

B wie Bankgespräch: Wo geht's zum Geld? Das Gründer-ABC

Das erste eigene Café: Damit aus Ihrem Traum Wirklichkeit wird, brauchen Sie Geld – und meist mehr als zunächst angenommen. In den seltensten Fällen reicht das Gesparte für die nötigen Anschaffungen.

Ausgeträumt, bevor es losgeht? Ja, wenn es kein Erspartes gibt. Denn alleine für Mietkaution und vorgeschriebenes Kassensystem benötigen Sie oft einen hohen vierstelligen Betrag. Und damit haben Sie noch nichts von Ihrem Konzept (Renovierung, Einrichtung, Geräte etc.) umgesetzt.

Meine Bank wird mir schon aushelfen, oder?

Leider immer seltener. Gastronomie ist für Banken und Sparkassen aufgrund der hohen Ausfallquoten zu riskant und somit uninteressant. Um überhaupt zum Gespräch mit Ihrer Bank eingeladen zu werden, benötigen Sie in der Regel einen professionellen Businessplan und mindestens 20% der zu erwartenden Gesamtinvestition als Eigenkapital.

Wozu dann noch ein zusätzliches Gespräch?

Die Entscheidung, ob Sie den begehrten wie nötigen Kredit erhalten, wird zu einem erheblichen Teil auch an Ihrer Person festgemacht: Ihrem beruflichen Werdegang, Ihren gastronomischen Vorkenntnissen, Ihren Charaktereigenschaften und nicht zuletzt Ihrer Fähigkeit, Sie selbst und Ihre Geschäftsidee zu verkaufen. Nur wer selbst brennt, kann Feuer entfachen.

Wenn möglich, sollten Sie Ihren Gastroberater mitnehmen. Er sorgt für mehr Seriosität sowie Fachwissen und senkt das Lampenfieber. Er kann auch beurteilen, ob die Bank den Gründer fair behandelt (Konditionen!). Ihr Berater ist sozusagen Ihr „Spickzettel“. Er ist Stichwortgeber, wenn es mal hakt. Funktionieren kann das natürlich nur, wenn Sie bei Ihrem Businessplan sattelfest sind.

Einen Standard-Businessplan aus dem Internet runterzuladen, ist also ein absolutes No-go – auch, weil Ihr Konzept keine Allerweltsgastro sein sollte. Und beachten Sie bei allem: Der Köder muss dem Fisch schmecken. Präsentieren Sie Ihr Konzept so, als wenn Ihr Gegenüber zum ersten Mal davon hört. Üben Sie dies vorab – gerne als Rollenspiel – und übernehmen Sie auch mal die Rolle des Bankers.

Nicht zuletzt: Unterstreichen Sie durch Ihre Kleidung, dass Sie künftig in erster Linie Unternehmer sein werden. Und sonst: Seien Sie so natürlich und authentisch wie möglich. Die Bank und Sie müssen zusammenpassen, denn Sie gehen eine langjährige Partnerschaft ein!

Und wenn die Bank „Nein“ sagt?

Dann gilt es, das Krönchen wieder zu richten, und es bei der nächsten Bank zu versuchen. Oder Sie probieren es zunächst mit einem Finanzierungsmix aus Großeltern, Eltern, Freunden, Crowdfunding, Industriepartnern (meist Getränke) und Erspartem.

Nächstes Mal: C wie Corporate Identity: Wie will ich ankommen?

*Das Gastro-Gründer-ABC auf nomyblog begleitet Sie vierzehntägig mit den wichtigsten Themen von A bis Z. Der Autor **Ralf Klümper** war bis 2017 selbst zehn Jahre Gastronom in Essen („Die Insel“). Seine Praxiserfahrung vermittelt er seitdem als [Gastronomie- und Gründerberater](#). Er schreibt für Gastro-Blogs und Fachpublikationen.*