



Lektion 4 Termin vereinbaren

[Logo]

Lektion 4	Termin vereinbaren
Text	<p>Lerneinheit 4.1: Die geeignete Hausbank finden</p> <p>In dieser Lerneinheit lernen Sie,</p> <ul style="list-style-type: none"> • auf was Sie bei der Suche nach einer geeigneten Hausbank achten sollten.
Rainer/Maike	<p>[Rainer:] Stellen Sie sich vor: Sie planen eine größere Anschaffung. Dann werden Sie sicher Preise und Service der Anbieter vergleichen. Genauso sollten Sie auch bei der Suche nach einer geeigneten Bank vorgehen.</p> <p>[Maike:] Es gibt ja eine gewisse Auswahl an Kreditinstituten, die für Sie als Hausbank in Frage kommen: Die Volks- und Raiffeisenbanken, die Sparkassen oder die so genannten Geschäftsbanken wie Commerzbank oder Deutsche Bank.</p> <p>[Rainer:] Die Hausbank ist übrigens die Bank, bei der Sie Ihr Geschäftskonto einrichten, über die Sie Ihre Geschäfte abwickeln und bei der sie Ihre Kredite beantragen.</p>
Text	<p>Hausbanksuche</p> <p>Kennen Sie eigentlich den Unterschied zwischen Volks- und Raiffeisenbanken, den Sparkassen, Geschäftsbanken und den Regionalbanken? Auf den folgenden Seiten erfahren Sie etwas über die Besonderheiten.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Volks- und Raiffeisenbanken ▪ Sparkassen ▪ Geschäftsbanken ▪ Regionalbanken

	<p>Volks- und Raiffeisenbanken</p> <p>Es handelt sich um Genossenschaften. Sie sind im 19. Jahrhundert entstanden mit dem Ziel, kapitalschwache Betriebe mit Krediten zu versorgen. Heute bieten Genossenschaftsbanken das gesamte Spektrum an Bankgeschäften an. Dabei sind sie auch Banken für den kleinen Mittelstand. Sie zeichnet Selbsthilfe, Selbstverantwortung und Selbstverwaltung aus.</p> <p>Es handelt sich um rechtlich selbständige Institute, die sämtliche Kreditentscheidungen vor Ort treffen.</p> <p>Die Volks- und Raiffeisenbanken sind Mitglied im Bundesverband Deutscher Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) www.bvr.de</p> <p>Sparkassen</p> <p>Es handelt sich um Kreditinstitute des öffentlichen Rechts. Ihre Träger sind Gemeinden, Landkreise und Zweckverbände. Gut zu wissen: Es handelt sich um rechtlich selbständige Institute, die sämtliche Kreditentscheidungen vor Ort treffen. Größeren Kreditsummen muss jedoch der Verwaltungs- oder Aufsichtsrat zustimmen.</p> <p>Die Sparkassen sind über ihre Regionalverbände im Deutschen Sparkassen- und Giroverband organisiert. Informationen finden Sie unter www.sparkasse.de.</p> <p>Geschäftsbanken</p> <p>Zu den Geschäftsbanken zählen Großbanken (Deutsche Bank AG, Dresdner Bank AG usw.), Regionalbanken, deren Geschäftstätigkeit räumlich begrenzt ist und Bankiers, die Ihre Bank als Einzelunternehmen, KG oder OHG führen.</p> <p>Kreditentscheidungen werden meist in der Zentrale getroffen und nicht in der Filiale, wo der Antrag gestellt wird.</p> <p>Regionalbanken</p> <p>Kreditinstitute, die zwar alle Bankgeschäfte betreiben (können), deren Geschäftstätigkeit jedoch räumlich auf bestimmte Regionen begrenzt ist. Der Begriff ist allerdings etwas überholt, da viele Regionalbanken mittlerweile über ein bundesweites Filialnetz verfügen.</p> <p>[Drucken]</p>
	<p>Wir stellen Ihnen auf der nächsten Seite eine Checkliste zur Verfügung, die Ihnen bei der Suche nach der „richtigen“ Hausbank hilft. Sie können die Checkliste entweder am PC ausfüllen oder ausdrucken und per Hand bearbeiten.</p>
<p>Checkliste</p>	<p>An Ihrem geplanten Unternehmensstandort befinden sich sicherlich mehrere dieser Kreditinstitute. Informieren Sie sich entweder auf deren Webseiten oder gehen Sie direkt dort vorbei und besorgen Sie sich Informationsmaterial. Erkundigen Sie sich auch bei der Bank oder Sparkasse, bei der Sie Ihr Privatkonto haben.</p>

<p>1. Welche Kreditinstitute liegen an Ihrem Unternehmensstandort bzw. in erreichbarer Nähe? Und welche Kreditinstitute würden überhaupt Existenzgründungen finanzieren?</p> <p>a.) TEXTFELD</p> <p>b.) TEXTFELD</p> <p>c.) TEXTFELD</p> <p>d.) TEXTFELD</p> <p>2. Welche der Kreditinstitute haben Ihnen andere Unternehmer Ihrer Branche und Gründungsberater empfohlen und aus welchen Gründen?</p> <p>a.) TEXTFELD</p> <p>b.) TEXTFELD</p> <p>c.) TEXTFELD</p> <p>d.) TEXTFELD</p> <p>3. Welche besonderen Angebote für Existenzgründer bieten diese Kreditinstitute an (Existenzgründungcenter, spezielle Kreditprogramme usw.)?</p> <p>a.) TEXTFELD</p> <p>b.) TEXTFELD</p> <p>c.) TEXTFELD</p> <p>d.) TEXTFELD</p> <p>4. Welche der Kreditinstitute werden Sie wegen eines Termins kontaktieren?</p> <p>a.) TEXTFELD</p> <p>b.) TEXTFELD</p> <p>c.) TEXTFELD</p> <p>d.) TEXTFELD</p>

	<p>Viele Gründerinnen und Gründer erkundigen sich vor allem nach den Zinssätzen und anderen Kreditkonditionen. Das ist nicht sinnvoll: Stellen Sie sich und Ihr Vorhaben zunächst vor. Warten Sie die Kreditzusage ab. Erst dann verhandeln Sie mit Ihrer Bank über die Konditionen.</p> <p>Drucken Sie sich Ihre Liste nun aus, Sie wird Ihnen bei der Suche nach einer passenden Bank helfen. [Drucken] [>>Speichern]</p>
Rainer	<p>Sie wissen nun, welche Kreditinstitute Sie wegen eines Termins anrufen werden. Doch bevor Sie zum Hörer greifen, gibt es noch einige Dinge, die Sie wissen sollten. Klicken Sie bitte auf „weiter“.</p>

Lerneinheit 4.2	Zeitplan erstellen
Text	<p>Lerneinheit 3.1: Geschäftsidee überzeugend formulieren</p> <p>In dieser Lerneinheit erfahren Sie,</p> <ul style="list-style-type: none"> • zu welchem Zeitpunkt ein Banktermin vereinbart werden sollte.
Rainer	<p>Den Termin mit Bank oder Sparkasse sollten Sie weder zu früh noch zu spät vereinbaren. Wann der richtige Zeitpunkt ist, erfahren Sie in unserer nächsten Übung.</p>
Lückentext	<p>Setzen Sie bitte die Ziffern 1 – 6 in der richtigen Reihenfolge vor die einzelnen Aufgaben. Was muss zuerst erledigt werden? (Ziffer 1)? Was muss als letztes erledigt werden (Ziffer 6)?</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Informationen beschaffen (zu Banken/Sparkassen/Förderprogrammen/ggf. Bürgschaften) 6. Waren/Maschinen/Kfz etc. bestellen 3. Termine bei Banken/Sparkassen vereinbaren und wahrnehmen 4. Sich für Hausbank entscheiden 1. Businessplan fertig stellen. 5. Kredit beantragen und Bewilligung abwarten
Lückentext	<p>Herzlichen Glückwunsch! Sie haben die Aufgaben in die richtige Reihenfolge gebracht. Klicken Sie bitte auf „weiter“.</p>

Rückmeldung in Sprechblase	>> <u>weiter</u>
Lückentext Rückmeldung in Sprechblase	Das war leider nicht ganz richtig. Wollen Sie die Übung noch einmal wiederholen? Dann klicken Sie einfach auf „Noch einmal versuchen“. Anschließend haben Sie die Möglichkeit, den Lückentext noch einmal zu bearbeiten. >> Noch einmal versuchen >>richtige Lösung anzeigen
Rainer	Also, wichtig ist: Erst informieren, dann Termine vereinbaren. Und zweitens: Erst einen Kredit beantragen, dann die Anschaffung tätigen bzw. das Geschäft eröffnen. Lassen Sie uns nun mit der Terminvereinbarung weitermachen.

Lerneinheit 4.3	Termin vereinbaren
Text	<p>Lerneinheit 3.1: Termin vereinbaren</p> <p>In dieser Lerneinheit lernen Sie,</p> <ul style="list-style-type: none"> • mit wem Sie den Termin vereinbaren sollten.
Maike	Wenn Sie bei der Bank oder Sparkasse anrufen, um einen Termin zu vereinbaren, sollten Sie sich einen kleinen Spickzettel machen. So sind Sie für eventuelle Fragen gewappnet.
Rainer	Beim Telefonat mit Ihrer Bank oder Sparkasse sollten Sie die folgenden Punkte klären.
Rainer	<p>[Ansprechpartner?]</p> <p>Wenn Sie bei einer Bank oder Sparkasse anrufen, sollten Sie sich immer mit dem richtigen Ansprechpartner verbinden lassen. Dazu sollten Sie wissen, dass es womöglich verschiedene Abteilungen gibt, die für Existenzgründer in Frage kommen. Die Telefonzentrale benötigt daher zunächst einige Informationen von Ihnen, um Sie mit dem richtigen Ansprechpartner zu verbinden.</p>
Rainer	<p>[Status/Branche?]</p> <p>Die Bank möchte vorab wissen, ob Sie zu den Gewerbetreibenden oder Freiberuflern gehören werden. Vermutlich fragt man Sie auch nach der Branche, in der Sie tätig sein werden.</p>
Maike	<p>[Kreditbedarf/Standort?]</p> <p>Dann möchte die Bank sicher schon einmal wissen, wie hoch Ihr Kreditbedarf ist und wo der Standort Ihres Unternehmens sein wird.</p>
Maike	<p>[Unterlagen?]</p> <p>Lassen Sie sich dann mit der Abteilung, besser noch mit Ihrem zukünftigen Gesprächspartner verbinden. Fragen Sie ihn, ob Sie ihm vorab Unterlagen und Businessplan zuschicken sollen. Gegebenenfalls müssen Sie hier bereits kurz Ihre Geschäftsidee vorstellen. Notieren Sie die Adresse und schicken Sie die Unterlagen mit einem persönlichen Anschreiben „zu seinen Händen“.</p>
Rainer	<p>[Kosten?]</p> <p>Die Durchsicht und Beurteilung eines Businessplans ist sehr aufwändig. Viele Banken und Sparkassen erledigen dies mittlerweile daher nur gegen eine Aufwandspauschale. Erkundigen Sie sich danach. Ist der Preis für Sie akzeptabel, überweisen Sie die Summe möglichst schnell, um keine Zeit zu verlieren.</p>

<p>Rainer</p>	<p>[Absage?]</p> <p>Übrigens: Es kann sein, dass von Seiten der Bank kein Interesse daran besteht, mit Ihnen über einen Kredit zu sprechen. Lassen Sie sich davon nicht verunsichern. Dies sagt weder etwas über die Qualität Ihres Vorhabens noch über Sie persönlich aus. Es ist meist eine interne Entscheidung der Bank, die nichts mit Ihnen zu tun hat.</p>
<p>Maik</p>	<p>Mit welchen Fragen Sie bei Ihren Telefonaten mit den Banken rechnen müssen, haben Sie nun erfahren. Auf der nächsten Seite können Sie Ihren persönlichen Spick- und Notizzettel ausfüllen. Drucken Sie ihn anschließend aus und nutzen Sie ihn für Ihre Telefonate mit Banken und Sparkassen.</p>
<p>Checkliste</p>	<p>Terminvereinbarung mit Banken/Sparkassen</p> <p>In welcher Branche gründe ich? TEXTFELD</p> <p>Wie lautet meine Geschäftsidee und was ist das Besondere daran? TEXTFELD</p> <p>Wie hoch ist mein Kreditbedarf? TEXTFELD</p> <p>Bin ich Gewerbetreibender oder Freiberufler? TEXTFELD</p> <p>Ergebnis des Telefonats mit Bank (Name)? TEXTFELD</p> <p>Gesprochen mit? TEXTFELD</p> <p>Termin ist am? TEXTFELD</p> <p>Ort? TEXTFELD</p> <p>Mit Herrn/Frau? TEXTFELD</p> <p>Welche Unterlagen muss ich vorab zuschicken? TEXTFELD</p> <p>Aufwandspauschale überweisen? TEXTFELD</p> <p>Termin abgelehnt? TEXTFELD</p>

	<p>Ergebnis des Telefonats mit Bank (Name): TEXTFELD Gesprochen mit: TEXTFELD Termin ist am: TEXTFELD Ort: TEXTFELD Mit Herrn/Frau: TEXTFELD Welche Unterlagen muss ich vorab zuschicken? TEXTFELD Aufwandspauschale überweisen? TEXTFELD Termin abgelehnt? TEXTFELD</p>
	<p>Ergebnis des Telefonats mit Bank (Name): TEXTFELD Gesprochen mit: TEXTFELD Termin ist am: TEXTFELD Ort: TEXTFELD Mit Herrn/Frau: TEXTFELD Welche Unterlagen muss ich vorab zuschicken? TEXTFELD Aufwandspauschale überweisen? TEXTFELD Termin abgelehnt? TEXTFELD</p>
	<p>Ergebnis des Telefonats mit Bank (Name): TEXTFELD Ort: TEXTFELD Mit Herrn/Frau: TEXTFELD Welche Unterlagen muss ich vorab zuschicken? TEXTFELD</p>

	<p>Aufwandspauschale überweisen? TEXTFELD</p> <p>Termin abgelehnt? TEXTFELD</p> <p>[Drucken] [>>Speichern]</p>
Rainer/Maike	<p>Sie haben in den vorangegangenen Lektionen jede Menge Informationen erhalten. Bevor Sie Ihren Banktermin wahrnehmen möchten wir Ihnen die Gelegenheit bieten, zu überprüfen, ob Sie auch alle wichtigen Punkte behalten haben. Machen Sie doch einfach ein paar Stichproben und überprüfen Sie Ihr erlerntes Wissen. Wir haben einen kleinen Test für Sie zusammengestellt.</p>
Checkliste	<p>Lerncheck</p> <p>Wie machen Sie Ihre Kreditwürdigkeit deutlich?</p> <p>Ihren Kapitalbedarfsplan</p> <p>Ihre bisherige Beziehung zu Ihrer Bank</p> <p>Ihr Werbekonzept</p> <p>Ihre Rechtsform</p> <p>Wie machen Sie deutlich, dass sich Ihr Vorhaben lohnt?</p> <p>Ihre Begeisterung</p> <p>Ihren Finanzplan</p> <p>Ihre Steuerersparnis</p> <p>Ihre Rechtsform</p> <p>Welcher der folgenden Punkte gehört u.a. in ein Vermarktungskonzept?</p> <p>Kundenansprache</p> <p>Rechtsform</p> <p>Kapitalausstattung</p> <p>Zahl der Mitarbeiter</p>

Ein Vermarktungs- und Vertriebskonzept ist wichtig, weil es zeigt ...

... dass ich fachlich kompetent bin

... wie viel ich investieren muss

... dass ich eine gute Werbeagentur habe

... wie ich mein Angebot bekannt mache und verkaufe

Wie bezeichnen Sie Ihr eigenes Geld, Sparguthaben oder auch eigene Maschinen, die Sie in die Gründung einbringen?

Startkapital

Eigenkapital

Investitionen

Rücklagen

Wie bezeichnen Sie Bankkredite oder auch öffentliche Finanzierungsdarlehen?

Fremdkapital

Beteiligungskapital

Sicherheiten

Liquide Mittel

Wie bezeichnet man z. B. Lebensversicherungen, Maschinen, Grundstücke, die Sie der Bank zur Verfügung stellen?

Sacheinlagen

	Warenbestand
	Guthaben
	Sicherheiten
	Wie nennt man Ausgaben für kurz- und langfristig nutzbare Produktionsmittel?
	Betriebskapital
	Abschreibungen
	Investitionen
	Forderungen
	Welches der folgenden öffentlichen Förderdarlehen erleichtert die weitere Kreditaufnahme?
	KfW-StartGeld
	ERP-Unternehmerkapital für Gründung
	Unternehmerkredit
	Wo stellen Sie den Antrag auf öffentliche Förderdarlehen?
	Hausbank
	KfW Mittelstandsbank
	Bundeswirtschaftsministerium

	<p>Deutsche Bundesbank</p> <p>Aus welchen Mitteln wird das Förderdarlehen „Unternehmerkapital für Gründung“ zur Verfügung gestellt?</p> <p>Förderprogrammen der Europäischen Union</p> <p>ERP-Sondervermögen</p> <p>Steuerrücklagen der Bundesregierung</p> <p>Fonds, in den Unternehmen einzahlen</p> <p>Wann stellen Sie den Antrag auf öffentliche Förderdarlehen und/oder Darlehen Ihrer Hausbank?</p> <p>Nach der Investition</p> <p>Vor der geplanten Investition</p> <p>Am 1. des Monats</p> <p>Spielt keine Rolle</p> <p>Welche der folgenden Unterlage sagt etwas über Ihre zukünftigen Gewinne aus?</p> <p>Rentabilitätsvorschau</p> <p>Liquiditätsvorschau</p> <p>Kapitalbedarfsplan</p> <p>Businessplan</p>
--	--

	<p>Welche der folgenden Unterlage sagt etwas darüber aus, ob Sie in den ersten Jahren Ihrer Selbständigkeit Rechnungen und Zinsen bezahlen und Kredite tilgen können?</p> <p>Rentabilitätsvorschau</p> <p>Liquiditätsvorschau</p> <p>Kapitalbedarfsplan</p> <p>Businessplan</p>
Checklisten Auswertung	<p>Das war leider nicht so gut. Sie haben etwa die Hälfte aller Fragen richtig beantwortet. Wollen Sie es Noch einmal versuchen? Ansonsten klicken Sie einfach auf „weiter“.</p> <p>>> <u>noch einmal</u></p> <p>>> <u>weiter</u></p>
Checklisten Auswertung	<p>Nicht schlecht! Sie über die Hälfte der Fragen richtig beantwortet. Wollen Sie es Noch einmal versuchen? Ansonsten klicken Sie einfach auf „weiter“.</p> <p>>> <u>noch einmal</u></p> <p>>> <u>weiter</u></p>
Checklisten Auswertung	<p>Herzlichen Glückwunsch! Sie haben alle Fragen richtig beantwortet. Klicken Sie bitte auf „weiter“.</p> <p>>> <u>weiter</u></p>
	<p>Nun sollten Sie für das Telefonat mit Banken und Sparkassen gewappnet sein. Greifen Sie also zum Hörer.</p>
	<p>Möchten Sie die bisherigen Informationen und noch weitere Finanzierungsthemen bearbeiten? Dann wählen Sie einfach eine weitere Lektion</p>

	<p>aus. Zur Verfügung stehen Lektion 1: Das Bankgespräch, Lektion 2: Unterlagen vorbereiten, Lektion 3: Auftreten beim Bankgespräch, Lektion 5: Vorhaben präsentieren und Lektion 6: Bankgespräch nachbereiten.</p> <p>Klicken Sie dazu auf der nächsten Seite einfach auf „Übersicht“.</p>
Text	<p>Wenn Sie weitere Lektionen bearbeiten möchten, klicken Sie bitte auf</p> <p>>> Zur Übersicht</p> <p>Wir freuen uns über Ihre Anmerkungen und Ihre Kritik. Bitte füllen Sie dazu unseren Fragebogen aus.</p> <p>>> Fragebogen</p>