

Agenda

1. Bankentechnischer Betrachtungsfokus
2. Informationsquellen und Beratungsangebote
3. Erfahrungen in der Existenzgründungsberatung
4. Gründerkonzept / Business-Plan
5. Gliederung Gründungs-Check
6. Planungsrechnung / Liquiditätsplanung
7. Plausibilisierung der wesentlichen Annahmen
8. Gesprächszeitpunkt

Das Bankgespräch – Vorbereitung und zeitliche Einordnung

Landratsamt Traunstein

16.03.2019

Stefan Zahnbrecher – Kreissparkasse Traunstein Trostberg

Florian Brückner – Volksbank Raiffeisenbank Oberbayern Südost eG



Florian Brückner | Firmenkundenberatung

Anschrift: Volksbank Raiffeisenbank Oberbayern Südost eG |
Maxplatz 12 | 83278 Traunstein

Telefon: 08651 6006-1269 | **Fax:** 0861 98988-1640

E-Mail: florian.brueckner@vrbank-obb-so.de |

Internet: www.vrbank-obb-so.de



Stefan Zahnbrecher

Leiter Vertrieb Finanzierungen

Anschrift: Kreissparkasse Traunstein-Trostberg |
Ludwig-Thoma-Str. 4 | 83278 Traunstein

Telefon: 0861 66-4610 | **Fax:** 0861 66-994610

E-Mail: stefan.zahnbrecher@spk-ts.de

Internet: www.spk-ts.de

Bankentechnischer Beratungsfokus

- Blick auf das Gründungskonzept / Business-Plan
- Einschätzung der Bonität des Existenzgründers -
Kreditwürdigkeitsprüfung
- Blick auf (am besten angebotene) Sicherheiten
- Prüfung der Kapitaldienstfähigkeit (anhand Planzahlen bzw.
Bestandszahlen)
- Person des Existenzgründers

Informationsquellen und Beratungsangebote

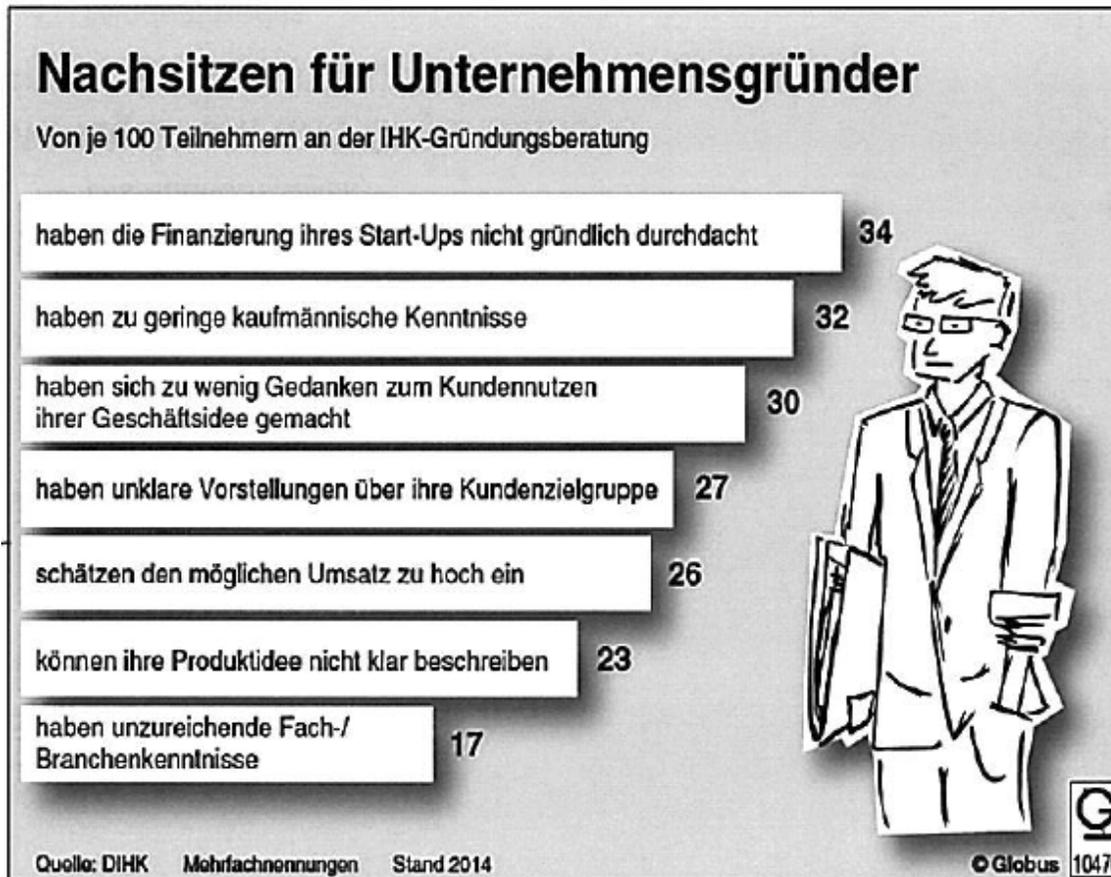
Wichtig:

- Einholen von Informationen im Vorfeld des Bankgesprächs

Allgemeine Informationen sind erhältlich bei der

- Gründungsberatung der IHK, Beratungssprechtage
- Gründungsberatung der HWK, Beratungssprechtage
- Wirtschaftsförderung des Landkreises Traunstein

Erfahrung in der Existenzgründung



Bestandteile Businessplan – Geschäftsidee

Kurze Zusammenfassung der Geschäftsidee auf einer Seite

- Was ist Ihre Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung, Innovation?)
- An wen richtet sich Ihr Angebot (Zielgruppe)?
- Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot?(USP= Unique Selling Proposition, Alleinstellungsmerkmal)
- Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung für den Kunden?
- Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie wollen sie diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)

Bestandteile Businessplan – die Person

„Je kleiner das Unternehmen, desto wichtiger ist der Chef.“

- Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen?
- Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?
- Welche Berufserfahrung / Ausbildung bringen Sie mit?
- Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, wann und in welcher Branche?
- Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?
- Welche Aufgaben übernehmen Sie im Unternehmen?
- Wie sieht Ihre familiäre Situation aus?

→ Wichtig: Der erste Eindruck zählt:

Zeigen Sie, dass Sie eine Unternehmerpersönlichkeit sind

Bestandteile Businessplan – Markt- und Konkurrenzanalyse

Beschreiben Sie Ihre Branche / den Markt:

- Welche Kunden sprechen Sie an? (Genauere Definition der Zielgruppe: Klein- oder Großkunden, Privat- oder Geschäftskunden, Alter, Einkommen, Geschlecht, Konsumverhalten etc.)
- Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre Dienstleistung / Ihr Produkt?
- Welche Entwicklungen/Trends gibt es in Ihrer Branche und wie wird sich der Markt (in Ihrem Absatzgebiet) nach Ihrer Einschätzung künftig entwickeln (Trendprognose)?
- Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein?
- Inwieweit können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen? Haben Sie bereits von möglichen Kunden ein Feedback zu Ihrem Produkt oder Leistungsangebot eingeholt?

Bestandteile Businessplan – Markt- und Konkurrenzanalyse

- Wer sind Ihre Mitbewerber? Sind es eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder haben Sie keine? Unterscheiden Sie auch zwischen direkten Mitbewerbern (mit identischem Angebot) und indirekten Mitbewerbern (Konkurrenten, die nicht exakt das gleiche Produkt anbieten, aber den Bedarf auf andere Weise decken)!
- Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
- Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab ? (Zusatznutzen)
- Preisvergleich: Was kosten die Produkte/Dienstleistungen bei der Konkurrenz? Welche Preisstrategien verfolgen Ihre Mitbewerber? Welche Vertriebskanäle nutzen sie?

Bestandteile Businessplan – Marketing und Vertrieb

- Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?
- Welche Marketingaktivitäten möchten Sie verfolgen und welche (einmalig anfallenden oder wiederkehrenden) Kosten veranschlagen Sie für die einzelnen Maßnahmen?
- Welche Marketingkanäle wollen Sie nutzen? (z.B. eigene Webseite, Social Media, Anzeigen, Kataloge, Newsletter)
- Über welche Kanäle (z.B. Online Shop, Ladengeschäft, Direktvertrieb) wollen Sie Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung verkaufen?
- Bei regionalem Vertrieb: welche Zielgebiete steuern Sie an?

Bestandteile Businessplan – Unternehmensorganisation

- In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden?
- Sind Genehmigungen erforderlich?
- Wer führt die Geschäfte? Wie ist die Vertretungsregelung festgelegt?
- Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt (z.B. Kundenakquise, Einkauf, Warenwirtschaft, Vertrieb, Marketing, Buchhaltung, Steuern , etc.)
- Wie organisieren Sie Ihren Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess?
- Personalbedarfsplan: Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten?
- Anzahl, Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen), Funktionen, Gehälter

Bestandteile Businessplan – Standort und Lieferanten

- Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen / Ihre Branche?
- Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen? (z.B. in Bezug auf Kunden-/Lieferanten-Nähe; Verkehrsanbindung; Mietpreisniveau; Objektgröße und -zustand; Umfeld)
- Welche Angaben können Sie zur Anbindung und Erreichbarkeit machen (z.B. in der Nähe frequentierter Orte, öffentlicher Nahverkehr, Parkplätze ...)? Legen Sie ggfs. Pläne und Bilder bei!
- Wie setzen sich Ihre Lieferanten zusammen? Von wem beziehen Sie Vorleistungen?
- Bestehen Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten/Vorleistern?
- Agieren Ihr/e Lieferant/en in einem monopolistischen (nur ein Anbieter), oligopolistischen (wenige Anbieter) oder polypolistischen (viele Anbieter mit austauschbaren Angeboten am Markt)?

Bestandteile Businessplan – SWAT Chancen-/Risikoanalyse

- Welche Chancen bringt die Gründung mit sich?
- Wie können die Chancen gezielt genutzt werden?
- Welche Risiken können in der Gründungsphase auftreten?
- Wie können die Risiken gemanagt werden?
- Welche finanziellen Auswirkungen können die Risiken haben und wie wirken sie sich auf den Finanzierungsplan aus?

Bestandteile Businessplan – Finanzplanung

- Kapitalbedarfsplanung
- Investitionsbedarf
- Betriebsmittelbedarf
- Umsatz- und Rentabilitätsplan
- Erläuterungen zur Umsatzentwicklung
- Liquiditätsplan für 12-24 Monate

Gliederung Gründungs-Check

- Gründe für den Wunsch nach Selbständigkeit
- Persönliche Voraussetzungen
- Fachliche Qualifikationen
- Finanzielle Voraussetzungen
- Gründungscheck
- Gründungsweg
- Standortwahl
- Rechtsform/Geschäftsbezeichnung/Firma/Gesellschaftsvertrag
- Personalbedarf
- Versicherungen
- Kapitalbedarf ermitteln
- Kapitalbedarf decken
- Ermittlung der Betriebskosten, Planung des Mindestumsatzes, Kalkulation Handwerksbetrieb, Gewinnplanung
- Liquiditätsplanung

Anlässe für eine Planungsrechnung

Betriebswirtschaftliche Anlässe

- Investitionsentscheidungen
- Sanierung
- Existenzgründung
- Risikoanalyse und Risikomanagement
- Unternehmensnachfolge

Rechtliche Anlässe

- Insolvenz- / Fortführungsprognose
- MaRisk-konforme Kreditvergabe
- Handelsbilanzielle Anlässe
- Steuerrechtliche Anlässe

Funktionen der Planung

- Sicherungsfunktion der Planung
- Informations- und Koordinationsinstrument
- Steuerungs- und Kontrollinstrument
- Führungsinstrument
- Planung als Bestandteil eines „Frühwarnsystems“
- Planung als Grundlage der betrieblichen Steuergestaltung und -planung

Checkliste Planungsrechnung

- Werden die wesentlichen Geschäftsfelder (Märkte, Kunden) differenziert geplant?
- Wird die Planung mit einer Mehrjahresstrategie verknüpft und werden die Prämissen erläutert?
- Sind die Wachstumsannahmen plausibel mit Blick auf die Branchendaten und das Wettbewerbsumfeld?
- Hat eine quantitative (GuV, Bilanz, Konzentrationen, Trends) und qualitative (z.B. Abhängigkeiten) Analyse stattgefunden?
- Sofern Kennzahlen vorgelegt werden, sind diese im Zeitablauf in sich schlüssig?(z.B. Aktivitätskennzahlen, wie Umschlaghäufigkeit des Lagers)
- Werden Planungsszenarien vorgenommen? (BestCase, NormalCase, WorstCase)

Liquiditätsplanung

- Liquiditätsplanung bildet alle kurz- und mittelfristigen Zahlungen einer Periode ab
- Planung erfolgt in der Regel auf Monatsebene
- Saisonale Schwankungen werden somit berücksichtigt
- Planung Wareneinkauf / Materialaufwand integriert
- Kundenorder berücksichtigen
- Einsetzen von Zins- und Tilgungsleistungen für Bankfinanzierungen berücksichtigen
- Evtl. erhaltene Gesellschafterdarlehen bzw. Verwandtendarlehen berücksichtigen

Plausibilisierung der wesentlichen Annahmen

Umsatz

- Absatzplan
- Absatzpreise
- Rabattplanung

Kostenstruktur

Fixkosten

- Abschreibungen (Ableitung aus Investitionsplanung)
- Kapitalkosten (kalkulatorische Zinsen; EK-Verzinsung)
- Gehälter
- Pacht, Miete
- Energie
- Versicherungen

Variable Kosten

- Material und Materialeinsatz
- Löhne
- Stücklizenzen

Gesprächszeitpunkt

- Allgemeine Gründungsberatung sollte durchgeführt / genutzt worden sein
- Gründungskonzept / Business-Plan soll fertiggestellt sein
- Investitionsplanung / Planungsrechnung und Liquiditätsplanung inbegriffen
- **Terminvereinbarung für Bankgespräch macht jetzt Sinn**
- Präsentation des Gründungskonzeptes sollte wohl überlegt sein
- Überzeugen Sie durch ihre Unternehmerpersönlichkeit!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Welche Fragen haben Sie?