

<b>Vorbereitung Bankgespräch</b>				
<b>Kontaktaufnahme</b>				
	trifft zu	un-klar	un-wichtig	<b>Notizen</b>
möglichst selbst Firmenkundenbetreuer ansprechen				
Kontaktaufnahme möglichst frühzeitig und ohne Zeitdruck				
Gesprächsvorbereitung				Notizen über wichtige Themen, Fragen usw.
Zusammenstellung erforderlicher Unterlagen				
<b>Terminvereinbarung</b>				
	trifft zu	un-klar	un-wichtig	<b>Notizen</b>
<b>konkreter Termin</b> Datum, Uhrzeit, voraussichtl. Dauer				Zeitreserven einplanen, wenn Gespräch länger dauert
<b>Teilnehmer Bankseite:</b> Betreuer + Bankmitarb. mit Entscheid.kompetenz				
<b>Teilnehmer Unternehmerseite:</b> G.führung, U.-berater, Stb., Ehepartner				
<b>Gesprächsort:</b> möglichst im Unternehmen mit Betriebsbesichtigung				
<b>Gesprächsinhalte</b> benennen u. vereinbaren (s. Ziele)				
<b>Ziele des Gesprächs</b>				
	trifft zu	un-klar	un-wichtig	<b>Notizen</b>
Informationen für günstiges Rating				
Neuordnung der Kredite				
Neuordnung der Sicherheiten				
Neuordnung der Konditionen				
Wandel von variablem Zins in Festzins				
Entlastung des Kontokorrentkredites (Barvorschüsse, Umschuldungen)				
Prüfung anderer Finanzierungsformen				
Mindestziele für sich selbst im Vorfeld festlegen				

<b>Vorbereitung Bankgespräch</b>				
<b>Gesprächsverlauf</b>	ok		un- wichtig	Notizen
Ist-Zustand erläutern				
Erfolgspotenziale darstellen				
Ziele, Strategien, Maßnahmen darstellen				
Finanzierungsvorhaben schildern				
über Finanzierungsmöglichkeiten und Konditionen verhandeln				
<b>Tipps für das Gespräch</b>	ok		un- wichtig	Notizen
Unternehmer ist Hauptredner und sollte die Initiative ergreifen				
Berater als Unterstützer und zuständig für Spezialfragen				
selbstsicheres und überzeugendes Auftreten				
Vertrauen aufbauen, Banker von Stärke, Solidität des Betriebes überzeugen				
Vertrauen schaffen, indem Probleme offen angesprochen werden				Problemlösungen, Zeitplan, Maßnahmen präsentieren
konsequent und fair verhandeln, auf "Feilschen" verzichten				
nicht nur Konditionen, sondern auch Kreditlinien, Sicherheiten usw. aushandeln				K.linie häufig wichtiger als letzte Zehntel Zinssatz

<b>Vorbereitung Bankgespräch</b>				
<b>Kundensegmentierung Bank</b>		<b>Notizen</b>		
nach Ertrag für die Bank		Einnahmen aus Geschäft abzügl. direkter Kosten		
nach Risiko für die Bank		Ratingnote, Geschäftsbez., Branchenbewertung		
nach Zukunftsmöglichkeiten für Bank		zukünft. Erträge d. Bank aus Geschäftsbeziehung		
nach Intensität der Bankverbindung		alleinige Bank, Hauptbank, Nebenbank		
nach Beratungsaufwand		Personalaufwand und damit Kosten für Bank		
nach quantitativen Kriterien		Kredithöhe, Unternehmensgröße		
nach qualitativen Kriterien		Wachstum, Multiplikator für Bank		
<b>Prüfung Kreditantrag d. Bank</b>	<b>trifft zu</b>	<b>un-klar</b>	<b>un-wichtig</b>	<b>Notizen</b>
Analyse Kontoführung				
bisherige Zusammenarbeit, Verlässlichk. getroffener Aussagen, Prognosen				
Auswertung Bilanzen, BWA und anderer Unternehmensunterlagen				
Analyse Planungsrechnungen, Geschäftsplan usw.				
Entwicklung des Unternehmens, bes. Rentab., Liquidität, Kapitalstruktur				
Unternehmensentwicklung im Vgl. zu anderen Unternehmen d. Branche				
Überprüfung und Bewertung der gestellten Sicherheiten				
Verhältnis Kontoumsätze zu Umsatzentwicklung				
Überprüfung eingeholter Auskünfte				
Ratingergebnis				