

BBE-Praxisleitfaden  
„Sicherer Kredit. Gute Konditionen. Erfolgreich mit der Bank verhandeln“  
Bericht und Rezension in „Aktuell“ 2-2007 des Fachverband Sanitär-Heizung-Klima NRW



**NEU: Ein unverzichtbarer Leitfaden für den Mittelstand:**

**Sicherer Kredit. Gute Konditionen**  
Erfolgreich mit Banken verhandeln  
Dieser Praxisleitfaden gibt Ihnen als

Handwerks-  
unternehmer  
viele konkrete  
Anregungen,  
Tipps, Hinweise,  
Arbeitshilfen,  
wie Sie in Ihren  
Bankgesprächen  
auf „gleicher  
Augenhöhe“ mit  
der Bank agieren können.



Dieses sehr empfehlenswerte Buch können Sie direkt über die FGH zum Preis von 70,09 € zzgl. MwSt. beziehen, Tel. 0211 690 65-90, Frau Erben-Fischer. Weitere Infos zum Inhalt finden Sie unter „Betriebswirtschaft“.

**Buchbesprechung: Sicherer Kredit. Gute Konditionen**

Eigentlich sind Kreditgespräche mit Banken Verhandlungen wie alle anderen auch – z. B. mit wichtigen Lieferanten oder Kunden. Dennoch beinhalten sie aus Sicht vieler Handwerker besondere Momente. Da ist z. B. der Eindruck der Abhängigkeit vom Kreditgeber, die zu einer „Zurückhaltung“ auf Seiten des Unternehmers führt, die weder nötig noch sinnvoll ist.

Der Autor, Carl-Dietrich Sander, kennt das mittelständische Bankgeschäft von beiden Seiten – durch die Brille des Bankers und aus der Sichtweise des Mittelständlers. Mit seinem Praxisleitfaden verfolgt er ein klares Ziel: Sie als Handwerksunternehmer in die Lage zu versetzen, mit Ihrer Bank oder Sparkasse erfolgreich auf Augenhöhe zu verhandeln.

Praxisleitfaden heißt: Sie können den Leitfaden von vorne bis hinten lesen und dabei viele Informationen gewinnen oder Sie bearbeiten einzelne Kapitel ganz konkret, weil dieses oder jenes Thema gerade für Sie aktuell ist. Dazu finden Sie Arbeitsblätter, die Sie dabei unterstützen, Impulse aus dem Buch direkt in Ihre betriebliche Praxis zu übertragen. Praxisleitfaden heißt aber auch: Aus jedem Teil des Buches können Sie konkrete Schlussfolgerungen und Aktivitäten für Ihre erfolgreichen Bankverhandlungen direkt ableiten.

In den zehn Kapiteln seines Leitfadens beschäftigt sich Herr Sander Seiten mit folgenden brisanten Fragen:

1. Wie Banken über Kredite entscheiden – was Sie über Bankinterna wissen sollten?
2. Ihre eigene Bestandsaufnahme – welches sind die Stärken Ihres Unternehmens?
3. Welchen Kreditbedarf haben Sie – welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?
4. Wie ist Ihre Position bei Sicherheiten und Vermögen?
5. Wie Sie sich auf Ihre Bankgespräche richtig vorbereiten

33

6. Wie Sie weitere Partner auf Ihrer Seite in Bankgespräche einbeziehen
7. Wie Sie Ihre Bankgespräche erfolgreich führen
8. Was Sie in besonderen Gesprächssituationen beachten sollten
9. Gute Konditionen – wie können Sie diese erreichen?
10. Ihre weiteren Aktivitäten für die dauerhafte Absicherung Ihrer Finanzierungsbasis

Dieses sehr praxisnahe und daher empfehlenswerte Buch mit 107 Seiten können Sie direkt über die FGH zum Preis von 70,09 € zzgl. MwSt. beziehen, Tel. 0211 69065-90, Frau Erben-Fischer.