



DIPL.-KFM.
MARKUS
HÜBNER

Unternehmensberatung

Erfolgreich zu Geld von der Bank

Webinar



Experte: Markus Hübner
Moderator: René Klein

Donnerstag, 09. Juli 2025, 16 bis 17 Uhr



Agenda

1. Einleitung
2. Ausgangsvorraussetzungen für einen (Förder)-Kredit optimieren
3. Wie bekomme ich das Geld? => Business- und Finanzplan
4. Wie bereite ich mich auf das Bankgespräch vor?
5. Typische Planungsfehler



„Kredit“ kommt aus dem lateinischen Wort „credere“ und kann mit *Glauben, Vertrauen schenken* übersetzt werden.



Und wie erweckt Ihr
in dem Banker Vertrauen?

Wie kann man selber eine gute
Kreditfähigkeit schaffen, ehe Business- und Finanzplan
geprüft werden?



1. Eine gute Bankauskunft und
2. eine gute Schufa



Die Bankauskunft

Die Bankauskunft

Überprüfung Kontoverhalten über wirtschaftliche Leistungsfähigkeit sowie die wahrscheinliche Kreditwürdigkeit.





Die Bankauskunft

- Der Inhalt der Bankauskunft ist recht allgemein gehalten. Konkrete Zahlen über Reichtum und Armut tauchen nicht auf.
- Die Hausbank bestätigt im günstigen Fall eine ordnungsgemäße Führung des Kontos.



Fragen, die in einer Bank-an-Bank-Auskunft gestellt werden:

- Der Kunde ist vertrauenswürdig/nicht vertrauenswürdig
- Rücklastschriften kommen selten/gelegentlich/ständig vor
- Verpflichtungen des Kunden sind nach unserer Kenntnis bisher weitgehend reguliert/nicht reguliert worden
- Für den angefragten Betrag ist der Kunde derzeit nicht gut/gut
- Die Geschäftsverbindung gibt Anlass/keinen Anlass zu Beanstandungen
- Es werden geringe/angemessene Umsätze getätigt

Fragen, die in einer Bank-an-Bank-Auskunft gestellt werden:

- Die Kontoführung erfolgt absprachegemäß/nicht absprachegemäß
- Zahlungsverpflichtungen gegenüber Dritten werden vereinbarungsgemäß/nicht vereinbarungsgemäß erfüllt
- Das Konto wird auf Kreditbasis/Guthabenbasis geführt
- Es werden regelmäßige/vorübergehende Überziehungen beansprucht
- Die finanziellen Verhältnisse erscheinen uns angespannt/geordnet



*Glaubt jemand, dass man mit
folgenden Antworten kreditwürdig ist?*

Fragen, die in einer Bank-an-Bank-Auskunft gestellt werden:

- Der Kunde ist **nicht vertrauenswürdig**
- Rücklastschriften **kommen ständig vor**
- Verpflichtungen des Kunden sind nach unserer Kenntnis bisher **nicht reguliert worden**
- Für den angefragten Betrag ist der Kunde derzeit **nicht gut**
- Die Geschäftsverbindung gibt **Anlass zu Beanstandungen**



SCHUFA überprüfen und optimieren





SCHUFA überprüfen und optimieren

- Die eigene SCHUFA-Auskunft ist kostenlos und sollte regelmäßig überprüft werden (www.meineschufa.de).
- **Aber:** Nur die „Datenkopie nach Art. 15 DS-GVO“ ist kostenlos und aussagekräftig. Nutzlos ist „Schufa-BonitätsCheck“ und kostet 29,95 EUR.
- Viele Auskünfte sind fehlerhaft!
- **Wichtig:** Auch wenn es in der Vergangenheit Negativmerkmale gab: Die SCHUFA löscht diese nicht automatisch, selbst wenn sie bereinigt worden sind. Sie sind in der Pflicht, das nachzuweisen.



SCHUFA überprüfen und optimieren

Was wirkt sich negativ aus?

- zu viele Kredite, z. B. auch die Null-Prozent-Finanzierung bei den Elektromärkten sind Kredite, die der Schufa gemeldet werden.
- Kreditanfragen bei Onlinebanken
- häufiger Wechsel des Wohnortes
- zu viele Kreditkarten
- nicht ordnungsgemäßes Zahlungsverhalten. Bereits eine 2. Mahnung, der nicht widersprochen wird, kann der Schufa gemeldet werden.



SCHUFA überprüfen und optimieren

Was wirkt sich positiv aus? — „SCHUFA Score“

- Kredit erfolgreich zurückgezahlt
- Alter des Kreditantragstellers, je älter desto besser ist der SCHUFA Score
- Anzahl der Kontoverbindungen reduzieren
- Anzahl der Kreditkarten auf max. 2 reduzieren
- Überziehungen von Kreditrahmen sind zu vermeiden
- nicht mehrere Kredite gleichzeitig, sondern „nacheinander“

*Wie komme ich
zum Geld?*

*Was benötigt ein
Banker, um einen
Kredit zu gewähren?*





Wie komme ich zum Geld?

Einen Geldgeber überzeugt Ihr mit Angaben über ...

- Unternehmensbeschreibung: Allgemeine Angaben zum Vorhaben (ca. 15-30 Seiten)
- Innovation und Strategie: Was ist ihr KKV (komparativer Konkurrenzvorteil) – neudeutsch: USP (Unique Selling Proposition)?
- Kundennutzen (Zielgruppe, Markt)
- Branchenerfahrung (fachliche Kompetenz)
- Lebenslauf
- Standort (Mietpreise, Kundennähe, Infrastruktur, Konkurrenzsituation)
- Rechtsform
- Mittel- und langfristige Zielvorstellungen
- Unternehmerpersönlichkeit (rhetorische Fähigkeiten, Verhandlungsgeschick, Schwächen und Stärken, Risikobereitschaft, betriebswirtschaftliche Kenntnisse)
- Gesellschaftervertrag



Wie komme ich zum Geld?

Einen Geldgeber überzeugt Ihr mit Angaben über ...

- Investitionsplanung (Gesamtkapitalbedarf der Gründung, einschließlich Betriebsmittel)
- AfA-Planung (Absetzungen für Abnutzungen)
- Finanzierungsplanung (Übersicht über Eigen- und Fremdkapital)
- Kapitaleinsatz (Entwicklung der Zinsen und Tilgungen)
- Sicherheiten (private und betriebliche Sicherheiten)
- Übersicht der privaten Kosten zur Lebensführung
- Ermittlung des Mindestumsatz (Break-Even)
- Rentabilitätsvorschau (3 Jahre)
- Liquiditätsvorschau (3 Jahre)

Wie kann ich das Bankgespräch beeinflussen?

Positiv

- Alle Unterlagen sind zum Termin eingereicht
- Pünktlich da sein
- Die Investitionssumme aus dem Stand erläutern
- Normale Kleidung tragen
- Auskunft über Sicherheiten (private und betriebliche Sicherheiten)
- Souverän auftreten, kein Bittsteller sein

Negativ

- Gesprächsführung übernehmen
- Der Unternehmensberater sollte als Vermittler, als Übersetzer agieren, nicht als Protagonist
- Kein Geschäftskonto eröffnen wollen
- Nicht an „Kuppelprodukte, z.B. Versicherungen, interessiert sein

Wie kann ich das Bankgespräch beeinflussen?

Typische Fragen im Bankgespräch

- Stellen Sie sich doch bitte kurz vor
- Erläutern Sie die geplanten Investitionen
- Wozu benötigen Sie die Betriebsmittel in der Anlaufphase
- Wie setzt sich die Umsatz in einem Monat zusammen?
- Werden Sie die Buchhaltung selbe machen?
- Haben Sie schon andere Banken aufgesucht?
- Was unterscheidet Sie von Ihren Mitbewerbern?
- Das Geschäftsführergehalt reicht aus, Ihre privaten Kosten zu decken?
- Was machen Sie, wenn es doch nicht so läuft wie geplant? Hören Sie dann auf? Laut Lebenslauf haben Sie eine Menge Stationen hinter sich.
- Wo sehen Sie sich in 5 bzw. 10 Jahren, was sind Ihre Visionen?

Wie komme ich zum Geld?

- Niemand wird gezwungen, einen fundierten Businessplan samt Finanzplan zu erstellen.
- Die Chancen, einen zinsgünstigen Kredit zu bekommen werden deutlich sinken, wenn man es mit weniger probiert.



MH

Häufige Finanzierungsfehler und Denkfehler bei der Finanzierung und beim Banktermin



1. Der Businessplan wird mit Vorlagen erstellt

„Natürlich sind wir uns bei dem Schritt in die Selbstständigkeit der Tatsache bewusst, dass unser Vorhaben eine Herausforderung sein wird. Planung, Umsetzung und auch Führung mit Hindernissen verbunden sein können und wir gegebenenfalls auch Rückschläge überwinden müssen.“

„Dem Marketing messen wir als Unternehmer in Zukunft eine besondere Rolle bei. Ein gut durchdachtes Marketing wird unser Angebot bekannt machen und Kunden von uns und unseren Leistungen überzeugen.“

Tipp: Jeder Satz im Businessplan muss eine Funktion erfüllen: Vertrauen aufbauen, Zahlen belegen oder Strategie zeigen



2. Man wählt die Kleinunternehmerregel



Schädlich für eine Kundenbeziehung und gegenüber einem Bankinstitut:

=> Hat man gar nicht vor „groß“ zu werden?



3. Keine Beweise für Nachfrage



Eine Geschäftsidee ist nichts ohne Markt.

=> Wer kauft, wie oft, warum?



4. Ermittlung des Gesamtkapitalbedarfes



Durch „Taschenpfändung“ wird das Ziel bestimmt.



5. Die Umsatzsteuer bleibt unberücksichtigt

Die Umsatzsteuer kann nicht mitfinanziert werden,
muss aber gezahlt werden.

Werden z. B. 100.000 EUR finanziert, müssen 19.000 EUR gezahlt werden.

Woher kommen die 19.000 EUR?



6. Kein Eigenkapitaleinsatz trotz Vermögenswerten



Glaubt man nicht an das eigene Vorhaben?

Wenn Ihr selber nichts nix riskierst, warum sollte es die Bank tun?



7. Plandaten, insbesondere die Umsatzvorschau, sind unrealistisch

Es geht nicht darum zu zeigen, was möglich ist, sondern, was plausibel ist.

Ist z. B. ein Gewinn für das 1. Geschäftsjahr i.Hv. 102.000 EUR NACH Steuern realistisch oder plausibel?



8. Fördermittel sind für alle da



Fachliche Eignung und kaufmännische Kenntnisse müssen/sollten nachgewiesen werden.



9. Falscher Zeitpunkt der Antragstellung



„Der Zeitpunkt an das Herantreten einer Bank und die damit entsprechende Höhe des Kredites muss ausgelotet werden“



10. Keine Banker-Sprache



„Wir glauben an unser Herzensprojekt“

=> sagt nicht über Risiken und Chancen aus



11. Kein Verkaufs-Mindset



Redet nicht wie ein Bittsteller, sondern als gleichwertiger Geschäftspartner.

Der Banker ist kein Freund, sondern ein „Investor“



12. Kein Plan B



„Was machen Sie, wenn wir Ihnen kein Geld geben?“



13. Ohne Berater beim Banktermin



Wer allein zur Bank geht, signalisiert oft nicht Selbstbewusstsein, sondern Selbstüberschätzung.

Kein Profi zur Seite = höheres Risiko = weniger Vertrauen = schlechtere Konditionen (oder Absage).



Fragen



?



DIPL.-KFM.

MARKUS
HÜBNER

Unternehmensberatung

Hannover

Bahnhofstrasse 8
(Regus Center)
30159 Hannover
+49 (0)511 - 85 53 03

Wien

Kärtner Ring 5-7
(Regus Center)
1010 Wien
+43 (0)720 - 72 00 21

Kontakt

markus-huebner.com
mh@markus-huebner.com



Bildnachweise

Fotolia:

Matthias Buehner, #91723094

momius, #16991083

crazymedia, #109877757

K.-U. Häßler, #40117853