

# Selbstbewusst und optimal vorbereitet ins Bankengespräch

---

Gründer-und Unternehmertraining Wirtschaftskammer Salzburg

10.3.2018

Mag. Manuela Steiner - dieDenkerei

1. Vor dem Termin
2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt
3. Grundlagen der Finanzierung
4. Ihr Projekt aus Banksicht
5. Sicherheiten
6. Do's & Don'ts
7. Ablehnung – Was jetzt?
8. Beziehungspflege
9. Fragen?

- 1. Vor dem Termin**
  2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt
  3. Grundlagen der Finanzierung
  4. Ihr Projekt aus Banksicht
  5. Sicherheiten
  6. Do's & Don'ts
  7. Ablehnung – Was jetzt?
  8. Beziehungspflege
-

- Der richtige Zeitpunkt
- Der richtige Ansprechpartner
- Termin vereinbaren
- Welche Unterlagen übermittle ich vorab
- Welche Unterlagen bringe ich zum Termin mit

---

## 1. Vor dem Termin

1. Vor dem Termin
  - 2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt**
  3. Grundlagen der Finanzierung
  4. Ihr Projekt aus Banksicht
  5. Sicherheiten
  6. Do's & Don'ts
  7. Ablehnung – Was jetzt?
  8. Beziehungspflege
-

# Proper Preparation Prevents Piss Poor Performance

---

2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt

## Präsentieren Sie sich als zukünftige/r UnternehmerIn

- Glauben Sie an sich und ihr Vorhaben!
- Sie bekommen keine 2. Chance für den 1. Eindruck
- Treten Sie selbstbewusst auf
- Körpersprache und Kleidung
- Erzählen Sie über sich als Person
- Kennen Sie Ihr „Warum“!

---

## 2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt

## Präsentieren Sie Ihr Vorhaben

- So umfassend wie nötig, so konkret wie möglich
- Der Business Plan als roter Faden
- Best Case – Realistic Case – Worst Case
- Ergänzende Unterlagen
- Was ist schon geschehen
- Wie soll es weitergehen

---

## 2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt



## Unterlagen

- Business Plan
- Lebenslauf
- Planrechnung (bis 3 Jahre)
- Liquiditätsplanung (1 Jahr)
- Haushaltsrechnung
  - Kennen Sie Ihre Fixkosten und dokumentieren Sie Abweichungen von der Norm!
- Grundbuchauszüge
- Mietvertrag
- Versicherungen
- Bestehende Finanzierungen
- Bei jur. Personen zusätzlich Gesellschaftsverträge, etc.
- Projektbezogene Unterlagen

---

## 2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt

1. Vor dem Termin
  2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt
  - 3. Grundlagen der Finanzierung**
  4. Ihr Projekt aus Banksicht
  5. Sicherheiten
  6. Do's & Don'ts
  7. Ablehnung – Was jetzt?
  8. Beziehungspflege
-

## 1. Liquiditätsabsicherung (kurzfristig)

Gründungskosten, Vorlaufkosten, Miete, Einkauf, Personalkosten (Privatentnahme), Zahlungsziele, Steuertermine, SVA Termine, ...

Finanzierung mittels: Kontorahmen, Betriebsmittelkredit, Kreditkarte

## 2. Investitionsfinanzierung (mittel- bis langfristig)

Büroausstattung, Fahrzeug, Maschinen, Baukosten, etc.

Finanzierung mittels Abstattungskredit oder Leasing

## 3. Haftungen (entsprechend dem Grundgeschäft)

Miete, Anzahlungen, etc

Finanzierung mittels Haftungskredit - wird genauso beurteilt wie eine Finanzierung!

---

## 3. Grundlagen der Finanzierung

1. Vor dem Termin
  2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt
  3. Grundlagen der Finanzierung
  - 4. Ihr Projekt aus Banksicht**
  5. Sicherheiten
  6. Do's & Don'ts
  7. Ablehnung – Was jetzt?
  8. Beziehungspflege
-

## Kreditwürdigkeit

Ist der Antragsteller **willens** die Finanzierung rückzuführen.  
(persönlicher Eindruck, bisherige Erfahrungen, Lebenswandel, Risiken im persönlichen Bereich)

## Kreditfähigkeit

Ist der Antragsteller gemäß den vorliegenden Unterlagen **in der Lage** den Kredit rückzuführen.

## Rating

Rating misst die Bonität eines Unternehmens und damit seine Fähigkeit, in Zukunft seine Zahlungsverpflichtungen (Zins- und Tilgungszahlungen) termingerecht und in voller Höhe erfüllen zu können.

Diese Bonitätseinstufung erfolgt in verschiedenen Ratingstufen, die jeweils eine bestimmte Ausfallswahrscheinlichkeit darstellen.

Einflussfaktoren: Jahresabschlüsse, Markt, Branche, Unternehmensgröße, Kontoverhalten, regelmäßige Abfragen

Als Gründer wird Ihr Rating in der Regel fixiert, kann sich aber durch ihr „Verhalten“ verschlechtern!

---

## 4.Ihr Projekt aus Banksicht

1. Vor dem Termin
  2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt
  3. Grundlagen der Finanzierung
  4. Ihr Projekt aus Banksicht
  - 5. Sicherheiten**
  6. Do's & Don'ts
  7. Ablehnung – Was jetzt?
  8. Beziehungspflege
-

## 1. Persönliche Sicherheiten

- Persönliche Haftung
- Wechsel
- Mitkreditnehmer
- Bürgschaft

## 2. Sachsicherheiten

- Spareinlagen
- Wertpapiere
- Versicherungen
- Hypothekarische Sicherheiten
- etc.

## 5. Sicherheiten



Die Faktoren Kreditart (Fristigkeit), Rating und Besicherung  
haben erheblichen Einfluß auf die  
Kreditkondition.

1. Vor dem Termin
  2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt
  3. Grundlagen der Finanzierung
  4. Ihr Projekt aus Banksicht
  5. Sicherheiten
  - 6. Do's & Don'ts**
  7. Ablehnung – Was jetzt?
  8. Beziehungspflege
-

## Do´s

- Ehrlichkeit
- Pünktlichkeit
- Schriftliche Dokumentation
- FKK –fassen Sie sich kurz und knapp!
- Fragen stellen!

## Don´ts

- Verschweigen Sie nichts
- Überflutung mit Unterlagen
- Unsachlichkeit
- Unrealistische Forderungen
- Unhöflichkeit

---

## 6. Do´s & Don´ts

1. Vor dem Termin
  2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt
  3. Grundlagen der Finanzierung
  4. Ihr Projekt aus Banksicht
  5. Sicherheiten
  6. Do's & Don'ts
  - 7. Ablehnung – Was jetzt?**
  8. Genehmigung - Beziehungspflege
-

- Nicht persönlich nehmen 😊
- Ablehnungsgrund erfragen (am besten in einem persönlichen Gespräch)
- Unter welchen Umständen könnte sich das Institut eine Finanzierung dennoch vorstellen?
- Vorhaben und Finanzierungsstruktur überdenken
- Gelerntes in die Vorbereitung einfließen lassen
- Bei einem anderen Institut anfragen

---

## 7. Ablehnung – Was jetzt?

1. Vor dem Termin
  2. Präsentieren Sie sich selbst und Ihr Projekt
  3. Grundlagen der Finanzierung
  4. Ihr Projekt aus Banksicht
  5. Sicherheiten
  6. Do's & Don'ts
  7. Ablehnung – Was jetzt?
  8. **Genehmigung - Beziehungspflege**
-

## Gratulation – Ihr Vorhaben wird finanziert!

- Verträge in Kopie behalten
- den Kundenbetreuer auf dem Laufenden halten
- Sorgfältige Kontoführung
- Probleme und Engpässe rechtzeitig besprechen
- Termine festlegen, zu denen Ihr Kundenbetreuer Unterlagen benötigt

## 9. Offene Fragen?

---



## Gründercoaching

Orientierungsgespräch + 2 Coachingeinheiten (je 60 min)

- Finden Sie Ihr WARUM! – Nur wenn sie sich bewusst sind, was sie antreibt bleiben sie nachhaltig motiviert
  - Dream Big! – Analyse Ihrer Geschäftsidee nach der Walt Disney Methode
  - Risikoanalyse – ist Ihre Geschäftsidee finanzierbar?
  - Wo geht die Reise hin? – Konkrete und SMARTe Zielsetzung für Ihr Unternehmen
  - Wenn man den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sieht – oder wie sie sich auf das Wesentliche fokussieren
  - Die eigenen Stärken finden und stärken
  - Selbstbewusst auftreten (Mitarbeiter führen, Preise verhandeln,...)
  - Resilienz – der Umgang mit Rückschlägen
  - Erkennen negativer Denkmuster und Umwandlung in positive starke Affirmationen
  - uvm.
-

# dieDenkerei

Mag. Manuela Steiner MIB MBA

Lärchenweg 12

5082 Fürstenbrunn

0660 4809468

[Info@dieDenkerei.eu](mailto:Info@dieDenkerei.eu)

[www.dieDenkerei.eu](http://www.dieDenkerei.eu)



Head of Corporate Banking Nord

Hellbrunnerstraße 9a  
5020 Salzburg

T: 050202 5206  
M: 0664 8193300

[Manuela.steiner@anadibank.com](mailto:Manuela.steiner@anadibank.com)