

TIPP


Der praktische

„Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“

Mit Blick auf Basel III und die unsichere Konjunkturentwicklung wird das gezielte Führen von Kreditgesprächen noch wichtiger werden.

Gerade zur rechten Zeit kommt daher das neue Buch im NwB-Verlag „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“. Autor ist der Leiter der „Fachgruppe Finanzierung-Rating“ im KMU-Beraterverband Carl-Dietrich Sander. Er schlägt einen weiten Bogen vom Finanzierungsbedarf über Finanzierungs-Gestaltungen bis zur konkreten Bankverhandlung. Er zeigt, welchen rechtlichen Rahmenbedingungen Banken heute unterliegen und wie Kreditinstitute die Bonität von Unternehmen mittels Rating und Kapitaldienstfähigkeitsberechnung prüfen. So ist für Unternehmer/innen die Vorbereitung auf Bankgespräche einfacher - bis hin zur eigenen Bilanzpolitik. Natürlich wird auch das Thema Sicherheiten nicht ausgespart. Letztlich plädiert Sander für eine bewusste Gestaltung der eigenen „Bankenlandschaft“.

Das Buch eignet sich zum „Durchlesen“ und zum gezielten Arbeiten mit einzelnen Abschnitten. Querverweise zeigen jeweils den weiteren Weg.



Arbeitsblätter in der zum Buch gehörenden Datenbank komplettieren die Praxisnähe.

ISBN-10: 3482636915
Nwb Verlag, 1. Auflage,
368 Seiten,
Online-Version
inklusive. Erscheint im
Januar 2012.

Die komplette Ausgabe dieser „KMU-Berater-News“ im Internet unter <http://www.kmu-berater.de/modbfile.php?g=dateobjekt~13567~ID~downloadindb~downloadindbdateiname~~magicobjectslive>