

Presseinformation

Neuss, den 16. Januar 2012

**Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln**

**Unternehmer/innen erleben Banken und Sparkassen häufig noch als Kredit-Gewährer – und nicht als ihre Finanzierungs-Partner. Das ist keine gute Ausgangssituation für Kreditverhandlungen in Zeiten einer vorsichtigen Kreditvergabe politik (Basel III und erhöhte Anforderungen der Aufsichtsbehörden). Ein neues Praxishandbuch aus dem NWB-Verlag unterstützt Unternehmer und ihre Berater dabei, die eigene Verhandlungsposition realistisch einzuschätzen und konsequent zu verbessern.**

Der Untertitel „Praxisleitfaden“ ist Anspruch des Buches. Der Themenbogen geht von Finanzierung sichern und Liquidität steuern über Rating verbessern bis zur Gestaltung der eigenen Bankenkommunikation.

Zwei Eckpfeiler sorgen dafür, dass der Anspruch „Praxis“ eingelöst wird.

Der Autor kennt beide Seiten des Verhandlungstisches. Aus 20 Jahren Bankgeschäft, davon zuletzt neun Jahre als Vorstand der Volksbank Neuss eG, weiß Carl-Dietrich Sander wie Banker denken und handeln.

Seit 1998 ist Sander als Trainer, Berater und Fachautor für Unternehmer und seine Beraterkollegen aktiv. Daher weiß er um die Sorgen und Themen auf der Seite der Kreditnehmer.

Beide Sichtweisen bringt er in seinem Praxisleitfaden zusammen. Dabei versteht er sich als Anwalt der Unternehmenseite – aber argumentiert nicht einseitig. Denn nur wer sich auf seine Verhandlungspartner wirklich einstellt, wird erfolgreich sein.

Der zweite Eckpfeiler ist der Aufbau des Buches: Der verständliche Text endet in jedem Abschnitt mit einem „Fazit“ in Form klarer Handlungsempfehlungen. Damit Unternehmer und Berater diese auch entwickeln und umsetzen, gibt es zu jedem Kapitel ein strukturiertes „Begleitblatt“ für die eigenen Notizen. Zu vielen Aufgaben enthält das Buch außerdem „Arbeitsblätter“, um direkt in die Verbesserung des eigenen Bankverhalten einsteigen zu können.

Der Praxisleitfaden ermöglicht auch ein stichwortartiges Lesen. Viele Querverweise unterstützen die Leser/innen, so dass der rote Faden gewahrt bleibt.

Zum Einstieg gibt es darüber hinaus einen „Selbst-Check“, um die eigene Ausgangslage realistisch einschätzen zu können.

Wer seine Position in Kreditverhandlungen verbessern will, sollte sich diesen Praxisleitfaden anschauen. Weitere Informationen einschließlich der ausführlichen Gliederung unter <http://www.kreditverhandlungen.de>.

Beim NWB-Verlag: [http://www2.nwb.de/portal/content/ir/produkte/nwb\\_web\\_produk\\_t\\_1200191.aspx](http://www2.nwb.de/portal/content/ir/produkte/nwb_web_produk_t_1200191.aspx)

Informationen zum Autor

Vita

Bankkaufmann  
Diplomkaufmann  
Diplomierter  
Bankbetriebswirt ADG  
20 Jahre im Bankgeschäft mit Leitungsfunktionen:  
- stellv. Leiter Firmenkunden Deutsche Bank-Tochter  
- Marktbereichsleiter Volksbank  
- Vorstandsmitglied Volksbank  
Freiberuflicher  
UnternehmerBerater seit 1998

Schwerpunkte

Finanzierung sichern  
Liquidität steuern  
Rating verbessern  
Bankenkommunikation gestalten

Aktivitäten

Beratung  
Moderation  
Training  
Veröffentlichungen

Vernetzung

KMU-Berater-Verband:  
- Leiter Fachgruppe Rating / Finanzierung  
- Leiter KMU-Berater-Pool-MinD BdRA - Bundesverband der Ratingadvisor und -analysten

Internet u.a.

[www.bankgespraeche.de](http://www.bankgespraeche.de)  
[www.rating-verbessern.de](http://www.rating-verbessern.de)  
[www.strategiebaum.de](http://www.strategiebaum.de)  
[www.gedanke-der-woche.de](http://www.gedanke-der-woche.de)  
[www.kmu-aktuell.de](http://www.kmu-aktuell.de)  
[www.methoden-fuer-kmu.de](http://www.methoden-fuer-kmu.de)  
[www.unternehmer-austausch.de](http://www.unternehmer-austausch.de)  
[www.kmu-checks.de](http://www.kmu-checks.de)  
[www.rezession-was-tun.de](http://www.rezession-was-tun.de)