

# Lassen Sie den Konjunktiv zu Hause! – Tipps für Gründerinnen im Finanzierungsgespräch

Prof. Dr. Heinz Klandt

Dipl.-Psych. Dorothea Kissel



ExpertInnen beobachten deutliche Unterschiede zwischen Männern und Frauen, wenn es um die Vorbereitung einer Unternehmensgründung geht. Dies ist ein wichtiges Ergebnis einer persönlichen Befragung, die im Rahmen des Forschungsprojektes **Ladies First!** am bifego e.V. unter der Leitung von Prof. Dr. Heinz Klandt und Dipl.-Psych. Dorothea Kissel durchgeführt wurde. Aus der Studie lassen sich wertvolle Tipps für Gründerinnen ableiten, die sich auf ihr Kreditgespräch bei ihrer Bank vorbereiten wollen.

[www.ladies-first.org](http://www.ladies-first.org)

bifego

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung

## **Zeigen Sie, dass Sie Ihre Hausaufgaben gemacht haben!**

Die Erfahrung von GründungsexpertInnen ist, dass Frauen besser informiert und gründlicher vorbereitet sind. Bestätigen Sie diese positive Meinung, indem Sie vorzeigen, was Sie bereits wissen, geplant und bedacht haben. GründungsfinanziererInnen erwarten von Ihnen ein Grundwissen über verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten. Außerdem sollten Sie bereits eine klare Vorstellung von Ihrem Gründungsvorhaben, Ihren Zielen und über Ihren Finanzierungsbedarf haben.

## **Präsentieren Sie Ihre Bodenhaftung – und Ihre Entscheidung!**

GründungsexpertInnen erleben Existenzgründerinnen oft als realistischer und vorsichtiger in der Einschätzung ihres Gründungsvorhabens als gründende Männer. Es wird gern gesehen, wenn nicht nur die Chancen, sondern auch die Risiken gründlich betrachtet werden. Aber Ihr Gegenüber möchte auch erkennen, dass Sie jetzt von Ihrem Vorhaben überzeugt sind und endlich anfangen wollen. Die Kombination ist unschlagbar: Zeigen Sie, dass Sie realistisch und gründlich geplant haben *und* dass Sie auf dieser Basis an den Erfolg glauben.

## **Stellen Sie Ihre persönlichen Stärken heraus!**

Angehende Gründerinnen sind häufig sehr zurückhaltend, wenn es darum geht, über ihre persönlichen Vorzüge zu sprechen. Im Vergleich zu ihren männlichen Kollegen wirken sie daher im Finanzierungsgespräch oft unsicherer und weniger überzeugend. Ihr Gegenüber muss jedoch entscheiden, ob er/sie Ihnen persönlich das Vorhaben zutraut. Bereiten Sie sich daher auch auf die Präsentation Ihrer Persönlichkeit gründlich vor. Was qualifiziert Sie für die selbst gewählte Aufgabe? Wie können Sie Ihr unternehmerisches Geschick, Ihr fachliches Wissen, Ihre Kommunikationsstärke oder andere spezielle Fähigkeiten überzeugend darstellen?

Fehlen Ihnen Kenntnisse oder Erfahrungen? Dann zeigen Sie, dass Sie dafür bereits Lösungen gefunden haben (Weiterbildung, externe Unterstützung, Fachpersonal, GründungspartnerInnen etc.). Das zeigt eine größere Sicherheit als unnötige Erklärungen und Entschuldigungen.

## **Konzentrieren Sie sich auf das Gesprächsziel!**

Das Ziel des Finanzierungsgesprächs ist für beide Seiten klar. Sie als Gründerin möchten einen Kredit für Ihr Gründungsvorhaben in einer bestimmten Höhe. Der/Die GründungsfinanziererIn möchte vor allem auf der Basis verschiedener Informationen über Ihre Person und die geplante Idee einschätzen, wie hoch das Kreditrisiko ist.

Das harte Urteil der befragten ExpertInnen: Bewerberinnen um einen Gründungskredit erwarten häufig eine Bestätigung ihrer Entscheidung durch das Gegenüber oder sogar Unterstützung bei der Entscheidungsfindung. Warum aber sollte man Ihnen Geld für Ihr Unternehmen geben, wenn Sie selbst noch nicht überzeugt sind? Das Gesprächsziel ist ausschließlich die Finanzierung Ihres Vorhabens: Sie möchten nicht *vielleicht* einen Kredit sondern *unbedingt*, weil Sie sich zu diesem Gründungsprojekt verbindlich entschlossen haben.

## **FAZIT**

Alle Unsicherheiten, die im Vorfeld einer Gründung auftreten, sollten Sie vorher mit Ihrem/Ihrer GründungsberaterIn, Ihrem Partner oder Freunden besprechen. Eine wichtige Vorbereitung auf das Finanzierungsgespräch ist, diese klare Trennung zu üben. Dazu gehört vor allem, dass Sie den Konjunktiv zu Hause lassen.



Ladies First ist ein Forschungsprojekt im Rahmen der Initiative des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF):

**„Power für Gründerinnen – Maßnahmen zur Mobilisierung des Gründungspotenzials von Frauen“.**

Auf empirischer Basis wird ein Instrument entwickelt, das mit Hilfe von biographischen Daten der GründerInnen eine objektive und vorurteilsfreie Diagnose der Gründereignung ermöglicht. Da so auch Leistungen und Fähigkeiten berücksichtigt werden können, die außerhalb von klassischer Berufstätigkeit erbracht und erworben wurden (z.B. „Familienmanagement“), wird eine genderfaire Beurteilung der Gründerinnen erleichtert.

**bifego**

*Betriebswirtschaftliches Institut*

*für empirische Gründungs- und Organisationsforschung e.V.*

*65367 Oestrich-Winkel, Postfach 1130, Fax.: 06723/69-235*



## **AnsprechpartnerInnen**

Prof. Dr. Heinz Klandt

Tel.: 06723 / 69 - 230

Email: [Klandt@bifego.de](mailto:Klandt@bifego.de)

Dipl.-Psych. Dorothea Kissel

Tel.: 06723 / 8889 - 403

Email: [Kissel@bifego.de](mailto:Kissel@bifego.de)

**[www.ladies-first.org](http://www.ladies-first.org)**



GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung

