

**Das Bankgespräch:
Darauf kommt`s an!**

+

**Aus der Praxis:
Wie finanziere ich richtig?**

Thomas Timm/ Bastian-A. Spendler
Sparkasse zu Lübeck AG

Die Sparkassen-Finanzgruppe

Die Sparkassen-Finanzgruppe ist mit einem Geschäftsvolumen von rd. 3 Billionen Euro die größte Kreditinstitutsgruppe der Welt.

Bundesweit werden Sie betreut von

- **rd. 430 Sparkassen**
- **und 8 Landesbank-Konzerne (inkl. DekaBank)**
- **mit ca. 300.000 Mitarbeitern**
- **in rd. 15.700 Geschäftsstellen**

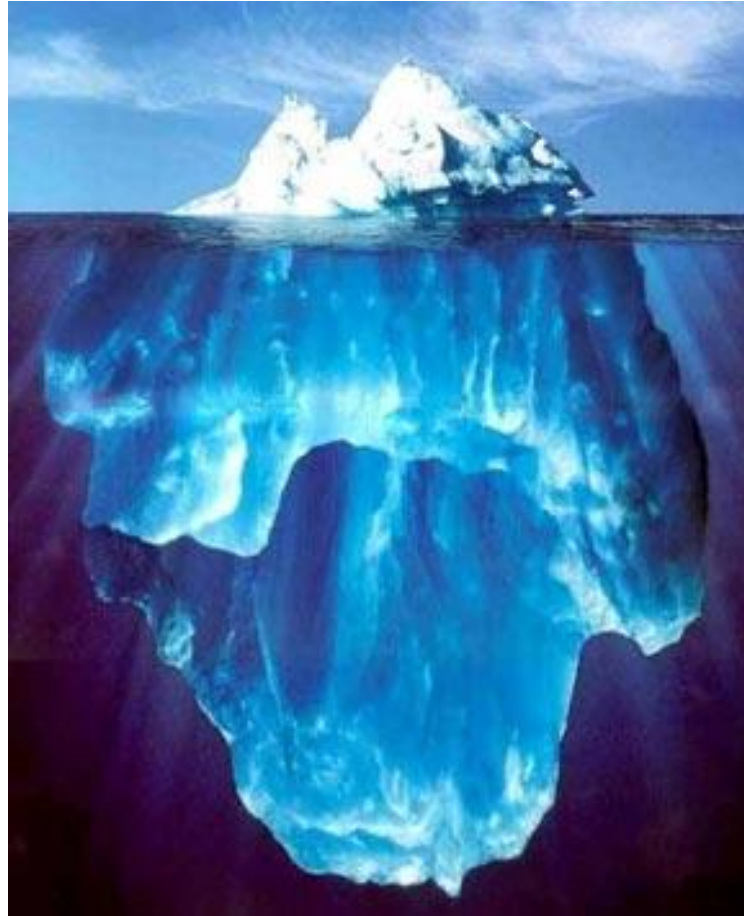
Sparkasse zu Lübeck AG in Zahlen

473 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

22 Geschäftsstellen (davon 7 SB-Stellen)

Bilanzsumme rd. 2,2 Mrd. €

Das Bankgespräch



Gliederung

1. Erwartungen der Kreditinstitute
2. **Businessplan**
3. **Das Bankgespräch**
4. **Wie finanziere ich richtig?**
5. **Fazit**

Erwartungen der Kreditinstitute

- **gut vorbereiteter, qualifizierter Gesprächspartner**
- **schlüssiges Konzept**
- **nachvollziehbare Aussagen**
- **plausible Planzahlen**

⇒ **dokumentiert im belastbaren „Businessplan“**
(oder Investitionsplan etc.)

Exkurs: § 18 KWG

§ 18 KWG

„Ein Kreditinstitut darf einen Kredit (...) nur gewähren, wenn es sich von dem Kreditnehmer die wirtschaftlichen Verhältnisse, insbesondere durch Vorlage der Jahresabschlüsse, offenlegen lässt.“

Gliederung

1. Erwartungen der Kreditinstitute
2. Businessplan
3. Das Bankgespräch
4. Wie finanziere ich richtig?
5. Fazit

Businessplan

- **der / die UnternehmerInnen**
- **die Geschäftsidee**
- **Markteinschätzung**
- **Marketing und Vertrieb**
- **Realisationsplan**
- **grobes Finanzkonzept**
- **Planzahlen**
- **Anhang**

Gliederung

1. **Erwartungen der Kreditinstitute**
2. **Businessplan**
3. **Das Bankgespräch**
4. **Wie finanziere ich richtig?**
5. **Fazit**

**„Es ist nicht unsere Aufgabe, die Zukunft
vorauszusagen, sondern gut auf sie
vorbereitet zu sein.“**

(Perikles)

Das Bankgespräch - 1 -

- **Vorbereitung!!**
- **Unterlagen!!**
- **Testlauf!!**

Das Bankgespräch - 2 -

- **Durchführung**
- **Nachbereitung**

Gliederung

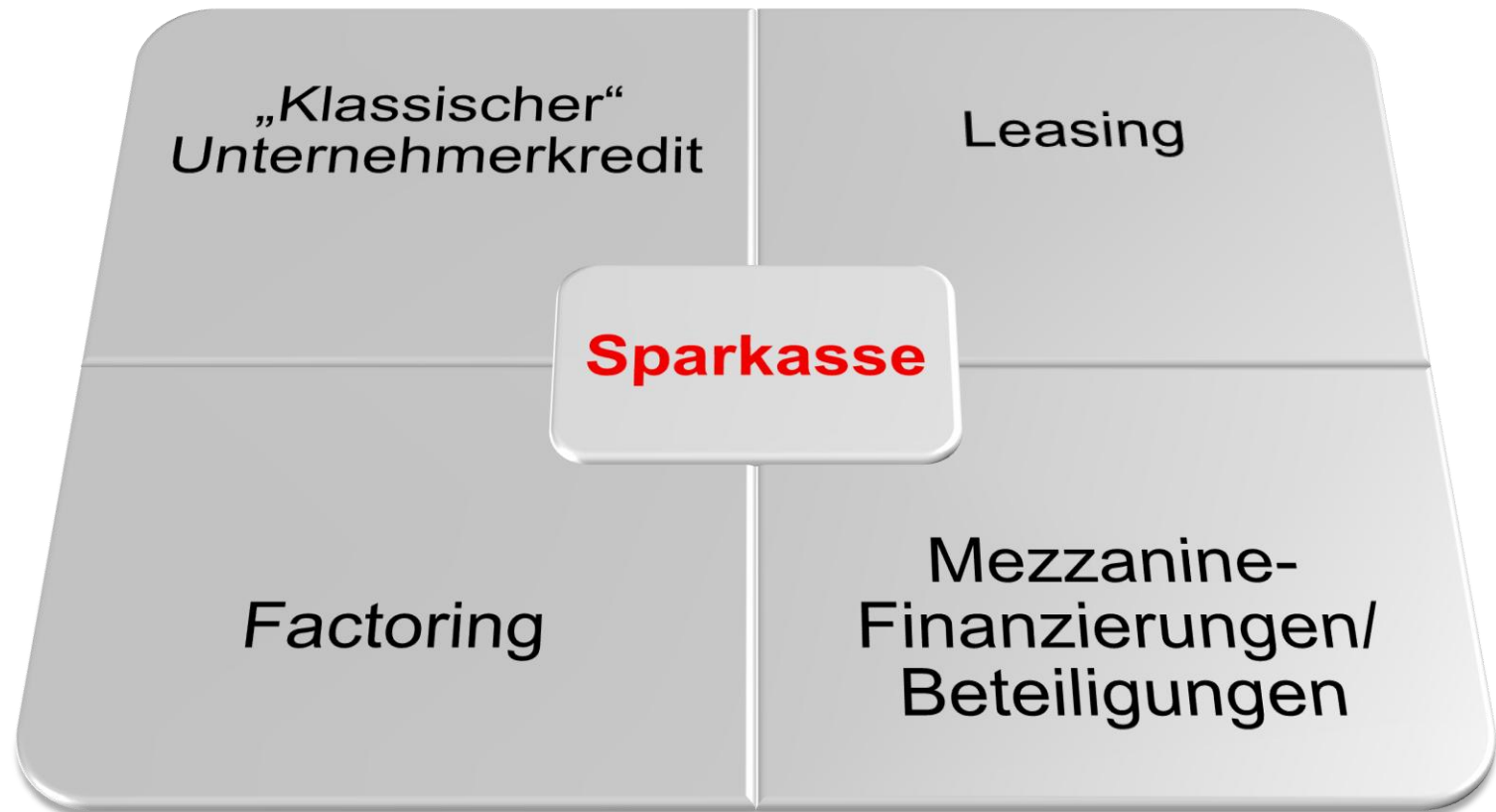
1. **Erwartungen der Kreditinstitute**
2. **Businessplan**
3. **Das Bankgespräch**
4. **Wie finanziere ich richtig?**
5. **Fazit**

Unternehmensfinanzierung heute - Ausgangslage

Aktuelle Situation:

- Wertigkeit des Finanzmanagements?!
- Auswirkungen der Finanzmarktkrise?!
- Kreditverknappung?!

Unternehmensfinanzierung heute



Unternehmensfinanzierung heute - Unternehmerkredit

Der „klassische“ Unternehmerkredit:

→ traditionelle Form der Fremdkapital-Finanzierung;

- u.a. ... - Kontokorrentkredit
- Darlehen
- ggf. Förderkredite des Bundes und der Länder

→ Gestaltungsmöglichkeiten in Bezug auf die ...

- Rückzahlung
(Annuität, Ratentilgung, Tilgungsfreijahre,
Endfälligkeit etc.)
- Zinsvereinbarung
(Festzins, variabel, Derivate etc.)

→ Fristenkongruente Finanzierungslaufzeit wählen

Unternehmensfinanzierung heute – Leasing

Leasing – sinnvolle Alternative zum Unternehmerkredit:

- Leasingrate immer und in voller Höhe Betriebsaufwand
- Optimierung der Bilanzrelation (keine Bilanzverlängerung, Realisierung von stillen Reserven, EK-Quote)
- Sale-and-lease-back (Schaffung zusätzlicher Liquidität, Realisierung stiller Reserven)

Praxisbeispiel Leasing – EK-Betrachtung Sale-and-lease-back (SLB)

Nach Investition 100 TEUR (Darlehen)

Aktiva		Passiva	
AV	200	EK	200
UV	200	FK	200
BS	400	BS	400

Eigenkapitalquote: 50 % →

Aktiva		Passiva	
AV	300	EK	200 ←
UV	200	FK	300
BS	500	BS	500 ←

Eigenkapitalquote: 40 %

Unternehmensfinanzierung heute – Leasing

Leasing – sinnvolle Alternative zum Unternehmerkredit:

- Nutzungsgerechte Vertragslaufzeit
- pay as you earn – Prinzip, d.h. Anpassung Zahlungsströme an Ertrags- und Liquiditätsverlauf
- Nebenkostenvorteil
(z.B. Transportkosten, Instalationskosten etc.)

Unsere Finanzierungspartner sind u.a. ...



www.buergschaftsbank-sh.de

Investitionsbank Schleswig-Holstein

www.ib-sh.de



www.deutsche-factoring.de



www.kfw.de

Deutsche Leasing 
www.deutsche-leasing.com



www.mbg-sh.de

 Sparkasse
zu Lübeck

Gliederung

1. **Erwartungen der Kreditinstitute**
2. **Businessplan**
3. **Das Bankgespräch**
4. **Wie finanziere ich richtig?**
5. **Fazit**

Fazit:

- Vorbereitung aufs Bankgespräch
- rechtzeitiges Einbinden der Finanzierungspartner und des Steuerberaters
- Freiräume für ein aktives Finanzmanagement schaffen/
Zeit nehmen

**„Lieber eine Stunde über Geld
nachdenken, als einen Monat dafür
arbeiten.“**

(Henry Ford)

... und wenn es soweit ist ... oder noch Fragen auftauchen ...

sprechen Sie uns gern an:

- hier und heute: Thomas Timm, Bastian-A. Spendler

- immer: firmen@sparkasse-luebeck.de

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit
und viel Erfolg!**

Thomas Timm/ Bastian-A. Spendler
Sparkasse zu Lübeck AG