



**Kölner Bank eG**

Ihre Volksbank in Köln.

# **Die Präsentation der Geschäftsidee bei Ihrer Bank**

**...auch das Finale Ihrer Vorbereitungsphase...**

**– worauf Sie achten sollten –**

**Joachim Junker**

**Regionaldirektor Bereich Südwest**





**Kölner Bank eG**

Ihre Volksbank in Köln.

## Die Präsentation der Geschäftsidee.....

- Die Bedeutung der Präsentation aus Sicht der Bank und des Existenzgründers
- Verbale Vorbereitung
- Schriftliche Vorbereitung
- Häufige Fehler
- Fazit



# Kölner Bank eG

Ihre Volksbank in Köln.

## Die Bedeutung des Gesprächs aus Sicht

### der Bank

- der erste Eindruck über einen möglichen neuen Partner, aber auch ein neues Kreditrisiko
- Basis für die Einschätzung der persönlichen und materiellen Kreditwürdigkeit
- Prüfungsgrundlage für vorläufiges Rating

### des Gründers

- eine der letzten Hürden für die Kreditvergabe
- neutrales Feed-back mit positiver und negativer Kritik
- „mündliche Abschlussprüfung“ bzw. wichtiges Vorstellungsgespräch
- Aufbau der „chemischen Verbindung“ zum Bankpartner



**Kölner Bank eG**  
Ihre Volksbank in Köln.

## Verbale Vorbereitung

- **die richtige Bank am richtigen Ort**
  - lokale Banken versus Großbanken, mehrere Anfragen sinnvoll
- **der richtige Ansprechpartner für meine Wünsche**
  - Filialstandort ? Spezialisten für Fördermittel ?
- **Klärung der Erwartungshaltung für das Gespräch**
  - hat die Bank eine eigene Unterlagen-Check/Wunschliste ?
  - weniger kann mehr sein
  - Qualität und optische Darstellung sind wichtig, nicht alles in Arial 10
  - sollen die Unterlagen vorher eingereicht werden ? Prüfungszeit einplanen
- **Berater mitnehmen ? Rollenverteilung festlegen !**
  - Sie sind die wichtige Person im Gespräch und stehen im Focus !
  - die meisten Rückfragen der Bank müssen **Sie** beantworten !



**Kölner Bank eG**  
Ihre Volksbank in Köln.

## Verbale Vorbereitung

- **selbstbewusst, kompetent, gut vorbereitet und vor allem authentisch auftreten**
  - **Sie gewinnen Sicherheit** durch Beratungstermine bei den Kammern und/oder anderen berufsständischen Vertretungen
  - **Vorsicht bei Existenzgründungsberatern** aus dem Branchenbuch. Ein zügiges Gründungsgutachten mit 10 Jahres-Planung eines Beraters aus Hannover für EH/Gastro kann ein Killerargument für die Bank sein
  - lassen Sie Ihre Unterlagen auch von **Freunden/Verwandten lesen**, oft ergeben sich daraus interessante Anmerkungen
  - **Sie** müssen wissen, was und wo in Ihren Unterlagen steht



**Kölner Bank eG**

Ihre Volksbank in Köln.

## Schriftliche Vorbereitung

- **was gehört klassischerweise zu einem Gründungskonzept ?**

- **Informationen zur Person**

(Lebenslauf, Ausbildungsergebnisse, besondere fachliche, kaufmännische und persönliche Stärken)

- **Beschreibung Ihrer Geschäftsidee**

(was, wie, mit wem, Produkte, Preise, Markt/Wettbewerb/ Konkurrenz und Unterscheidungsmerkmale, mgl. Lieferanten und Abnehmer, Standort und Verkehrsanbindung/Parkplätze, Mitarbeiter, Zukunftsentwicklungen u.v.a.m.)



**Kölner Bank eG**  
Ihre Volksbank in Köln.

## Schriftliche Vorbereitung

- was gehört klassischerweise zu einem Gründungskonzept ?

### - Z A H L E N

- a) Investitionsplan mit Betriebsmittel-, Anlaufverluste- und Mietavalbedarf,
- b) Finanzierungsplan mit Fremd- und Eigenmitteln sowie mgl. Sicherheiten
- c) Umsatz/Rentabilitätsplanung für 3 Jahre
- d) die sich daraus ableitende Liquiditätsplanung
- e) Mitarbeiter, Zukunftsentwicklungen u.v.a.m. )



**Kölner Bank eG**  
Ihre Volksbank in Köln.

## Häufige Fehler

- mangelnde Qualifikation ( persönlich und/oder fachlich )
- zu geringe Beschäftigung mit Markt- und Wettbewerb
- fehlende oder falsche Standortüberlegungen
- mehrfache (System-)Fehler in den Darstellungen
- wenig überzeugende Präsentation in Wort und Schrift
- keine passenden Antworten auf Fragen zum Konzept
- blindes Vertrauen in den Gründungsberater einer Franchise-Idee
- eine tolle Idee alleine ersetzt noch kein Eigenkapital



**Kölner Bank eG**

Ihre Volksbank in Köln.

## Fazit

### **Die wichtigsten Bausteine eines erfolgreichen Bankgesprächs :**

- gute, schlüssige, authentische und überzeugende Präsentation der Geschäftsidee, im Business-Plan wie auch im Gespräch
- angemessenes Chance / Risiko-Profil beim Finanzbedarf

### **...und wenn dann noch das nötige Eigenkapital fehlt :**

- müssen Sie „überall eine Schüppe drauflegen“
- und einen mutigen Bankpartner erwischen und überzeugen



**Kölner Bank eG**

Ihre Volksbank in Köln.

## „überall eine Schüppe drauflegen“

### Was bedeutet das ?

- Ihre Geschäftsidee muss sich ganz besonders von bestehenden Wettbewerbern abheben
- sie muss nachvollziehbar innovativ sein, gerne auch vorgetestet
- die betriebswirtschaftlichen Planansätze zwischen worst- und best-case Szenarien (Top-down und Bottom-Up Planung) müssen realistisch erarbeitet und nachvollziehbar sein
- der Bankpartner muss erkennen und sich dazu begeistern lassen, das unternehmerische Risiko voll mitzugehen
- zeigen Sie für den worst-case Ausstiegsszenarien auf !



**Kölner Bank eG**

Ihre Volksbank in Köln.

**Ich wünsche Ihnen gute Gespräche und  
eine erfolgreiche Existenzgründung**

mit der **Kölner Bank eG**

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**Joachim Junker**