

FORUM

AHRENSBURGER UNTERNEHMEN Die Veranstaltung der Wirtschaftsförderung

Damit die Bank JA sagt: Investition & Nachfolge finanzieren

Zur 60. Ausgabe des Forums Ahrensburger Unternehmen stand ein Thema auf der Agenda, das auf große Resonanz stieß: Wie schafft man es, dass die Bank Kredite bewilligt? Im Impulsvortrag zeigte der Finanzierungs- und Fördermittelexperte Leif Hase, was hinter den Kulissen einer Kreditentscheidung geschieht.

Anhand aktueller Zahlen wurde schnell klar, wie sehr sich der Kreditzugang verändert hat: 40,5 Prozent der kreditinteressierten Mittelständler erleben ihre Bank inzwischen als restriktiv, ein Höchstwert seit Erhebungsbeginn 2017. Gleichzeitig wächst der Kreditbestand deutscher Banken bei inländischen Unternehmen weiter, auf 1,86 Billionen Euro. „Banken finanzieren also nach wie vor – die Frage ist nicht, ob, sondern wen“, so Hase, der rund zehn Jahre bei der Deutschen Bank im Firmenkundengeschäft tätig war.

Wie der Kreditprozess genau abläuft, erklärte er Schritt für Schritt. Dabei sind Fördermittel von der KfW oder Bürgschaftsbanken häufig unterschätzte Bausteine. Zu beachten ist, dass diese immer vor Projektstart beantragt werden müssen. Auch bei der Wahl der Bank ist einiges zu berücksichtigen. So spielen Vernetzung mit Förderbanken, KfW-Anbindung, Geschwindigkeit, Branchenfokus und Reputation eine wichtige Rolle.



© Stadt Ahrensburg

Den gesamten Prozess führte Hase abschließend am Beispiel einer Unternehmensnachfolge vor Augen: Bei fünf Millionen Euro Kaufpreis zeigte er, wie Eigenkapital, Eigenkapitalersatz, Verkäuferdarlehen und Bankdarlehen eine tragfähige Struktur ergeben. Entscheidend sei nicht die Höhe des Eigenkapitals, sondern die Schichtung.

„Wie im echten Leben ist auch Banking People Business“, so der Referent. Das richtige Auftreten sein entscheidend. Dabei geht es u. a. um Selbstreflexion und Transparenz, gestützt auf Unterlagen wie Businessplan, Lebenslauf und Finanzplanung.

Ein Highlight des Abends war die Beantwortung von kniffligen Fragen im Bankgespräch. Wie man sie souverän beantwortet und Stolpersteine umgeht, wurde anhand verschiedener Beispiele vorgestellt. Im Fokus dabei Umsatzplanung, Kundenakquise und Krisenresistenz. Der Experte stellte schwache und starke Antworten im Vergleich vor. „Wer mit einem klaren Plan und gut vorbereitet ins Gespräch

geht, kann die Fallstricke umgehen, bevor sie zum Problem werden. Dann führt man selbst das Bankgespräch – und nicht umgekehrt", gab Hase den Teilnehmenden mit auf den Weg.

Im anschließenden Austausch nutzten die Teilnehmenden die Gelegenheit, ihre eigenen Erfahrungen einzubringen und mit dem Referenten über aktuelle Herausforderungen zu sprechen. „Der Abend hat deutlich gemacht, wie wichtig praxisnahes Wissen aus erster Hand ist. Dafür steht das Forum Ahrensburger Unternehmen seit nun 60 Ausgaben. Das viele positive Feedback spornt uns an, auch künftig hochwertige Impulse und wertvolle Vernetzung für Ahrensburger Unternehmen zu schaffen", fasste Wirtschaftsförderin Anja Gust zusammen.

Quick Wins aus dem Vortrag

- **Konkret statt vage:** Banken prüfen keine Ideen, sondern konkrete Anfragen – klare Zahlen und Fakten überzeugen.
- **Fördermittel früh mitdenken:** Anträge bei KfW, Bürgschaftsbank & Co. müssen vor Projektstart gestellt werden.
- **Die richtige Bank wählen:** Vernetzung mit Förderbanken, KfW-Anbindung, Geschwindigkeit, Branchenfokus und Reputation entscheiden mit.
- **Schichtung schlägt Höhe:** Beim Eigenkapital zählt nicht die Summe, sondern wie es strukturiert ist.
- **Banking ist People Business:** Selbstreflexion, Transparenz und ein kompetentes Auftreten überzeugen genauso wie die Zahlen.
- **Mit Plan ins Gespräch:** Wer die Stolpersteine vorher kennt, führt das Bankgespräch selbst – und nicht die Bank.