

Darauf wird im Bankgespräch geachtet

Bitte vereinbaren Sie unbedingt vorab einen Termin mit Ihrer Bank oder Sparkasse. So kann sich die Beraterin/der Berater auf das Gespräch vorbereiten und Ihnen mitteilen, welche Unterlagen benötigt werden. Im Gespräch wird auf folgende Kriterien geachtet:

Authentisches und sicheres Auftreten

Bitte kleiden Sie sich dem Anlass entsprechend. In der Regel werden Sie gebeten, Ihre Idee vorzustellen. Dies sollte gut verständlich und strukturiert sein.

Qualifikationsnachweis

Die Bank vergibt nur Kredite, wenn Sie Ihnen die Tätigkeit zutraut. Der Lebenslauf dient als Nachweis für Ihre Qualifikation und Erfahrung.

Vorbereitete Unterlagen/Begleitung

Überzeugen Sie die Beraterin/den Berater von Ihrer Idee durch Ihre vorbereiteten Unterlagen. Bereiten Sie auch eine Markteinschätzung/-analyse vor.

Gerne können Sie zum Bankgespräch auch eine Begleitperson mitbringen, die Ihnen bei Verständigungsproblemen hilft.

Besprechen Sie mit der Beraterin/dem Berater, wie sich die weiteren Abläufe gestalten und bis wann Sie mit der Kreditentscheidung rechnen können.

Persönliche und kostenlose Beratungsangebote

Neben der Prüfung Ihrer Geschäftsidee schauen sich unsere Beraterinnen/Berater auch Ihre Finanzplanung an. Sie bekommen Tipps für Ihr Bankgespräch sowie Einblicke in den Kreditvergabeprozess. Die zweistündige Beratung ist für Sie kostenlos.

Terminvereinbarung unter:

Landeshauptstadt Stuttgart
Wirtschaftsförderung
 Marktplatz 1
 70173 Stuttgart
 Telefon 0711 216-88333
 E-Mail: wifoe@stuttgart.de

Weiteres Beratungsangebot:

Alle Fragen zu Förderangeboten der L-Bank können Sie den Experten am Telefon oder persönlich im Beratungszentrum in Stuttgart stellen.

L-Bank Beratungszentrum Stuttgart

Börsenplatz 1
 70174 Stuttgart
 Telefon 0711 122-2345
 www.l-bank.de

Weitere Informationen zum Thema Finanzierung:

<http://www.startup-region-stuttgart.de/services/finanzierung-beteiligung>

Herausgeberin: Landeshauptstadt Stuttgart, Wirtschaftsförderung in Verbindung mit der Abteilung Kommunikation; verantwortlich: Ines Aufrecht; Redaktion: Matthias Pfeiffer, Gudrun Baier; Gestaltung: Ulrike Schellenberger
 Februar 2019

Fit fürs Bankgespräch

Informationen für
Unternehmerinnen und
Unternehmer



Vorbereitung ist alles

Nicht jede Geschäftsidee lässt sich mit eigenen finanziellen Mitteln realisieren. Viele Gründerinnen und Gründer, aber auch Unternehmerinnen und Unternehmer, sind daher auf Fremdkapital angewiesen. Sei es für die Unternehmensgründung, eine Unternehmensübernahme oder die Erweiterung des eigenen Betriebs. Mit diesem Flyer wollen wir Ihnen eine Orientierung für Ihr Bankgespräch geben.

Unsere Checkliste soll Ihnen die Vorbereitung erleichtern. Jede Bank legt individuell fest, welche Unterlagen sie von ihren Kunden benötigt. Es kann durchaus sein, dass Sie Unterlagen nachreichen müssen oder zu viele mitgebracht haben.

Recht herzlich lade ich Sie zu unserem Beratungsangebot „Fit fürs Bankgespräch“ ein. Ihre Geschäftsidee wird dort individuell erörtert und Sie erhalten Tipps für Ihr Gespräch bei einem Kreditinstitut.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei Ihrem Vorhaben.



Ines Aufrecht
Leiterin der Wirtschaftsförderung

Dieser Flyer wurde in Kooperation mit diesen Unternehmensverbänden erarbeitet:

Orientierung

Je nach Art und Umfang Ihres Vorhabens benötigen Sie unterschiedliche Unterlagen für Ihr Bankgespräch. Nachfolgende Tabelle soll Ihnen dabei helfen, die richtigen Unterlagen mitzubringen. Es lohnt sich, diese Unterlagen mit großer Sorgfalt zu erarbeiten.

	Gründung	Unternehmensübernahme	Unternehmenserweiterung
Rentabilitätsvorschau	✓	✓	✓
Businessplan	✓	✓	(✓)
Detaillierte Investitionskostenaufstellung	✓	✓	✓
Eigenkapitalnachweis	✓	✓	✓
BWA/Bilanzen		✓	✓
Bau- und Erweiterungspläne			✓
Tabellarischer Lebenslauf	✓	✓	
Vertragsentwürfe	✓	✓	
Persönliche Selbstauskunft	✓	✓	

Checkliste

- Businessplan**
Begründung und Beschreibung des Vorhabens (z. B. Produkt, Branche, Markt, Lage- und Standortanalyse sowie Analyse der Konkurrenz und des Umfelds)
- Tabellarischer Lebenslauf**
Beruflicher Werdegang und fachliche Qualifikationen
- Detaillierte Investitionsaufstellung**
Welche Investition planen Sie für Maschinen, Warenlager, Betriebs- und Geschäftsausstattung? Welche Gründungsnebenkosten, Vorlauf- und Anlaufkosten haben Sie (Angaben ohne MwSt.)?
- Rentabilitätsvorschau**
Für drei Jahre im Voraus. Hier werden alle laufenden sowie Ihre privaten Lebenshaltungskosten aufgestellt. Wenn Sie sich im Vorfeld kritisch mit den Kosten auseinandersetzen, sind Rückfragen kein Problem für Sie.
- Bau- und Erweiterungspläne**
Falls vorhanden, sollten Sie den aktuellen Planungsstand Ihres Vorhabens mitbringen.
- Vertragsentwürfe**
Beispielsweise für Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag, Franchise-Vertrag (für Förderdarlehen dürfen die Verträge noch nicht abgeschlossen sein)
- Eigenkapitalnachweis/BWA/Bilanzen**
Kontoauszüge oder Bankaufstellung sowie die Jahresabschlüsse der letzten zwei Jahre und die aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
- Persönliche Selbstauskunft**
Aufstellung über die privaten Finanz- und Vermögensverhältnisse mit entsprechendem Nachweis sowie von Fixkosten und Schufa-Selbstauskunft