



Lektion 6 Bankgespräch nachbereiten

[Logo]

Lektion 6	Bankgespräch nachbereiten
Text	<p>Lerneinheit 6.1: Übersicht und Verzweigung</p> <p>In dieser Lerneinheit lernen Sie,</p> <ul style="list-style-type: none">▪ die Schritte zu einer optimalen Nachbereitung des Bankgesprächs kennen.
Rainer	Bevor wir Ihnen Tipps dazu geben, welche weiteren Schritte Sie gehen sollten, bitten wir Sie, ein kurzes Ergebnisprotokoll zu erstellen.
Text	<p>Ergebnisprotokoll</p> <p><u>Bitte berücksichtigen Sie in Ihrem Ergebnisprotokoll folgende Fragen:</u></p> <p>Wann fand das Gespräch statt?</p> <p>Wer hat daran teilgenommen?</p> <p>Was war das Ziel des Gesprächs?</p> <p>Wie lautete die Einschätzung Ihres Gesprächspartners?</p> <p><u>Bei positiver Einschätzung:</u></p> <p>Welche öffentlichen Fördermittel würde die Bank oder Sparkasse für Sie beantragen?</p> <p>Welche Unterlagen müssen Sie ggf. noch nachreichen?</p>

	<p>Bis wann werden Sie diese der Bank zur Verfügung stellen können? Wann können Sie mit einer endgültigen Entscheidung rechnen? Wurde bereits ein Termin für ein zweites Gespräch vereinbart?</p> <p><u>Bei negativer Einschätzung:</u> Aus welchen Gründen hat Ihr Gesprächspartner Ihr Vorhaben negativ eingeschätzt? [Drucken]</p>
--	--

Lerneinheit 6.2	Weitere Schritte nach erfolgreicher Einschätzung des Gründungskonzeptes
Text	<p>Lektion 6: Bankgespräch nachbereiten Lerneinheit 6.2: Weitere Schritte nach erfolgreicher Einschätzung des Gründungskonzeptes</p> <p>In dieser Lerneinheit lernen Sie,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ die Schritte zu einer optimalen Nachbereitung des Bankgesprächs nach positivem Verlauf des Bankgesprächs kennen.
Rainer	<p>Haben Sie ein Kreditinstitut gefunden, das Ihr Vorhaben positiv einschätzt? Herzlichen Glückwunsch!</p> <p>Schicken Sie nun möglichst rasch, um keine Zeit zu verlieren, alle Unterlagen, die eventuell noch fehlen, an die Bank. Am besten rufen Sie sicherheitshalber Ihren Gesprächspartner bei der Bank noch einmal an und erkundigen sich, ob die Unterlagen angekommen sind und alles in Ordnung ist.</p>
Rainer	<p>Warten Sie nun die Kreditzusage ab. Erst wenn die Kreditbewilligung vorliegt, können Sie die Mittel abrufen. Sobald die Zusage vorliegt, können Sie Verträge für Ihre Investitionen abschließen.</p>
Rainer	<p>Ein bewilligtes Darlehen müssen Sie auch in Anspruch nehmen. Erkundigen Sie sich daher nach den Fristen, innerhalb derer Sie die Mittel abrufen müssen.</p>

Rainer	Denken Sie bitte daran: Wenn Sie die Mittel in Anspruch nehmen, müssen Sie nachweisen wofür. Lassen Sie sich daher von Ihren Lieferanten alle Zahlungen quittieren und heben Sie die Belege gut auf.
Rainer	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 Vorhaben präsentieren. Klicken Sie dazu auf der nächsten Seite einfach auf „Übersicht“.
	Wenn Sie weitere Lektionen bearbeiten möchten, klicken Sie bitte auf >> Zur Übersicht Wir freuen uns über Ihre Anmerkungen und Ihre Kritik. Bitte füllen Sie dazu unseren Fragebogen aus. >> Fragebogen

Lerneinheit 6.3	Weitere Schritte nach erfolgloser Einschätzung des Gründungskonzeptes
Text	<p>Lektion 6: Bankgespräch nachbereiten</p> <p>Lerneinheit 6.3: Weitere Schritte nach erfolgloser Einschätzung des Gründungskonzeptes</p> <p>In dieser Lerneinheit lernen Sie</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ die Schritte zu einer optimalen Nachbereitung des Bankgesprächs nach negativem Verlauf des Bankgesprächs kennen.
Maike	Ihr(e) Gesprächspartner haben es abgelehnt, Ihr Vorhaben zu finanzieren oder haben Sie aufgefordert, nachzubessern? Wir geben Ihnen einige Tipps dazu, wie Sie weiter vorgehen können.
Maike	Zunächst sollten Sie den genauen Grund dafür herausfinden, warum Ihr Vorhaben abgelehnt wurde.
Rainer	Ihr Gesprächspartner hat Ihnen nicht gesagt, warum Ihr Vorhaben abgelehnt wurde? Dann rufen Sie ihn am besten an und fragen Sie ihn nach seinen Kritikpunkten. Nur so können Sie Ihr Konzept nachbessern. kennen müssen.
Maike	Ziehen Sie für die Überarbeitung Ihres Konzepts auf jeden Fall einen Berater hinzu.
Maike	Auf der nächsten Seite zeigen wir Ihnen, wo Sie Informationen finden, um das ein oder andere Defizit „auszubügeln“.
Text	<p>Kredit abgelehnt – was tun?</p> <p>Häufig werden die folgenden Punkte kritisiert. Dabei sind beispielsweise die kalkulierten Zahlen zu hoch oder zu niedrig. Oder Sie konnten nicht deutlich machen, dass Sie über das notwendige fachliche oder kaufmännische Wissen verfügen.</p> <p>Finden Sie heraus, welche Kritikpunkte zu einer Ablehnung Ihres Vorhabens geführt haben und bessern Sie nach.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zu geringe kaufmännische Kenntnisse <ul style="list-style-type: none"> - Erkundigen Sie sich nach Kursen bei der IHK/HWK/Volkshochschule (siehe BMWi-Adressdatenbank [http://www.existenzgruender.de/beratung_und_adressen/adressen/index.php]) - Gründen Sie evtl. gemeinsam mit einem kaufmännisch versiertem Partner. • Zu geringe fachliche Kenntnisse <ul style="list-style-type: none"> - Gründen Sie evtl. gemeinsam mit einem fachlich versierten Partner. • Zu geringe Marktkenntnisse <ul style="list-style-type: none"> - Kontaktieren Sie Ihren Branchen- oder Berufsverband. Besorgen Sie sich Zahlen. Erkundigen Sie sich nach geeigneten Marktanalysen, die Sie ggf. selbst durchführen können.

	<p>- Ziehen Sie einen Existenzgründungsberater hinzu.</p> <ul style="list-style-type: none">• Zu geringe Vertriebskenntnisse - Erkundigen Sie sich bei Ihrem Branche- oder Berufsverband über die üblichen Vertriebswege. Lassen Sie sich geeignete Vertriebspartner empfehlen. - Ziehen Sie einen Existenzgründungsberater hinzu.• Finanzplan nicht nachvollziehbar Sind Ihre Umsatzerwartungen zu hoch oder zu niedrig kalkuliert? Oder sind Ihre Kosten nicht nachvollziehbar? Haben Sie Ihren Unternehmerlohn zu hoch oder zu niedrig eingeschätzt? Gehen Sie zusammen mit Ihrem Berater allen Zahlen noch einmal genau auf den Grund.• Kein Eigenkapital Gesellschafter, private Investoren einbinden.• Keine Sicherheiten Bürgschaftsbank einbinden. <p>Nutzen Sie Informationen im Internet, beispielsweise im BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de sowie Broschüren und Fachliteratur. Und ziehen Sie in jedem Fall geeignete Berater hinzu.</p>
Rainer	<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 5: Vorhaben präsentieren.</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>