



Die zehn Sünden in Kreditverhandlungen

- **Hektik in der Bank verbreiten**
Verbreiten Sie keine Hektik, wenn Sie bei der Bank anrufen, um einen Termin für das Kreditgespräch zu vereinbaren.
Zwischen dem Telefonat und dem eigentlichen Termin sollen etwa fünf Tage liegen. Sie wirken planlos und schlecht organisiert, wenn Sie auf einen früheren Termin drängen.
- **Schlecht angezogen erscheinen**
Ihr Erscheinungsbild und Ihr Verhalten machen bis zu 60 Prozent der Entscheidung des Bankers aus.
Zum Erscheinungsbild gehören Dresscode, der direkte Augenkontakt und ein fester Händedruck.
- **In der Vergangenheit schwelgen**
Gewöhnlich werden Sie aufgefordert, kurz Ihren Lebenslauf zusammenzufassen.
Schwelgen Sie jedoch nicht in der Vergangenheit, sondern verbreiten Sie zukunftsorientierte Aufbruchstimmung.
- **Trocken und emotionslos präsentieren**
Während der Antragsteller seine Pläne erläutert, bewertet der Banker die Qualität Ihrer Präsentation: Hat er einen talentierten Verkäufer-Typen vor sich? Würde er diesem Unternehmer etwas abkaufen?
Es geht also nicht nur um Inhalte, sondern auch darum, wie Sie den Banker überzeugen.
- **Keine konkreten Beispiele parat haben**
Praktische Beispiele würzen ein trockenes Kreditgespräch. Zeigen Sie, dass Sie sich zu allen Eventualitäten des zukünftigen Geschäftsalltags Gedanken gemacht haben.
- **Schlecht über die Konkurrenz sprechen**
Das Gespräch wird unweigerlich auch auf die Marktsituation und die Konkurrenz eingehen.
Hier lautet die wichtigste Regel: Niemals schlecht über die Konkurrenz sprechen. Eine sachliche Auseinandersetzung ist angemessen.

- **Teilnahmslos dasitzen**

Es ist nicht verboten, sich während des Gesprächs Notizen zu machen.

Unternehmer, die nur da sitzen und alles auf sich einprasseln lassen, wirken schnell desinteressiert und motivationslos.

- **Zielgruppe nicht kennen**

Die Zielgruppe des zukünftigen Unternehmers müssen Sie unbedingt plastisch und realistisch darstellen.

Es geht nicht nur um das Produkt und wie es verkauft werden soll, sondern auch darum, wer es kaufen wird.

- **Als Bittsteller auftreten**

Niemals sollten Sie als Bittsteller auftreten. Fühlen Sie sich immer als gleichwertiger Geschäftspartner: Sie verkaufen Ihre Geschäftsidee und der Banker seinen Kredit.

- **Gespräch ohne nächste Schritte abschließen**

Am Ende des Gesprächs muss unbedingt ein konkreter Verbleib formuliert werden: Wer kontaktiert wen - wann - als nächstes? Welcher Zeitplan und welche Fristen müssen eingehalten werden?

Das Prinzip: Verzichtet man auf genaue Absprachen, verzichtet man vermutlich auch auf den Kredit!

Viel Erfolg!

Sechs problematische Ausgaben für Betriebe

- **Kredittilgung**
Oft fehlen die Rücklagen für die Kredittilgung – besonders bei öffentlichen Darlehen, bei denen die Tilgungsrate meist halbjährlich anfällt.
- **Steuern**
Viele Betriebe werden kalt erwischt von Steuernach- und -vorauszahlungen.
- **Zeitkonten**
Aufgebaute Überstunden müssen bei guter Auslastung in auftragsschwachen Zeiten abgebaut werden.
- **Lieferantenkredit**
Auch bei den Lieferanten schieben manche Betriebe ihre Verbindlichkeiten zu lange vor sich her: Wer das Zahlungsziel immer ausreizt, bekommt bei der nächsten Auftragsflaute Probleme, weil dann die Einnahmen fehlen, um alte Verbindlichkeiten zu bezahlen.“
- **Baustellenrisiken**
Betriebe gehen für ihre Kunden teilweise erheblich in Vorleistung, wenn sie auf Abschläge und die Abrechnung halbfertiger Leistungen verzichten.
Hier hilft eine monatliche Bewertung der bisher erbrachten Leistung. Wie viel hat der Betrieb schon in den Auftrag gesteckt? Was lässt sich schon abrechnen? Hat der Kunde schon bezahlt? Besteht Handlungsbedarf, weil das Risiko zu groß wird? Mit dem Kunden im Gespräch bleiben, um negative Veränderungen seiner Vertragslage im Blick zu haben.
- **Privat-Entnahmen**
Liquiditätsengpässe entstehen meist schleichend. Überprüfen Sie Ihre Privatentnahmen, sind sie in der Höhe zu rechtfertigen? Ohne Kontrollen und Planung haben Sie das jedoch nicht im Griff.

Acht Regeln für den Antrag öffentlicher Fördermittel

Trotz der Finanzmarktkrise gibt es für kleine und mittlere Unternehmen zukunftsorientierte Lösungen um von öffentlichen Geldquellen zu profitieren. In der Checkliste sind die wichtigsten Regeln für den Antrag zusammengestellt.

- **Antrag**
Stellen Sie den Antrag vor dem Beginn Ihres Vorhabens. Unterstützt werden in der Regel alle Forschungsprojekte zur Entwicklung neuer Produkte, Expansionen, Nachfolgeregelungen und die Beratung durch Experten. Umschuldungen und Sanierungsfälle werden je nach Bundesland zur Hälfte mit finanziert.
- **Konditionen**
Die Zinssätze werden regelmäßig an die Entwicklung am Kapitalmarkt angepasst. Sie können sich darüber im Internet informieren, zum Beispiel bei der KfW-Mittelstandsbank.
- **Region**
Oft werden nur Vorhaben in bestimmten Regionen gefördert. Prüfen Sie vorher, wo Sie investieren wollen.
- **Hausbank**
Die Hausbank muss mit dem Vorhaben einverstanden sein. Die meisten Anträge werden über sie abgewickelt.
- **Planung**
Die haben keinen Rechtsanspruch auf öffentliche Fördermittel. Planen Sie dies im Vorfeld ein. Können Sie auch ohne Unterstützung Ihre Pläne umsetzen?
- **Strategie**
Öffentliche Gelder sind nur eine Unterstützung. Sie müssen sich deshalb mit eigenem Kapital an der gesamten Finanzierung beteiligen.
- **Kombination**
Projekte können aus verschiedenen Töpfen unterstützt werden. Erkundigen Sie sich über mögliche Kombinationen und darüber, ob sich Förderprogramme gegenseitig ausschließen.
- **Dokumentation**
Sie müssen die Verwendung der Fördermittel dokumentieren. Diese dürfen nur für den vorgegebenen Zweck verwendet werden.

Das müssen Unternehmer über Fördermittel wissen

Die Finanzzeitung des Handelsblatts hat die wichtigsten Fakten über Fördermittel zusammengefasst:

- **Unterlagen**

Anträge auf Investitionszuschüsse müssen vor Beginn eines Vorhabens gestellt werden.

Das müssen Sie vorweisen: Business-Plan, Handelsregister-Auszug, Gesellschaftsvertrag und Nachweis über investiertes Kapital.
- **Die richtige Adresse**

Investitionszulagen hängen oft von regionalen Faktoren ab. In Berlin variiert die Höhe der Fördergelder laut Finanzzeitung sogar von Straße zu Straße.

Deshalb sollten Unternehmer von der Antragstellung die bundesländerspezifischen Konditionen miteinander vergleichen.

So genannte Fördergebietskarten helfen dabei.
- **Potenzial**

Mehr als drei Viertel aller Mittelständler haben noch nie Fördergelder in Anspruch genommen, sagt eine Studie des Bundesverbands für Mittelstandförderung.

40 Prozent der bereitgestellten Gelder bleiben laut Studie liegen.

Die Bundesregierung gehe von einer jährlichen Förderung von 62 Milliarden Euro aus, nach Schätzungen der Wirtschaftsinstitute seien es sogar 145 Milliarden Euro.
- **Arten der Förderung**

Grundsätzlich können laut Finanzzeitung vier Arten der Förderung unterschieden werden:

 - Zuschuss: Diese Kostenbeteiligungen an Ausgaben oder Investitionen müssen nicht zurückgezahlt werden.
 - Zinsgünstige Darlehen: Diese Finanzierung liegt zum Teil erheblich unter den üblichen Marktkonditionen für langfristige Darlehen.
 - Bürgschaft: Mit einer Bürgschaft, kann eine Bank eine Finanzierung bewilligen, auch wenn das Unternehmen keine entsprechende Sicherheit aufweisen kann.
 - Öffentliche Beteiligung: In Form einer stillen Beteiligung wird Eigenkapital für Unternehmen zur Verfügung gestellt.

10 Tipps für ein gutes Rating

- **Kosten senken**

81 Prozent der Unternehmen bedienen sich dieser Strategie. Doch Vorsicht: Regiert der Rotstift ohne Konzept, bringt er wenig.

Tipp: Nicht an Prozessen sparen, sondern durch Forderungsmanagement die Liquidität erhöhen.

- **Prozesse verbessern**

Wer Arbeitsabläufe überdenkt, entdeckt oft Effizienzreserven. Banker wollen eine intelligente Führungsstruktur mit klarer Kompetenzverteilung.

Tipp: Organigramme und Ablaufplan aufzeichnen. Das offenbart Schwachstellen.

- **Risiken managen**

Nur wer Gefahren kennt, kann sie steuern. Hängt der Betrieb von wenigen Lieferanten, Kunden oder Führungskräften ab? Ist er gut versichert?

Tipp: Potentielle Schäden sortieren – wie wahrscheinlich und schlimm wäre Fall x?

- **Firmenfinanzierung verändern**

Nur ein Drittel der Unternehmer modifiziert die Finanzierung auf Grund von Basel II. Dabei ist vor allem die Eigenkapitalquote extrem wichtig.

Tipp: Leasing nutzen. Vermögen aus dem Besitz – in die Betriebsgesellschaft holen.

- **Controlling ausbauen**

Stringente Planung und Steuerung sind das A und O. Dazu benötigen Unternehmen regelmäßig aussagekräftige Zahlen aus allen Abteilungen.

Tipp: Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) analysieren sowie Kennzahlen für Produktion, Vertrieb und Prozessqualität ermitteln.

- **Banken informieren**

Banker müssen jeden Kredit intern rechtfertigen. Das fällt ihnen umso leichter, je klarer und ausführlicher sie das Für und Wider dokumentieren.

Tipp: Wichtige Kennzahlen und BWA-Auszug regelmäßig dem Bankberater schicken.

- **Qualität sichern**

Rund 68 Prozent der Unternehmen führen für Basel II ein Qualitätsmanagement ein. Oft reicht hierfür aber schon die ISO-9000-Zertifizierung.

Tipp: Geräte modernisieren, Beschwerden auswerten, Endkontrolle machen.

- **Nachfolge regeln**

Tritt der Chef ohne Nachfolge ab, stehen viele Betriebe vor der Krise. Genauso schlimm: Ein inkompetentes Familienmitglied soll ihn beerben.

Tipp: Rechtzeitig entsprechende Nachfolgeregelungen treffen. Nachfolger systematisch einarbeiten.

- **Marktforschung intensivieren**

Die Lage von Konkurrenten, Lieferanten sowie Kundenwünsche sind wichtige Faktoren. 31 Prozent der Unternehmen wollen sich hier verbessern.

Tipp: Konjunkturdaten verfolgen. Akten über Konkurrenten und Lieferanten führen.

- **Führungsmannschaft qualifizieren**

Bis zu 70 Prozent der Insolvenzen gehen auf Managementfehler zurück – umgekehrt kann eine Top-Führung auch eine schlechte Firma retten.

Tipp: Keinen Job aus Gefälligkeit vergeben. Regelmäßig Weiterbildungen organisieren.

Ihr Kamey Team

Göttingen, 4. März 2011