

## Honorarberatung/Leistungsbeschreibung

Finanzierungsberatung für Selbständige und Unternehmer (bis zu 15 Mitarbeitern) zur Unterstützung und Beratung u.a. zu diesen Themen:

### Beratungsthemen:

1. Aktuelle Finanzierungsmöglichkeiten in der Coronakrise
2. Betriebsmittelkredite
3. Investitionskredite für Anschaffungen und/oder Geschäftsneuausrichtung/-erweiterungen
4. Gewerbeimmobilienfinanzierungen
5. Darlehensoptimierungen bei bestehenden Darlehen und Umschuldungen

Als Vorbereitung bespreche ich mit Dir in einem **kostenfreien** Video-Call oder Telefonat meinen speziell hierfür entwickelten **Fragebogen „Unternehmensfinanzierungen“**, um mir einen ersten Eindruck über Deine geschäftliche Situation verschaffen zu können. **Diesen Fragebogen bekommst Du vor unserem Ersttermin als Vorbereitung auf unser Gespräch übermittelt.**

### Umsetzung:

#### Erster Schritt:

Wenn Du Dich entschieden hast, meine Finanzberatung in Anspruch zu nehmen, dann bekommst Du von mir eine Checkliste, welche Unterlagen ich von Dir benötige, um Dir nach einer auf dieser Basis erfolgten Vorprüfung sagen zu können, ob ich Dir bei Deinem Anliegen konkret helfen kann. Den Aufwand für die Vorprüfung kalkuliere ich vor der Beauftragung, so dass Du weißt, welche Kosten auf Dich maximal zukommen können.

Wenn ich nach Abschluss der Vorprüfung (oder bereits nach dem Telefonat) der Meinung bin, dass ich Dir nicht helfen kann, dann sage ich Dir dies auch, damit Du nicht unnötige Beratungskosten investierst, die von vorne herein hätten vermieden werden können. Für den Fall einer weiteren Begleitung vereinbaren wir in einem schriftlichen Beratungsvertrag den von Dir gewünschten Leistungsumfang.

### **Zweiter Schritt:**

Im zweiten Schritt analysiere ich Deine Geschäftszahlen aus „Bankensicht“, ebenso Deine private Einnahmen-/Ausgabensituation sowie Deine private Vermögenssituation, denn beides gehört für die Bank zusammen. Auf Basis dieser Zahlen erfolgt eine Konzepterstellung bzw. -überarbeitung, um mit diesem Grundgerüst den Investitions- und Liquiditätsbedarf ermitteln und stichhaltige Argumente und Fakten für die Bank liefern zu können. Hierzu gehört auch die Erstellung einer Rentabilitätsrechnung, gerne in Kooperation mit Deinem Steuerberater.

Für die Banken sind für die erfolgreiche Begleitung eines Finanzierungskonzeptes drei Kernfaktoren von entscheidender Bedeutung. Diese werde ich detailliert mit Dir besprechen und analysieren.

### **Dritter Schritt:**

Im dritten Schritt erstelle ich ein Finanzierungskonzept und prüfe die Einbindung von öffentlichen Förderprogrammen mit einer ggfs. erforderlichen bzw. möglichen Haftungsfreistellung für die Finanzierungsbank. Wir kalkulieren dann auf dieser Basis die Höhe der Zins- und Tilgungsraten, die von verschiedenen Faktoren abhängig sind.

Nicht jede Bank bietet alle Förderprogramme an, die infrage kommen könnten. Insofern achte ich bei dem Auswahlprozess immer darauf, möglichst die Bank zu berücksichtigen, die die günstigste Kreditvariante abbilden kann. Ebenso ist ein Vergleich des kalkulierten, monatlichen Finanzierungsaufwandes wichtig, da die maximale Kreditlaufzeit -je nach Bank- sehr unterschiedlich sein kann und sich dies positiv oder auch negativ auf die Liquiditätsrechnung auswirken kann.

Elementar ist für die Vorlage bei der Bank auch die realistische Kalkulation der Privatentnahmen sowie die Ermittlung der jährlichen Tilgungsleistungen für aufgenommene bzw. geplante, langfristige Geschäftskredite. Denn beides muss aus dem Gewinn bedient werden können. Ansonsten ist eine Prüfung auf mögliches bzw. erforderliches Einsparungspotential bei den geschäftlichen als auch bei den privaten Kosten wichtig.

## **Dein Mehrwert und die Besonderheit meiner Beratung:**

1. Ich kenne die Bankensprache und die Vorgehensweise der Banken aus meiner früheren Funktion sehr gut und erarbeite oder überarbeite Finanzierungs-konzepte so, dass diese in der Bankensprache die typischen Einwände und Fragen der Banken vorwegnehmen und die geforderten wichtigsten Kern-elemente für eine Kreditprüfung enthalten.
2. Ich zeige Dir, welche typischen No-Goes bei den Finanzierungsgesprächen mit den Banken unbedingt vermieden werden sollten und wie Du Dich optimal auf ein Bankgespräch vorbereiten kannst.
3. Ich übernehme für Dich die Bankverhandlungen und übersetze die Bankensprache in eine verständliche Sprache. Die persönlichen Bankgespräche führen wir gemeinsam.

## **Welches Honorar investierst Du für meine Beratung?**

Ein Kennenlern- bzw. Strategieggespräch von bis zu 60 Minuten via Video-Call ist -wie bereits erwähnt- kostenfrei.

Solltest Du Dich dann für eine Zusammenarbeit mit mir entscheiden, vereinbaren wir in einem Beratungsvertrag den für Dich infrage kommenden gewünschten Leistungsumfang meiner Beratung. Für die Vorprüfung berechne ich einen festen, vergünstigten Pauschalbetrag, der davon abhängig ist, wie hoch ich den Aufwand einschätze (in der Regel zwischen 5 bis maximal 10 Stunden).

Für die weitere laufende Beratung bis zur Umsetzung Deines Finanzierungs-konzeptes berechne ich einen individuell zu vereinbarenden Stundensatz. Die Abrechnung erfolgt monatlich über eine digitale Zeiterfassung mit einem entsprechenden Arbeitsnachweis.

Im Erfolgsfall einer Darlehensvermittlung an eine Geschäftsbank wird eine einmalige Erfolgsprämie vereinbart, die je nach Darlehenshöhe gestaffelt ist. Sollte die Finanzierungsbank eine Vermittlungsprovision zahlen, wird diese auf die Erfolgsprämie angerechnet. Weitere Sondervereinbarungen oder gewünschte Zusatzleistungen können auf Wunsch mit dem Beratungsvertrag entsprechend ergänzt werden.

**Hinweis: Meine Beratung umfasst keine rechtliche und steuerliche Beratung, dies kann nur durch einen Anwalt/Notar oder Steuerberater erfolgen.**