

Gemeinde Mainhausen, Donnerstag, 11. Oktober 2012

Unternehmensabend des Gewerbeverein Mainhausen

"Erfolgreiche Bankgespräche führen ..." mit Christiane Just, Just Consulting, Mainhausen

Anstelle des monatlichen Stammtisches des Gewerbeverein Mainhausen hatte der Vorstand zur einer weiteren Veranstaltung mit dem Thema „Erfolgreiche Bankgespräche führen ... so erreichen Unternehmer ihr Ziel“ eingeladen. Referentin war Christiane Just von Just Consulting, Mainhausen. Im vollbesetzten neuen Bistro Mahlzeit im Ostring, Gewerbegebiet Zellhausen, konnte der Vorsitzende Peter Dievernich Unternehmer aus Mainhausen und dem Ostkreis begrüßen. Die Notwendigkeiten des Marktes und des Wettbewerbes zwingen Unternehmen zum Handeln. Hierdurch können Änderungen wie z.B. im technischen Bereich des Maschinenparks, Erweiterung des Betriebsgebäudes oder eines neuen EDV-Systems notwendig werden. Jetzt sind Investitionen gefragt, die nicht immer mit eigenen Mitteln finanziert werden können und der Gang zur Bank ist eine Notwendigkeit. Für Kredite/Darlehen müssen Kreditwürdigkeit und Zahlungsfähigkeit nachgewiesen werden. Christiane Just, eine betriebswirtschaftliche Unternehmensberaterin und Fördermittelspezialistin, ging in Ihrem Vortrag tief in die Vorbereitung eines Bankgespräches für einen Kredit ein. Gekonnt und mit Darstellung aus der eigenen Praxis wurden die erforderlichen Unterlagen dargestellt und das warum erläutert. Die vorgelegten Unternehmensdaten müssen stimmen, ein aktueller Businessplan mit entsprechender Finanzplanung sind ein absolutes Muss. Gesellschafterverträge, sowie die Jahresabschlüsse, Handelsregisterauszug, und Gewerbeanmeldung gehören ebenso dazu. Nicht zuletzt sind auch die persönlichen Daten nötig, denn sie zeigen ein Bild der Unternehmerpersönlichkeit.

Frau Just betonte, dass Gesamtbild muss stimmen, denn der Bankberater ist ein Branchenfremder und entscheidet letztlich alleine aufgrund der vorgelegten Unterlagen. Ein Fehlen oder Nachreichen von geforderten Dokumenten lässt den Antragsteller nicht gerade positiv erscheinen. Der Antragsteller soll überzeugend in Person und Vorhaben auftreten, er ist nicht Bittsteller, sondern ein Kunde der Bank. Sehr locker stellte die Referentin auch die „Todsünden“ eines Bankgespräches dar. Statt Vergangenheitsbewältigung soll eine zukunftsorientierte Aufbruchstimmung verbreitet werden und es soll vermieden werden negativ über die Konkurrenz zu sprechen. Anstelle Hektik zu verbreiten, sollte für die Vorbereitung und das Bankgespräch selbst ausreichend Zeit eingeplant werden.

Ein kurzer Ausflug in Ablauf und Beantragung von Förderdarlehen rundeten den gelungenen mit viel Beifall bedachten Vortrag ab. Die Referentin, Frau Just, ließ es sich nicht nehmen und stand im Anschluss für Diskussion und Fragen den Unternehmern zur Verfügung.

Ein herzliches Danke an das Bistro Mahlzeit für die Bewirtung an diesem Abend.