

Existenzgründung solide finanzieren

Die Sprache der Banken verstehen

Von Rainer Langen

Jede Unternehmensgründung steht und fällt mit der Finanzierung. Denn wer sein eigener Chef werden will, muss erst einmal investieren. In Maschinen, Büroeinrichtung, Werbung und oftmals auch in neue Mitarbeiter. Doch für eine solide Finanzierung müssen Existenzgründer die Banken durch Hartnäckigkeit und Einfallsreichtum überzeugen. Das gelingt aber nur mit einem durchdachten Unternehmenskonzept und einer guten Vorbereitung auf das Gespräch mit der Bank. „Leider wissen nur die Wenigsten, wie Banken wirklich ticken“, sagt Rainer Langen, Experte für Finanzkommunikation und Autor des Buches „Die Sprache der Banken – Ein Finanzratgeber für den Mittelstand“.

Zu den größten Stolpersteinen beim Kreditgespräch zählt für den Experten das mangelnde Verständnis bankentypischer Formulierungen. „Wenn Bank und Unternehmer nicht die gleiche Sprache sprechen, kommt es zwangsläufig zu Problemen“, so Langen. Im Zweifel spricht nichts dagegen, einen Berater mitzunehmen, der jedoch nicht als alleiniger Verhandlungspartner auftreten sollte. Denn wer seine Planungen nicht erklären kann aber dennoch umsetzen will, macht sich unglaubwürdig.

Aus einer detaillierten Planungsrechnung für die nächsten ein bis drei Jahre auf Basis eines plausiblen Geschäftsmodells können Kapitalgeber ablesen, ob der Kapitaleinsatz auch nachhaltig vom Unternehmen erbracht werden kann und wie hoch die maximale Gesamtverschuldung sein darf. Beachtet werden sollte dabei die Grundregel, dass Banker klare Strukturen mögen. „Je komplexer und undurchsichtiger das Umfeld einer Kreditvergabe ist, umso wahrscheinlicher ist auch eine zurückhaltende Einstellung zur Kreditvergabe“, so Langen.

Auf keinen Fall sollten sich Existenzgründer im Bankgespräch wie Bittsteller verhalten. Ziel müsse es sein, die Bank mit konkreten Vorstellungen zur Finanzierungshöhe und -struktur, zum Verschuldungsgrad oder zu Mitwirkungsrechten Dritter und klar definierten unternehmerischen Zielen zu überzeugen. „In vielen Fällen wird im Gespräch mit der Bank ein möglicher Lösungsraum viel zu schnell eingegrenzt, weil bereits im Frühstadium der Verhandlung zu detailliert gesprochen wird“, sagt Langen.

Beispiele für Konfliktpotential sind die häufig gestellten Fragen nach Sicherheiten oder dem zu gewährenden Zinssatz. „Strittige Punkte sollten immer an das Ende der Verhandlung gestellt werden“, rät der Experte. Zunächst gehe es darum, möglichst viele gemeinsame Lösungspunkte zu finden und dabei auch den Nutzen für die Bank aufzuzeigen. „Hier reicht die Zinsmarge alleine meistens nicht aus. Gefragt sind Zusatzgeschäfte, zum Beispiel aus dem Zahlungsverkehr, dem Auslandsgeschäft oder im Privatkundenbereich.“ Schließlich gehe es auch für die Bank darum, Geld zu verdienen.

Nicht zuletzt spielt auch immer die persönliche Komponente eine entscheidende Rolle bei der Kreditvergabe. „Grundlegend für jede erfolgreiche Kommunikation ist die Wertschätzung, die man gegenüber seinem Gesprächspartner aufbringt. Ist diese nur gering, ist die Chance, dass etwas Gemeinsames zustande kommt, eher klein“, so Langen. Existenzgründer sollten die Bank daher nicht nur durch ein eigenes, tragfähiges Finanzierungskonzept überzeugen, sondern auch durch die Bereitschaft zu einer langfristigen Partnerschaft. Langen: „Nicht das Motto ‚Wir brauchen Kredit, Bank beschaffe ihn‘, sondern ‚Wir brauchen Kredit und haben uns eigene Gedanken zur Finanzierbarkeit gemacht‘ sollte der Leitsatz für professionelles unternehmerisches Handeln sein.“

Rainer Langen ist Experte für Mittelstandsfinanzierung und Finanzkommunikation. Seine langjährigen Erfahrungen als Leiter im Firmenkreditgeschäft einer deutschen Großbank sowie als Senior-Berater einer international renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat er in seinem neuen Buch „Die Sprache der Banken – Ein Finanzratgeber für den Mittelstand“ zusammengefasst.

(Zeichen inkl. Leerschläge und Zwischenzeilen: 3.849)

Mehr Infos im Internet: www.langenpartner.de

Bildunterzeile:

Wer mit der Bank eine Sprache spricht, hat im Kreditgespräch gute Chancen.

Rainer Langen: Die Sprache der Banken – Erfolgsrezepte für eine überzeugende Kommunikation mit Kapitalgeber. Finanzratgeber für den Mittelstand. 1. Aufl., Rosenberger Fachverlag Leonberg, 243 Seiten, gebunden, ISBN 978-3-931085-67-4.
35,00 € (unverb. empf. Preis)