



Von Einem, der auszog, einen Kredit zu beantragen!

Marcel W. ist gelernter Koch und seit rund 15 Jahren in verschiedenen Gastronomieunternehmen angestellt tätig. Sein derzeitiger Arbeitgeber will aus Altersgründen seinen gut eingeführten Restaurantbetrieb veräußern und hat Marcel W. ein lukratives Angebot unterbreitet.

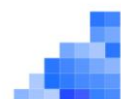
Marcel W. hat sich bereits seit geraumer Zeit mit dem Gedanken an ein eigenes Restaurant beschäftigt und so überlegt er nicht lang und geht zu seiner Hausbank, da er für den Kaufpreis einen Kredit benötigt.

1. Versuch

Sein Weg endet bereits in der Schalterhalle! Die Servicekraft dort erklärt ihm freundlich aber bestimmt, dass sie nicht zuständig sei und Marcel W. diesbezüglich einen Termin mit dem Firmenkundenberater vereinbaren müsse. Sie versucht, diesen telefonisch zu erreichen, leider ist der Herr „außer Haus“ und erst ab dem Nachmittag wieder erreichbar.

Nach 10 Minuten steht Marcel W. - nun aber mit einer Telefonnummer versehen - wieder vor der Tür. „Dann eben morgen!“ ...

Nach drei Tagen und gefühlten 100 Anrufversuchen (und dem Gedanken, dass es den genannten Berater vielleicht gar nicht gibt) hat Marcel W. den zuständigen Banker endlich am Telefon. Er schildert kurz sein Anliegen und bittet um einen persönlichen Gesprächstermin. Der Bankberater blättert hörbar in seinem Terminkalender und nennt ein Datum in 14 Tagen, an dem er Marcel W. „reinschieben“ kann. Eher geht es leider nicht! Der Berater bittet Marcel W., ihm vorab Unterlagen zu zusenden, damit er sich besser vorbereiten kann. Auf Nachfrage, welche Unterlagen dies denn sind, rattert der Banker eine Litanei herunter, angefangen bei A wie Auskunftsformular, endend bei Z wie Zertifikate. Marcel W. ist frustriert und überlegt, ob er alles innerhalb von zwei Wochen beschaffen kann.





2. Versuch

Es gibt auch noch andere Kreditinstitute! Marcel W. wendet sich auf Empfehlung seines Arbeitgebers an dessen Hausbank. Hier in etwa das gleiche Spiel: es vergehen einige Tage, bis der Berater telefonisch erreichbar ist, ein Termin ist erst in drei Wochen frei und Unterlagen sind natürlich erforderlich (je umfangreicher, desto besser).

Also macht sich Marcel W. daran, einen Businessplan zu schreiben und die angeforderten Unterlagen zusammenzustellen.

3. Versuch

Vermeintlich gut gerüstet erscheint Marcel W. zum vereinbarten Termin mit seiner Hausbank. Das Gespräch ist kurz und knapp (eben „reingeschoben“):

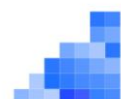
„Danke für Ihre Unterlagen, aber ohne Eigenkapital und Sicherheiten können wir eine Finanzierung leider nicht darstellen. Und dann auch noch in der Gastronomie. Ich bitte um Verständnis“.

Keine Gelegenheit für Marcel W., sein Konzept und seine Person zu präsentieren. Nach nicht einmal einer halben Stunde ist das Gespräch beendet.

4. Versuch

Eine Woche später findet das Finanzierungsgespräch bei der Hausbank des bisherigen Inhabers statt. Der Berater nimmt sich Zeit, geht mit Marcel W. intensiv die Planzahlen durch, fragt ihn abschließend nach Eigenkapital und Sicherheiten. Immer wieder betont er, dass die Zusammenarbeit mit dem bisherigen Inhaber sehr angenehm war und man den Betrieb ja gut kenne. Er verspricht, innerhalb der nächsten 14 Tagen die abschließende Entscheidung der Bank mitzuteilen.

Es heißt also „WARTEN“ ...





Nach drei Wochen erhält Marcel W. einen Anruf der Bank, in dem ihm mitgeteilt wird, dass man seinem Finanzierungswunsch leider nicht näher treten kann. Begründung: „das Unternehmenskonzept ist aus unserer Sicht nicht erfolversprechend, es wird kein Eigenkapital eingesetzt, Sicherheiten sind nicht vorhanden. Tut uns leid!“.

Marcel W. beschließt, sich die Unterstützung eines Gründungsberaters zu holen. Innerhalb der kommenden 14 Tage erstellen er und der Berater nach intensiven Gesprächen einen Businessplan nebst Finanzplanung, Kapitalbedarfsermittlung und Finanzierungskonzept. Der Berater empfiehlt Marcel W. einen gewissen Betrag an Eigenkapital einzuplanen. Dieser wird ihm von der Familie zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus ist der Verkäufer bereit, einen Teil des Kaufpreises als Darlehen ohne Besicherung zu finanzieren. Somit reduziert sich die über ein Kreditinstitut zu finanzierende Summe. Als Sicherheitenvorschlag werden Haftungsfreistellungen vorgesehen.

Auch bei der Beschaffung und Zusammenstellung der weiteren Unterlagen wie persönlicher Selbstauskunft, Lebenslauf, Zahlenmaterial des Restaurants, Vertragsentwürfen u. ä. ist der Berater behilflich.

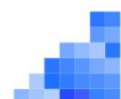
5. Versuch

Gemeinsam mit dem Gründungsberater vereinbart Marcel W. dann einen Gesprächstermin bei einem weiteren Kreditinstitut.

Das ca. zweistündige Gespräch verläuft sehr angenehm. Der Berater nimmt sich ausreichend Zeit, lässt Marcel W. zunächst sein Vorhaben und seine Motivation darstellen und diskutiert mit ihm diverse Finanzierungsmöglichkeiten. Abschließend versichert er ihm, dass er den Kreditantrag befürwortend im Hause vorlegen werde. Im Laufe der nächsten Woche wird die Entscheidung fallen.

Nochmal „WARTEN“ ...

Fünf Tage später meldet sich der Bankberater telefonisch bei Marcel W. und bittet ihn, nochmal zur Bank zu kommen, um die Kontoeröffnung vorzunehmen und einige Papiere zu unterzeichnen, der Kreditantrag ist genehmigt!





Meine Tipps:

- ⇒ **Seien Sie vorbereitet!**
- ⇒ **Nehmen Sie sich Zeit!**
- ⇒ **Seien Sie offen für Alternativen!**
- ⇒ **Verlieren Sie nicht Ihr Ziel aus den Augen!**
- ⇒ **Bringen Sie auch Verständnis für den Banker mit!**

Wenn ich Sie unterstützen oder weitere Informationen geben kann, stehe ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung ([Kontakt](#)).

