

Tagungsunterlagen zur

**Veranstaltungsreihe**

**„Finanzierung mit Know-how“**

07. März 2006

„Wie sieht die optimale Vorbereitung für  
ein Finanzierungsgespräch aus ?“

Veranstaltung der

WRG Wirtschaftsförderung Region Göttingen

Bürgerstr. 62, 37073 Göttingen  
Tel. 0551 – 525 116  
Fax 0551 – 525 – 148  
[info@wrg-goettingen.de](mailto:info@wrg-goettingen.de)  
[www.wrg-goettingen.de](http://www.wrg-goettingen.de)

in Kooperation mit



Industrie- und Handelskammer  
Hannover



**KREISHANDWERKERSCHAFT  
SÜDNIEDERSACHSEN**

## Bankengespräche vorbereitet erfolgreich führen



07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright

1



## Wir sind ...

- **Siegfried Hupe**, freiberuflicher Interimsmanager und Unternehmensberater, Inhaber der ipm interim.project.management in Garbsen/Hannover
- **Cord Cassel**, geschäftsführender Gesellschafter der Cassel Messtechnik GmbH in Dransfeld/Göttingen

07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright

2

## Bankengespräche vorbereitet erfolgreich führen

- Wir vermitteln Ihnen Erfahrungen im eigenen und fremden Unternehmen
- Als Unternehmer und Berater
- Verstehen Basel II und das Rating als Grundlage bankwirtschaftlichen Handelns – mehr nicht!
- Wünschen uns/Ihnen einen dialogreichen Abend ... und fangen mit der Gründungsgeschichte der Firma Cassel Messtechnik GmbH an!

07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright

3

# CASSEL

## Firmenprofil

Cassel Messtechnik GmbH  
Cord Cassel / Geschäftsführer

07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright  
Copyright 2005 © Cassel Messtechnik GmbH

4

## Gründung 1994

Hersteller innovativer Metalldetektoren für den Einsatz in unterschiedlichsten Industrien



Lebensmittel



Chemie



Holz

Gummi

Kunststoff

Steine & Erde



07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright

5

CASSEL

Metalldetektion zur  
Qualitätskontrolle in der  
Konsumgüterindustrie



07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright

6

**Erfolgsgeschichte**

- Start: 1994 mit 3 Mitarbeitern und 26 Geräten/Jahr
- In 2004 mit 30 Mitarbeitern und 1000 Geräten/Jahr

Jahr	verkaufte Mengen pro Jahr
1994	26
1995	~50
1996	~100
1997	~150
1998	~200
1999	~250
2000	~300
2001	~350
2002	~400
2003	~500
2004	1000

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright

**Gründungsphase 1994**

- Marktpotential & Konkurrenz abgeschätzt
- Firmenkonzept erstellt
- Monatliche Fixkosten 17.000 DM
- Leute einstellen, "Sonst arbeitest Du in zehn Jahren immer noch in der Garage."

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright

**Findungsphase 1995 - 2002**

- Kundenvertrauen erarbeitet
- Fertigung optimiert
- „Vertrieb“ gelernt
- Südostasien als Kunden entdeckt
- Eigenkapital gesammelt

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright

**Findungsphase 1999 - 2001**

- Massiv in Produktentwicklung investiert
- Neue Technologie: METAL SHARK

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright

**Findungsphase 2000 - 2002**

- Weltweit wurden Handelsvertretungen aufgebaut
- Tragfähiges und erfolgreiches weltweites Beziehungsnetzwerk

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright

**Expansionsphase seit 2003**

- Schlüsselfaktor = neue Technologie – wir konnten Spitzentechnik zum besten Preis anbieten
- Umsatz verdoppelte sich innerhalb eines Jahres
- Personalentwicklung ist ein Flaschenhals
- Struktur fehlte
- Produktionsfläche zu klein

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright

**CASSEL**  
CONCRETE

## Expansionsphase 2004

- Kauf einer modernen Produktions-Immobilie



07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright

13

**CASSEL**  
CONCRETE

## Expansionsphase 2004

- Walter Hirche, Wirtschaftsminister des Landes Niedersachsen, eröffnet die neue Cassel Fertigung!



07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright


14

**CASSEL**  
CONCRETE

## Expansionsphase 2005

- 1000 Metalldetektoren pro Jahr, 30 Mitarbeiter
- Exportrate 80 % in über 40 Länder mit über 3 Mio. € Umsatz

China	Italien
Singapur	Frankreich
Thailand	Spanien
Vietnam	Belgien
Südkorea	Großbritannien
Malaysia	USA
Philippinen	Australien
Indonesien	Südafrika
Sri Lanka	Chile
Peru	Mexiko



07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright

15

**CASSEL**  
CONCRETE

## Hauptziel der Finanzierung ist ...

- im Finanzdeal Gewinner zu sein!



07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright

16

**CASSEL**  
CONCRETE

## Bestandsaufnahme

- Zu geringes EK
- Die Kreditaufnahme ist schwieriger geworden
- KK-Linien werden nur noch eingeschränkt verlängert
- Die Banken fordern insbesondere bei KMU verstärkt Sicherheiten!

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright

17


**CASSEL**  
CONCRETE

## Basel II nun formell ab 2007

- Vorsorgliches Krisenmanagement durch transparente Kreditvergabe
- Eigenkapitalpuffer der Banken richtet sich nach der **Bonität** des Kunden (8 % EK plus x)
- → **Retail-Portfolio**: Kredite an KMU unter 1 Mio. € sollen zu einem sog. Retail-Portfolio zusammengefasst werden und müssen mit weniger als 8% EK unterlegt werden
- Höhere Risiken beim Kunden führen zu höherem EK-Anteil der Bank
- Ausgleich durch → höhere risikogerechte Zinsen!

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright


18



## Rating

- ❑ Kreditinstitute „raten“ selbst – To rate → beurteilen, einschätzen
- ❑ Effizienz des externen Ratings für KMU nur begrenzt sinnvoll
- ❑ Einordnung in **Bonitätsklassen** durch (Jahres)Ausfallwahrscheinlichkeit
- ❑ → Zinsen steigen mit Risiko und Laufzeit
- ❑ Einordnung in **Besicherungsklassen** nach Werthaltigkeit der Besicherung
- ❑ Kombination beider ergibt **Preisklasse** des Kredits


07. 03. 2006 cassel.de hupe-interim.de  
Copyright 19



## Rating bedeutet ...

- ❑ → Bestandsaufnahme über die Gesamtsituation des Kunden
- ❑ → Kreditwürdigkeit in Form einer Gesamtnote oder **Ausfallrate**
- ❑ → Je niedriger das Ausfallrisiko und je werthaltiger die Besicherung, desto niedriger ist die Preisklasse, der Zinssatz!
- ❑ → **Unternehmen muss sich unbedingt bestmöglich darstellen!**

07. 03. 2006 cassel.de hupe-interim.de  
Copyright 20




## Neuer Entscheidungsprozess

→ Trennung Beratung u. Bewilligung  
→ für beide Seiten nicht „glücklich“!

```

    graph LR
      subgraph "früher"
        K1[Kunde „früher“] --- BB1[Bankenberater]
      end
      subgraph "heute"
        K2[Kunde „heute“] --- BB2[Bankenberater]
      end
      BB1 --> KE[Kreditentscheidung]
      BB2 --> KP[Kreditprüfung]
      KP --> KE
      BB2 -.-> NR([Nachhaltig reden])
      NR -.-> BB2
  
```


07. 03. 2006 cassel.de hupe-interim.de  
Copyright 21



## Fünf Regeln für alle

- ❑ Gründliche Vorbereitung durch fundiertes Geschäftskonzept, sog. Businessplan (Cross-Check vornehmen)
- ❑ Sicher auftreten als künftiger Geschäftspartner (Unternehmerpersönlichkeit zeigen)
- ❑ Bank muss vom Unternehmer überzeugt werden, Ihr Vorhaben zu finanzieren
- ❑ Förderprogramme dann einbringen, wenn sich Hausbank an Finanzierung Interesse zeigt
- ❑ Zusammenarbeit mit mehreren Banken sinnvoll – Hausbank ist immer erster Kontakt!

07. 03. 2006 cassel.de hupe-interim.de  
Copyright 22



## Zielgruppe: Gründer

- ❑ Jeder zweiter Gründer geht schlecht vorbereitet ins Bankgespräch (3300 Umfrageteilnehmer - DIHK 2.2.06):
- ❑ Erhebliche Lücken im Geschäftskonzept bzw. Businessplan
- ❑ Nachfragen können nicht schlüssig beantwortet werden
- ❑ Zwei Hauptkriterien entscheiden → Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit


07. 03. 2006 cassel.de hupe-interim.de  
Copyright 23



## Kreditwürdigkeit

- ❑ Der Beurteilung der:
- ❑ Person des Kreditnehmers
- ❑ Ausbildung
- ❑ Kernkompetenzen
- ❑ Branchenkompetenz
- ❑ Glaubwürdigkeit
- ❑ Folgen:
- ❑ Selbstauskunft
- ❑ Vermögenswerte

07. 03. 2006 cassel.de hupe-interim.de  
Copyright 24




## Kreditfähigkeit

---

- Beurteilung der vereinbarten Rückzahlung nach:
- Branche, Finanzierung, **Sicherheiten**
- Guter Vorbereitung
- Präsentieren Sie ihren **Businessplan**
- Sehen Sie ihre Bank als Partner, der an ihrem Geschäftserfolg interessiert ist
- Informieren Sie ihre Bank laufend über wichtige geschäftliche Ergebnisse – fordern Sie Gespräche ein!

---

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright



# CASSEL


---

## Bankkredit - Erfahrungen

Cassel Messtechnik GmbH  
Cord Cassel / Geschäftsführer

---

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright  
Copyright 2006 © Cassel Messtechnik GmbH




## Beispiel Existenzgründung 1994

---

- Firmenkonzept und Businessplan
- Kreditrahmen ohne persönliche Bürgschaften?
- Bankgespräche erschütterten Selbstbewusstsein

---

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright




## Banken laufend informiert

---

- BWA's und Bilanzen zeitnah vorgelegt
- Beziehungen zur Bank gepflegt
- Platte Zahlen in Bilder verwandelt, z.B. Anekdote erzählt wie man einen besonderen Auftrag erhalten hat

---

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright




## Vertrauen ins eigene Geschäft gezeigt

---

- Eigenkapital gesammelt
- Vorsichtige Entnahmepolitik
- Gewinne thesauriert
- Vertrauen ins eigene Geschäft zeigen und Kapital erhöhen wenn Geschäft wächst

---

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright



## Beispiel Bankbürgschaft

---

- Hausbank #1: Unser langjähriger Bankberater nicht da, Vertreter muss nur mit Zahlen entscheiden.
- Langwierig, kompliziert
- Hausbank #2: Bürgschaft liegt am gleichen Tag vor

---

07. 03. 2006      cassel.de   hupe-interim.de  
Copyright

## Beispiel Gebäudefinanzierung

- Bankkunde und kein Antragsteller
- Langjährige positive Firmenentwicklung
- Fördermittel selbst geprüft
- Zinsen sind Verhandlungssache
- Mehrere Finanzierungsangebote

## Fazit

- Bankenvertrauen erarbeiten durch Informationen
- Eigenkapital sammeln durch angemessene Entnahmen
- Zukunftsperspektive aufweisen durch schlüssige Wachstumsstrategie!



## Zielgruppe: KMU

- Geschäftspolitik der Bank berücksichtigen
- Beratung und Bewilligung sind heute strikt getrennt
- Ihre Unterlagen müssen deswegen absolut alles enthalten, was für eine „externe“ Bewilligung bei ihrer Bank wichtig ist und zwar:
  1. Inhaltlich richtig
  2. Vollständigkeit
  3. Ansprechende Darstellung
  4. Präzise, verständliche Formulierungen
  5. Übersichtlich und logisch strukturiert



## Terminplanung/Unterlagen

- Vor dem vereinbarten Gespräch bei der Bank (Dauer, morgens) einzureichen:
  - Businessplan komplett
  - Jahresabschlüsse
  - Letzte kumulierte BWA
  - Mögliche Sicherheiten
  - Handelsregisterauszug
  - Gesellschaftsvertrag
  - Vermögensaufstellung



## Bankgespräch „Soft skills“

- Das Bankgespräch immer selbst führen
- Ihr Berater kann hinzugezogen werden, hält sich jedoch unbedingt in der 2. Reihe auf
- Seriöses/schlüssiges Auftreten, Offenheit und Zielstrebigkeit
- Vermitteln Sie in der Führung Gleichrang (Technik/Kfm.)
- Machen Sie sich Notizen (to-do-Liste)



- Schwächen zugeben und das Abschalten bis ... zu sichern
- Sicherheiten werden immer wichtiger – Gründe für Grenzen der Belastung aufzeigen
- Konkretes Datum für Entscheidung vereinbaren
- Termin einfordern, um die Bewertungsergebnisse zu besprechen



## Die richtigen Antworten auf ...

- Alleinstellungsmerkmale und Ziele
- Marktlücke und Kritischer Erfolgsfaktor
- Wettbewerber und Marktanteile
- Vertriebswege im b2c und b2b
- Marktrelevante Referenzen (Abnahmegarantien, EK- und VK-Kooperationen, LOI, Marktforschung f. Branche)
- Business-Case Szenarien (worst case!)

07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright

37



- Chancen und Risiken
- Gewinnschwelle
- DB/Stückzahlen/Handelsspanne/Gewinnspanne
- Kapitalbedarf (Betriebsmittel, Investitionen, ROI)
- Umsatzrendite, Eigenkapitalquote: Ziel 30 %
- Exit-Szenario

07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright

38



## Kein Kredit ohne Sicherheiten

- Nach Beleihungsgrenzen kaum „verhandelbar“:
- Grundstücke 60 – 80 % d. nachhaltigen VK-Wertes
- Bankguthaben 10 % des Nennwertes
- Lebensversicherungen 100 % d. Rückkaufswertes

07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright

39



- Öffentliche Kundenforderungen 90 %
- Sonstige Kundenforderungen 50 – 80 % Steuererstattungen 100 %
- Warenlager 50 % d. Einstandspreise
- Ladeneinrichtung 40 % de Zeitwerts
- Maschinen und B+G 50 % d. Zeitwertes
- Fahrzeuge 60 % d. Zeitwerts
- Edelmetalle 70 % d. Metallwerts

07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright

40



- Wertpapiere:
- Bundesschatzbriefe 80 % des Nennwertes
- Ö. Schuldverschreibungen 80% – Sonstige 60 – 80 % d. Kurswertes
- Inländische Aktien 60 % d. Kurswertes
- Ausländische Aktien 50 % d. Kurswertes
- Aktienfonds 60 % d. Kurswertes
- Rentenfonds 70 % d. Rücknahmepreises
- Zertifikate offener Immobilienfonds 80 % des Rückkaufpreises

07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright

41

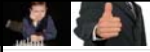


- Bürgschaften:
- Einer Bürgschaftsbank 100 %
- Von fremden Dritten nach Bonität
- Von Ehepartnern ohne Bewertung

07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright

42



## Denken Sie langfristig!

---

„Was nicht zu ändern ist, ertrage statt  
es zu verfluchen!“

*Eine Veranstaltung der WRG in Kooperation mit IHK  
Hannover und Kreishandwerkerschaft Südniedersachsen*

07. 03. 2006

cassel.de hupe-interim.de  
Copyright

43