

Die Höhle der Löwen

Da muss ich jetzt hin, war der Kommentar des Kunden im Sommer. Vielleicht kennen Sie die TV-Serie, in der Unternehmer ihre Idee vorstellen, um Geld für die Gründung oder Weiterentwicklung ihres Unternehmens zu bekommen.

Sicher, es ist eine Show, stark gekürzt und sowieso nicht die Realität. Fast alle kennen das Gefühl, bei ihrer Bank zu stehen für einen Kredit oder ähnliches. Jedenfalls hatte der Kunde Respekt vor diesem Gespräch und das ist auch durchaus berechtigt.

Wie kann ein solches Gespräch sinnvoll vorbereitet werden, und welche Punkte sind wichtig? Zunächst sollten Sie genau bedenken, worum es wirklich geht. Sie brauchen also Geld für einen Ausbau, die Übernahme oder Fortführung des Geschäftes? – Das ist Ihre Sicht. Für den Banker geht es um etwas ganz anderes: Ihm geht es um Risikominimierung, er möchte wissen „wie sicher kommt das Geld zurück“ – wie kann ich das sicherstellen und absichern?! Was können Sie tun, damit er sicher ist, dass sein Geld bei Ihnen in guten Händen ist?

- 1. Exzellente Vorbereitung: Zahlen und BWA dabei und auch selbst gelesen und zumindest im Wesentlichen verstanden(!) – der Steuerberater hilft.
- 2. Wofür brauchen Sie das Geld, was wird damit gemacht und wie wirkt sich das aufs Unternehmen aus? Es ist zum Beispiel völlig unterschiedlich, ob Sie einfach 30 000 Euro brauchen, weil die Heizung defekt ist, oder ob Sie 30 000 Euro investieren wollen, um mit einer umweltschonenden Heizung 30 Prozent Kosten zu sparen – wer wird das Geld wohl leichter bekommen? Sorgen Sie für eine realistische Vergleichsrechnung, wie sich die Investition positiv auswirkt.

- 3. Stellen Sie Ihr Unternehmen gut und überzeugend vor. Gehen Sie davon aus, dass der Banker keine Ahnung von Ihrem Geschäft hat. – Was aus meiner Erfahrung meistens stimmt, leider.

Die ersten beiden Punkte sind eher beim Steuerberater zu sehen, der Sie und Ihr Geschäft im besten Fall schon lange kennt, die Saisonverläufe und Kostenstruktur kennt.

Wir helfen meist beim dritten Punkt. Vertrauen Sie nicht darauf, dass Sie schon lange Kunde sind. Erläutern Sie Ausbildung, Lebensweg und Ihre Erfahrung schon vor den Zahlen. Zeigen Sie Bilder, Werbemaßnahmen und vielleicht bringen Sie sogar einen Strauß als Muster mit zum Gespräch. Vielleicht bekommen Sie dort einen neuen Kunden? Erklären Sie, warum März bis Mai starke Monate sind und wie Sie damit und mit den schwachen Monaten umgehen. Das alles realistisch und doch positiv. Keine Bank gibt Ihnen Geld, wenn Sie die Lage insgesamt für Ihr Geschäft negativ einschätzen. Es macht häufig Sinn, so ein Gespräch im Vorfeld mit einem „Fremden“ einmal durchzuspielen.

– Sie können auch Ihren Berater mitnehmen, zu zweit ist es immer deutlich leichter. Aber, Sie spielen die Hauptrolle! Einfach, weil Sie das Vertrauen der Bank brauchen und überzeugen müssen. Der Berater kann hier nur absichern und ein guter zusätzlicher Pluspunkt sein.

Das Gespräch des Kunden vom Anfang ist übrigens super gelaufen, Zahlen und Persönlichkeit haben überzeugt, die Bank hat sogar zusätzlich den Kontokorrentrahmen erhöht.

„Stellen Sie Ihr Unternehmen gut und überzeugend vor. Gehen Sie davon aus, dass der Banker keine Ahnung von Ihrem Geschäft hat.“

Rupert Fey mit der Unternehmensberatung beyond-flora ist Vermarktungsexperte für den grünen Markt. Schwerpunkte sind Vermarktung, Organisation und Strategieentwicklung. Kunden und Projekte kommen aus Gartenbau, Handel und der Zulieferindustrie.

Kontakt: ✉ info@beyond-flora.com 🌐 www.beyond-flora.com

