



Lektion 5 Test: Vorhaben präsentieren

[Logo]

Lektion 5	Vorhaben präsentieren
Text	<p>Lerneinheit 5.1: Testpräsentation vorbereiten, durchführen und nachbereiten</p> <p>In dieser Lerneinheit lernen Sie,</p> <ul style="list-style-type: none">Ihr Vorhaben sicher und überzeugend vorzustellen.
Rainer/Maike	<p>[Rainer:] Bevor Sie Ihre Termine bei Bank und Sparkasse wahrnehmen, empfehlen wir Ihnen, eine „Generalprobe“ durchzuführen: Dabei erzählen Sie einfach zwei bis drei Freunden oder Familienangehörigen genau das, was Sie auch Ihrem Kundenberater erzählen würden.</p> <p>[Rainer:] Auf der nächsten Seite finden Sie dazu einen Bewertungsbogen. Bitte drucken Sie ihn aus und geben Sie ihn Ihren „Test-Kreditberatern“. Während Sie nämlich Ihr Vorhaben vorstellen, sollen die den Bewertungsbogen ausfüllen.</p> <p>[Maike:] Nach diesem „Übungs-Bankgespräch“ sammeln sie den Bewertungsbogen wieder ein. Schauen Sie sich die Ergebnisse zu den einzelnen Fragen genau an. Fragen Sie Ihre „Test-Kreditberater“, wenn Ihnen das ein oder andere Ergebnis nicht so ganz klar ist.</p>
Checkliste	<p>Bewertungsbogen „Bankgespräch“</p> <p>Für „Test-Kreditberater“</p>

Stellen Sie sich vor: Herr oder Frau x kommt zu Ihnen und möchte sich von Ihnen Geld leihen, um sich beruflich selbständig zu machen. Er bzw. sie möchte Sie davon überzeugen, dass Sie Ihr Geld dabei gut anlegen und auch wieder zurückbekommen.

Um dies zu beurteilen, sollten Sie auf Folgendes achten:

- 1.) Bekommen Sie von Frau oder Herrn x alle Informationen, die hier in dem Bewertungsbogen aufgeführt werden?
- 2.) Drückt sich Herr oder Frau x so klar und deutlich aus, dass Sie die Informationen auf Anhieb verstehen?

Bitte beginnen Sie mit dem „Test-Bankgespräch“. Stellen Sie Herrn oder Frau x die unten genannten Fragen und kreuzen Sie nach jeder Antwort, die Sie erhalten, ein Kästchen an.

Der erste Eindruck:

Ist Herr oder Frau x Ihrer Ansicht nach angemessen gekleidet?

Ja

Nein

Begrüßt sie/er Sie freundlich und selbstbewusst?

Ja

Nein

Die Gründerperson:

Bitte stellen Sie Frau oder Herrn x folgende Fragen und lassen Sie sie oder ihn nach jeder Frage antworten:

- 1.) Welche fachliche Qualifikation haben Sie, um Ihr Vorhaben solide zu finanzieren und effizient umzusetzen?
- 2.) Wo haben Sie Ihr kaufmännisches Know-how erworben?
- 3.) Was verstehen Sie unter typischen unternehmerischen Qualifikationen? Verfügen Sie darüber?
- 4.) Warum wollen Sie sich selbständig machen?

Bitte kreuzen Sie an:

Hat Frau oder Herr x alle Fragen beantwortet?

Ja

Nein

Wenn nein, welche Frage(n) hat er nicht beantwortet?

Nr.: __

Hat er/sie sich klar ausgedrückt, so dass Sie alles verstanden haben?

Ja

Nein

Wirkte er bzw. sie bei diesem Thema gut vorbereitet und überzeugend?

Ja

Nein

Die Geschäftsidee/das Vorhaben:

Bitte stellen Sie Frau oder Herrn x folgende Fragen und lassen Sie sie oder ihn nach jeder Frage antworten:

- 1.) Was möchten Sie herstellen oder verkaufen?
- 2.) Was ist das Besondere an der Geschäftsidee?
- 3.) Wie sind Sie auf die Idee gekommen?
- 4.) Was befähigt Sie persönlich dazu, diese Geschäftsidee umzusetzen?

Bitte kreuzen Sie an:

Hat Frau oder Herr x alle Fragen beantwortet?

Ja

Nein

Wenn nein, welche Frage(n) hat er nicht beantwortet?

Nr.:

Hat er/sie sich klar ausgedrückt, so dass Sie alles verstanden haben?

Ja

Nein

Wirkte er bzw. sie bei diesem Thema gut vorbereitet und überzeugend?

	<p>Ja</p> <p>Nein</p> <p>Die Vermarktung</p> <p>Bitte stellen Sie Frau oder Herrn x folgende Fragen und lassen Sie sie oder ihn nach jeder Frage antworten:</p> <ol style="list-style-type: none">1.) Wer wird Ihr Angebot kaufen?2.) Welche Kunden werden Sie haben?3.) Welchen Nutzen werden die Kunden von Ihrem Angebot haben?4.) Warum sollten Kunden zu Ihnen kommen?5.) Welche Konkurrenten haben Sie?6.) Zu welchem Preis werden Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung verkaufen?7.) Wie sind Sie auf diesen Preis gekommen?8.) Wie werden Sie Ihr Angebot „an den Mann“ bzw. „die Frau“ bringen?9.) Mit welchem Vertriebspartner werden Sie zusammenarbeiten und wie viel wird das kosten?10.) Welche Werbemaßnahmen planen Sie und welche Kosten sind damit verbunden? <p>Bitte kreuzen Sie an:</p> <p>Hat Frau oder Herr x alle Fragen beantwortet?</p> <p>Ja</p> <p>Nein</p> <p>Wenn nein, welche Frage(n) hat er nicht beantwortet?</p>
--	---

Nr.: __

Hat er/sie sich klar ausgedrückt, so dass Sie alles verstanden haben?

Ja

Nein

Wirkte er bzw. sie bei diesem Thema gut vorbereitet und überzeugend?

Ja

Nein

Die Finanzplanung:

Bitte stellen Sie Frau oder Herrn x folgende Fragen und lassen Sie sie oder ihn nach jeder Frage antworten:

- 1.) Wie viel Geld benötigen Sie zur Finanzierung der Gründung und des Vorhabens, für die laufenden betrieblichen Kosten im ersten halben Jahr und für die privaten Lebenshaltungskosten?
- 2.) Wie viel eigene Mittel haben Sie und um was handelt es sich (Sparguthaben, Wertpapiere, Sacheinlagen)?
- 3.) Wie viel Geld müssen Sie leihen?
- 4.) Möchten Sie für das Vorhaben ein öffentliches Förderdarlehen in Anspruch nehmen möchte? Und welches (z.B. ERP)?
- 5.) Mit welchen Gewinnen rechnen Sie im ersten, zweiten und dritten Jahr?
- 6.) Sind Sie in der Lage, die laufenden Ausgaben zu bezahlen (Liquiditätsvorschau)?

Bitte kreuzen Sie an:

Hat Frau oder Herr x alle Fragen beantwortet?

Ja

	<p>Nein</p> <p>Wenn nein, welche Frage(n) hat er nicht beantwortet?</p> <p>Nr.: __</p> <p>Hat er/sie sich klar ausgedrückt, so dass Sie alles verstanden haben?</p> <p>Ja</p> <p>Nein</p> <p>Wirkte er bzw. sie bei diesem Thema gut vorbereitet und überzeugend?</p> <p>Ja</p> <p>Nein</p> <p>Vielen Dank. Bitte geben Sie den ausgefüllten Bewertungsbogen an Frau oder Herrn x zurück.</p> <p>[Drucken]</p>
Rainer	<p>Hallo, da sind Sie ja wieder. Hat bei der „Generalprobe“ alles gut geklappt? Bitte nehmen Sie die Antworten Ihrer „Test-Kreditberater“ ernst und arbeiten Sie bei allen „Nein“-Antworten noch einmal nach.</p> <p>Auf der nächsten Seite haben wir für Sie noch einen Merktzettel mit einigen Tipps zusammengestellt. Diesen Merktzettel können Sie ausdrucken.</p>
Text	<p>Merkmale für das Bankgespräch</p> <ul style="list-style-type: none">• Machen Sie sich während des Gesprächs Notizen. Notieren Sie vor allem, Fristen, die Sie oder aber die Bank einhalten sollten sowie Unterlagen, die Sie ggf. noch nachreichen müssen.

	<ul style="list-style-type: none">• Bedenken Sie: Ihr Gesprächspartner darf die Entscheidung über den Kredit nicht allein treffen. Er kann Ihnen aber eine Einschätzung geben, ob Ihre Chancen gut oder schlecht stehen.• Erkundigen Sie sich, wann Sie mit einer Entscheidung rechnen können.• Ist seine Einschätzung eher negativ, erkundigen Sie sich genau nach den Gründen. Nehmen Sie diese Hinweise nicht als Kritik an Ihrer Person auf, sondern als wichtige Information auf, um Ihr Konzept nachzubessern.• Erstellen Sie direkt nach dem Gespräch zu Hause ein kurzes Ergebnisprotokoll. <p>[Drucken]</p>
Rainer	<p>Als Nächstes geht es nun zur Bank und Sparkasse. Wir drücken Ihnen die Daumen!</p> <p>Wenn Sie die vereinbarten Termine wahrgenommen haben, treffen wir uns zur Nachbereitung in der Lektion 6.</p>
	<p>Möchten Sie die bisherigen Informationen und noch weitere Finanzierungsthemen bearbeiten? Dann wählen Sie einfach eine weitere Lektion aus. Zur Verfügung stehen Lektion 1: Das Bankgespräch, Lektion 2: Unterlagen vorbereiten, Lektion 3: Auftreten beim Bankgespräch, Lektion 4: Termin vereinbaren und Lektion 6: Bankgespräch nachbereiten.</p> <p>Klicken Sie dazu auf der nächsten Seite einfach auf „Übersicht“.</p>
	<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>

