurden, um damit Geld zu verdienen. Zinsen sind für ein Kreditinstitut das Entgelt für die erbrachte Leistung sowie ein Aufschlag für das eingegangene Risiko.

Wenn von zehn Krediten einer ausfällt, müssen die Zinsen aus den verbleibenden Darlehen so hoch sein, dass sie diesen Ausfall kompensieren. Deshalb muss der Bankberater vor der Vergabe eines Kredites eine Kreditwürdigkeitsprüfung in Form eines Ratings vornehmen. Rating ist die Einschätzung der Wahrscheinlichkeit einer Zahlungsstörung des Kunden bei der Bedienung seiner Kreditverpflichtungen. Nur zwei von hundert Firmen, die beispielsweise mit der Note BBB bewertet wurden, werden vermutlich in den nächsten fünf Jahren zahlungsunfähig. Wer nur ein B erhält, hat dagegen 28,24 Prozent Insolvenzwahrscheinlichkeit.

Welches Risiko steckt in der Gründung?

Das eigentliche Rating basiert dabei zu 60 Prozent auf harten Fakten, also auf den vorgelegten Bilanzen und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. In den restlichen 40 Prozent werden Management, Produkte, Organisation, Innovationsgrad, Markt und Wettbewerbsfähigkeit bewertet. Erhält ein Unternehmen ein schlechtes Rating, verlangt der Kreditsachbearbeiter vom Antragsteller zusätzliche Sicherheiten, aus denen die Bank im Insolvenzfall ihre Ansprüche befriedigen kann. Wenn Sie nun mit Ihrer Gründungsidee zu Ihrem Bankberater kommen und einen Kredit beantragen, muss dieser das in der Gründung steckende Risiko einschätzen. Allerdings gibt es im Grün-

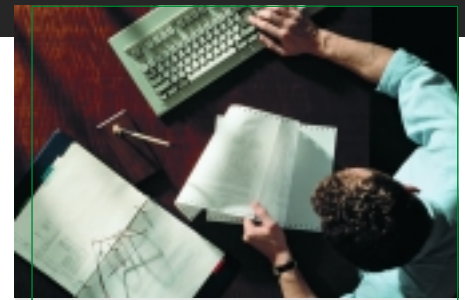
dungsfall keine historischen Daten, auf die er zugreifen kann. Ihr Berater weiß nicht, ob Ihre Geschäftsidee wirklich einen ausreichenden Ertrag sicherstellen wird und muss sich die Frage stellen, ob Sie überhaupt fähig und bereit sind, das Geschäft aufzubauen und die Rückzahlung der Kredite zu gewährleisten. Um diese Fragen zu beantworten, wird er sich an das halten, was er vor sich sieht: den Gründer, seinen Business-Plan und, falls gegeben, die bisherige Zusammenarbeit.

Persönliche Fragen nicht abblocken

In der Anfangsphase einer Firma muss der Gründer alle im Betrieb benötigten Fähigkeiten in seiner Person vereinen. Als Angestellter kam es für Sie „nur“ darauf an, die Vorgaben und Ziele Ihres Arbeitgebers zu erfüllen. Jetzt müssen Sie Ihre Ideen und Visionen entwickeln, selbst in abrechenbare Leistung umsetzen und dabei gleichzeitig für das optimale Zusammenspiel der betrieblichen Ressourcen sorgen. Sie sind Unternehmer, Manager und Spezialist in einer Person (siehe Abbildung). Punkten Sie mit Ihren Qualitäten, indem Sie Ihre diesbezüglichen Kompetenzen durch Beispiele, Referenzen und Fortbildungen belegen.

Ihr Bankberater wird Sie nach Ihren persönlichen Einstellungen, Ihren Hobbys und dem familiären Hintergrund fragen, denn er sucht nach Ihren Motiven. Sind Sie wirklich willens und in der Lage, die notwendige Disziplin aufzubringen, um sich selbst und alle anderen tagtäglich voranzutreiben? Wie steht es um Ihre körperliche Fitness? Haben Sie ausreichende Kraftreserven, um die lange Durststrecke der Gründungsphase zu überstehen? Und ist Ihre Familie bereit, diesen außerordentlichen zeitlichen und mentalen Einsatz zu tolerieren oder gar zu unterstützen?

Blocken Sie solche Fragen nicht ab, sondern nutzen die Gelegenheit, Vertrauen zu schaffen und eine persönlichere Atmosphäre aufzubauen. Letztendlich ist jede Gründungsfinanzierung eine reine Vertrauensfrage. Spielen Sie deshalb das Bankgespräch vorher mit Freunden durch oder suchen sich die Unterstützung eines professionellen Coaches. Sie erhalten immer nur eine Chance zum persönlichen Gespräch, investieren Sie deshalb in Ihre Vorbereitung.



Bewertung von Sicherheiten

Grundstücke: 60 bis 80 % des Verkehrswertes

Bankguthaben: 100 % des Nennwertes

Lebensversicherungen: 100 % des Rückkaufwertes

Kundenforderungen
 – gegen die öffentliche Hand: 90 % des Forderungsbetrages
 – gegen sonstige Kunden: 50 bis 80 % des Forderungsbetrages

Steuererstattungsansprüche: 100 % des Erstattungsanspruches

Aktien: 50 % des Kurswertes

Aktienfonds: 60 % des Kurswertes

Rentenfonds: 75 % des Kurswertes

Bürgschaften
 – einer Bürgschaftsbank: 100 % des Bürgschaftsbetrages
 – von fremden Dritten: je nach Bonität
 – von Ehepartnern: ohne Bewertung

Warenlager: 50 % der Einstandspreise

Ladeneinrichtung: 40 % des Zeitwertes

Maschinen und Geschäftsausstattung: 50 % des Zeitwertes

Autos: 65 % des Zeitwertes

(Quelle: www.fit-in-finanzen.de)

Risiko-Checkliste

Von welchen Kunden, Lieferanten, Know-how-Trägern oder Kapitalgebern ist das Unternehmen abhängig?

Welche Faktoren könnten die Leistungserbringung wesentlich stören?

Welche Ereignisse würden die Erreichung der Absatzziele gefährden?

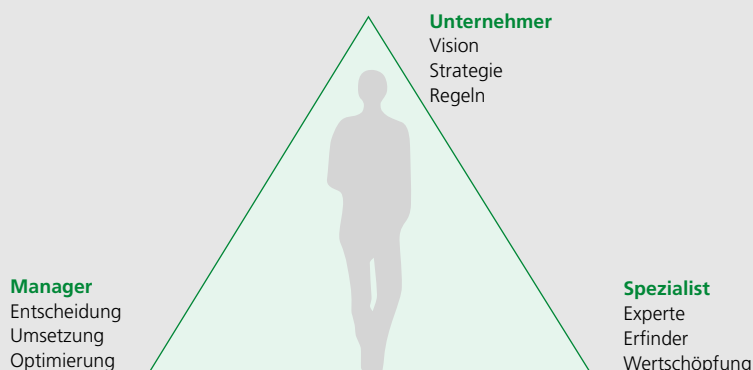
Welche größeren ungeplanten Abflüsse oder ausbleibenden Geldeingänge könnten die Finanzplanung beeinflussen?

Wie werden externen Schadensrisiken (Elementarschäden) abgesichert?

Der Blick hinter die Zahlen

Ihr Bankberater weiß genau, wie einfach man in jeder Hochrechnung mit ein, zwei Mausklicks den geplanten Gewinn beliebig verändern kann. Er wird nicht nur Ihre Zahlen prüfen, sondern dahinter zu schauen versuchen. Ihr Bankberater wird für eine realistische Einschätzung der Erfolgchancen bezahlt. An dieser Stelle trennen sich

Der Unternehmer in der Gründungsphase



die Wege – „Märchenstunden“ fallen durch, abgesicherte Business-Pläne öffnen das Tor in die nächste Runde.

Schreiben Sie Ihren Business-Plan immer aus der Sicht des Lesers. Geben Sie Sicherheit, indem Sie Ihre Prognosen durch Quellenangaben belegen. Zeigen Sie auf, welche Regeln und Annahmen Ihrem Plan zugrunde liegen und dass Sie auch mögliche negative Entwicklungen bedacht haben. Denn Bankiers hassen Überraschun-

gen. Gliedern Sie Ihre Pläne in drei Szenarien: best case, normal case, worst case. Es ist nicht schlecht oder falsch, wenn Ihr Plan auf der Annahme basiert, dass der Rohölpreis fällt. Aber es kann tödlich sein, nicht durchdacht zu haben, was Sie tun müssen, wenn er steigt. Profis erkennt der Bankberater daran, dass solche Entwicklungen im Worst Case Szenario abgefangen werden.

Den Risiken ins Auge sehen

Seien Sie bei Ihrem Business-Plan äußerst penibel, riskieren Sie nicht einmal einen einzigen Tippfehler. Denn jeder Fehler, jede Ungereimtheit in Ihrem Business-Plan reduziert das Vertrauen in Ihre Fähigkeiten. Zum Abschluss betrachten Sie den Plan mit den Augen eines Kritikers. Womit wird Ihr Bankberater das Vorhaben vergleichen? Gibt es bestätigte Informationen zu den Wachstumsraten, zum Lohnniveau, zu den Preisen oder zum Markt? Wenn Sie beispielsweise den Plan-Umsatz durch die Anzahl der Mitarbeiter teilen, erhalten Sie den Pro-Kopf-Umsatz. Vergleichen Sie diese Kennzahl mit Firmen aus der gleichen Branche und stellen sicher, dass Sie keine Märchenstunde liefern.

Risiken gehören zu jedem Geschäft. Gute Unternehmer wissen das und treffen Vorsorge. Sehen Sie deshalb den Risiken ins Auge. Überlegen Sie, welche Vorkommnisse Ihr Vorhaben gefährden und dabei existenzielle Schäden anrichten könnten. Stellen

Sie in Ihrem Business-Plan dar, wie Sie damit umgehen werden. Dazu bieten sich Ihnen mehrere Strategie-Optionen an. Sie können beispielsweise Risiken vermeiden, Termin- und Kostenrisiken durch Vertragsgestaltung auf andere Geschäftspartner abwälzen, die Risiken aus der Abwicklung größerer Projekte mit anderen Unternehmern teilen und für Elementarschäden auf eine klassische Versicherung zurückgreifen.

Sicherheiten für die Bank

Selbst der beste Business-Plan gibt der Bank keine hundertprozentige Absicherung. Der Berater wird deshalb nach Vermögenswerten fragen, durch die er das Kreditrisiko der Bank abfedern könnte. Dabei treten immer wieder Missverständnisse in der Vermögensbewertung auf. Aus Sicht der Bank lassen sich viele Vermögenswerte nur sehr schwer verwerten. Selbst für Immobilien werden bei einer Versteigerung nur 60 bis 80 Prozent des Anschaffungswertes erzielt. Spezielle Maschinen und Produktionsanlagen sind möglicherweise so auf das Unternehmen zugeschnitten worden, dass sie im Insolvenzfall gar nicht verkäuflich sind. Jede Bank hat deshalb Richtlinien für Risikoabschlüsse (siehe Kasten auf S. 25: Bewertung von Sicherheiten).

Stellen Sie in Vorbereitung auf das Bankgespräch eine Liste Ihrer Vermögenswerte zusammen und legen fest, was Sie als Sicherheit einbringen möchten. Denken Sie daran, dass Sie noch Reserven für eventuelle Krisenzeiten benötigen. Bieten Sie Ihrer Bank nicht mehr Sicherheiten an als unbedingt nötig.

Sollten Sie attraktive Vermögenswerte besitzen, prüfen Sie, ob Sie diese nicht einfacher und zu besseren Konditionen privat beleihen können, das Geld als Darlehen in Ihre Firma einbringen und ganz auf einen



Der Autor

Gerhard Gieschen ist seit 1983 selbstständiger Consultant. Er wohnt in Kirchentellinsfurt bei Tübingen und ist Autor zahlreicher Fachartikel, Bücher und Webseiten (z.B. www.krisenmanagement-abc.de). Für AKAD hat er bereits mehrere Lektionen in den neuen Modulbereichen zu Finanzdienstleistungen verfasst.

Infos im Internet

www.existenzgruender.de
(Bundeswirtschaftsministerium)

www.bmwi-softwarepaket.de
(Softwarepaket des Bundeswirtschaftsministeriums für Existenzgründer und junge Unternehmen)



Firmenkredit verzichten. Das ist einer der wenigen Wege, wie Sie eine persönliche Bürgschaft umgehen können. Denn diesem Thema können Sie nicht entkommen. Ihr Bankberater wird in jedem Fall eine persönliche Bürgschaft fordern, weil er dadurch sicher stellen möchte, dass Sie an Ihre eigene Idee glauben. Klären Sie mit Ihrer Familie und Ihren Freunden vor dem Bankgespräch, ob und falls ja, bis zu welcher Höhe diese bereit sind, Sie zu unterstützen. Sprechen Sie offen darüber, dass haftendes Kapital im Insolvenzfall verloren geht und dass die

Banken in diesem Fall die Bürgschaften einfordern werden.

Beratungskompetenz anerkennen

Gehen Sie das Bankgespräch partnerschaftlich an. Sie benötigen Geld, und Ihre Bank lebt davon, es zu verleihen, nicht, es zu verlieren. Ihre Bank kennt die langfristigen Erfolgsfaktoren im Wirtschaftsleben und möchte nur sicherstellen, dass ihr Geld in gute Hände kommt. Fassen Sie skeptische Fragen deshalb nicht als Kritik, sondern als Hilfestellung zur Verbesserung Ihrer Pläne auf.

Indem Sie die Beratungskompetenz Ihres Gegenübers anerkennen, wird sich die Gesprächsatmosphäre entspannen. Auf diese Weise verbessern Sie nicht nur Ihre Chancen auf eine Gründungsfinanzierung, sondern erhalten gleichzeitig kostenlose Gründungstipps.

Gewinnen Sie ein Fachbuch von Gerhard Gieschen!

Für Existenzgründer gibt es inzwischen viel Unterstützung – doch wer hilft bei der Bewältigung der schwierigen ersten Jahre? In seinem Buch „Wie junge Unternehmen Krisen bewältigen können“ gibt unser Autor Gerhard Gieschen wertvolle Überlebensstipps.

Wenn Sie bei unserem Preisrätsel auf Seite 41 mitmachen, können Sie eines von drei Exemplaren gewinnen.

Interhyp wächst – wachsen Sie mit

Beste Perspektiven und die Sicherheit der Festanstellung – Kommen Sie zu Deutschlands Direktfinanzierer Nr. 1

Sie besitzen praktische Erfahrung im kaufmännischen bzw. dienstleistungsgeprägten Umfeld, beweisen mit Ihrem Studium überdurchschnittliches Engagement und suchen nach einer neuen Herausforderung. Mit einem jährlichen Finanzierungsvolumen von mehr als 1 Mrd. Euro ist Interhyp der führende unabhängige Immobilienfinanzierer in Deutschland. Bauen auch Sie für Ihre Zukunft auf die Zukunft der Immobilienfinanzierung. Wir qualifizieren Sie zum:

Privatkundenberater (m/w) in der Immobilienfinanzierung

Unsere Kunden erreichen uns über unsere mehrfach ausgezeichnete Homepage interhyp.de und werden per Telefon und E-Mail rund um ihre Immobilienfinanzierung beraten. Dabei greifen unsere 150 Mitarbeiter auf das Angebot von mehr als 30 Banken zu und ermöglichen so eine individuellere und günstigere Finanzierung als in der Filiale.

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann machen Sie jetzt den ersten Schritt und bewerben Sie sich bei Carolin Sessinghaus, Leiterin Human Resources, per E-Mail:

bewerben@interhyp.de

Für direkte Nachfragen stehen wir Ihnen gerne auch telefonisch zur Verfügung:
0800 / 200 15 15 13 (Montag bis Freitag zwischen 17 und 19 Uhr)

Interhyp AG

Parkstadt Schwabing, Marcel-Breuer-Straße 18, 80807 München

