

27.02.04

Aktuelles aus unserer Arbeit

Fortsetzung der „VorOrt“-Reihe

Der Bezirk Pankow hat sein Angebot für Unternehmen unter pankow-wirtschaft.de erheblich ausgeweitet. Dieses neue Angebot möchte wir Ihnen gern vorstellen. Zugleich laden wir Sie sehr herzlich zu folgender Veranstaltung ein:

Nach der Euphorie – Welche Chancen bietet das Internet ?

Donnerstag, 18. März 2004
18.00 bis 20.00 Uhr

in der Kultur-Brauerei / Palais
Schönhauser Allee 36, 10435 Berlin – Prenzlauer Berg

Damit setzen wir unsere erfolgreiche Veranstaltungsreihe „VorOrt“ fort.

Mit Experten und Praktikern möchte wir die Frage diskutieren, welche Erwartungen an das Medium Internet gerechtfertigt sind, inwieweit sich z.B. auch für kleine und mittlere Unternehmen Kosten reduzieren oder neue Märkte erschließen lassen.

Seminar für Existenzgründer

Am 24. März 2004 findet von 15.00 - 18.00 Uhr im Bezirksamt Pankow, OT Prenzlauer Berg, Fröbelstraße 17, Haus 9, Raum 411 unser nächstes Seminar für Existenzgründer statt.

Thema ist diesmal: **Einzelfragen einer Existenzgründung (2)**

■ **Marketing-Erfolg und Wachstum oder Geld- und Zeitverschwendung**

Dozentin: Frau Angelika Richter, B&B company, Pankow .

Anmeldungen nimmt in bewährter Weise Frau Holzbauer unter der Telefonnummer **4240-1664 Fax 4240 2510** oder <mailto:angela.holzbauer@ba-pankow.verwalt-berlin.de>

Die Teilnahme und die Unterlagen sind kostenfrei.

Die Teilnehmerzahl ist auf 30 beschränkt.

FAQ 03-2004: Was muss ich als UnternehmerIn oder ExistenzgründerIn bei einem Bankgespräch beachten?

(Quelle: Website des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit

Förderkredite und Bankkredite müssen bei der Hausbank beantragt werden. Aber: Nicht jeder Gründer hat dabei Erfolg. Wichtig ist nicht zuletzt ein gut vorbereitetes und richtig geführtes Gespräch mit Ihrem "Banker".

Vorbereitung

Gehen Sie nicht unvorbereitet zur Bank. Je besser Sie vorbereitet sind, desto größer sind Ihre Chancen, das zu bekommen, was Sie erreichen wollen.

Rentabilität darlegen

Damit Sie die Bank für Ihr Vorhaben gewinnen können, müssen Sie den Banker von der Rentabilität Ihres Unternehmensplanes überzeugen.

Berater mitnehmen

Es spricht nichts dagegen, dass Sie einen Berater mitnehmen. Doch reden müssen hauptsächlich Sie. Die vom Berater erstellte Rentabilitätsberechnung sollten Sie selbst erläutern.

Rückfragen : Axel Hansen Tel: 030 4240 1665 Fax: 2510 <mailto:axel.hansent@ba-pankow.verwalt-berlin.de>
Hausanschrift : Fröbelstraße 17, D-10405 Berlin, Haus 6 - 3.Etage – Zimmer 330

Rollenverteilung klären

Für Gründerinnen gilt: Wenn Sie Ihren Partner oder Berater mit zum Bankgespräch nehmen, regeln Sie vorher die Rollenverteilung. Da nach wie vor viele Banker nur Männer als ernsthafte Gesprächspartner ansehen, muss dem Gegenüber klar werden, dass die Gründerin die Hauptperson ist.

Sicher auftreten

Treten Sie selbstsicher und beharrlich auf. Wenn Sie nicht zeigen, dass Sie hundertprozentig hinter der geplanten Investition stehen, werden Sie die Bank nicht überzeugen.

Probleme und Lösungen bedenken

Fragen Sie sich, welche Probleme die Bank sehen könnte. Werden Sie auf diese angesprochen, zeigen Sie Lösungsansätze auf. Damit beweisen Sie Kompetenz.

Öffentliche Fördermittel verlangen

Rät die Bank von Fördermitteln ab, weil sie sich an frühere Erfahrungen mit einem komplizierten und langwierigen Verfahren erinnert, bleiben Sie hartnäckig. Denn mit der EDV-Entwicklung hat sich das geändert. Bei einigen Förderprogrammen dauert die Bewilligung nicht mal eine Woche.

Förderprogramme kennen

Bewährt hat es sich, wenn Sie gleich die in Frage kommenden Programme nennen können. Informieren Sie sich also vor dem Bankgespräch.

Kontakt halten

Wenn das Finanzierungsgespräch erfolgreich verläuft, lassen Sie den Kontakt zu Ihrem Bankberater nicht abbrechen.

Unterlagen stützen Argumente

Im Gespräch werden natürlich auch die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Unternehmens und Ihre persönliche finanzielle Lage thematisiert. Stellen Sie sich darauf ein und bringen Sie möglichst folgende Unterlagen mit, die Ihre Argumentation unterstützen.

- Lebenslauf mit beruflichem Werdegang
- Arbeits- und Prüfungszeugnisse
- Unternehmenskonzept in Kurzfassung, darin sollten beschrieben werden: Rechtsform, evtl. haftende Gesellschafter, Personalplanung, Produktions- und Leistungsprogramm, Absatz- und Kundenstruktur und die Marktposition.
- Umsatz- und Kostenplan (wenn möglich, mit Kostenvoranschlägen)
- Verträge (Miet-/Pacht-, Gebiet-, Leasing-, Franchise-Verträge u.a.)
- Nachweis über vorhandenes Eigenkapital
- Liquiditätsplan mit den voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben (Musterpläne gibt es bei Kreditinstituten, möglichst vorher besorgen)
- Kapitaldienstberechnung: Liste der voraussichtlichen Zins- und Tilgungskosten über die zu beantragende Kreditsumme
- Rentabilitätsvorschau
- Liste über Sicherheiten (z.B. Bürgschaften, Grundbuchauszüge, Kundenforderungen mit Zahlungssterminen)
- Bericht über eine Existenzgründungsberatung durch einen Berater

Wenn die Bank „nein“ sagt?

Was aber tun Sie, wenn die Bank oder Sparkasse Ihr Vorhaben nicht finanzieren will?

- Überarbeiten Sie Ihr Konzept.
- Sprechen Sie mit den Wirtschaftsförderern Ihrer Kommune, des Landes. Fragen Sie nach Zuschüssen, die die Eigenkapitalquote erhöhen.
- Sprechen Sie weitere Kreditinstitute an.