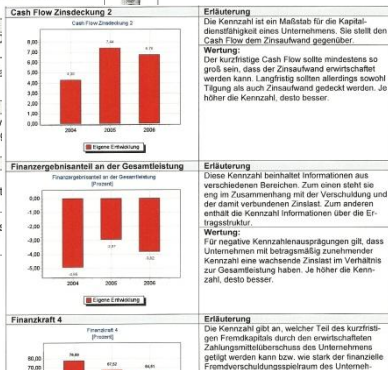


Kundenfragen zum Unternehmens-Exposé – „neutral beantworten“

Kriterium	Erläuterung
Jahresabschluss	
Eingang Jahresabschluss	Der Jahresabschluss wurde 90 Tag(e) nach dem Bilanzstichtag bei der Bank eingereicht.
Bilanzschönende Maßnahmen	Im letzten vorliegenden Bilanzjahr wurden keine bilanzschönenden Maßnahmen vermerkt.
Privatentnahmen	In der Bilanzanalyse gibt es keinen Vermerk über massive Privatentnahmen.
Markt	
Anzahl Lieferanten > 50% Materialaufwand	Auf 10 Hauptlieferanten entfallen 50% aufwandes.
Anzahl Konkurrenten	Auf dem relevanten Markt besitzt die direkte(n) Konkurrenten.
Auslandsgeschäft	
Absicherung Währungsrisiken	Das Unternehmen erzielt keine bzw. sätze in Fremdwährungen. Währungen von Bedeutung.
Produkte und Dienstleistungen	
Anzahl Produktgruppen	Das Unternehmen besitzt 5 Produkt
Produktneu- und -weiterentwicklung	Eine aktive Produkt-/Dienstleistungs beständig betrieben.



Eine häufige Situation im **Dialog** mit dem **Firmenkunden**: Der Kunde ist sehr interessiert an der Besprechung des Ratingergebnisses auf Basis des Unternehmens-Exposé aus MinD.banker.

Hieraus können dann inhaltliche Folgefragen entstehen:

- Wie werden Kennzahlen errechnet oder bewertet?
- Wie sieht der qualitative Fragenkatalog im Rating aus?
- Und was sind „gute“ und „weniger gute“ Antworten?
- Wie wird die Liquiditätsfähigkeit für die Zukunft beurteilt?

Wie kann darauf der Berater im Detail antworten, um dem berechtigten Informationsinteresse des Kunden zu genügen und gleichzeitig nicht alle internen Vorgaben offen zu legen?

Das neue Buch zur Bankenkommunikation beantwortet alle diese Kundenfragen. Geschrieben ist es aus beiden Blickwinkeln, der Bank- und der Kundensicht: „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln - Praxisleitfaden zur Bankenkommunikation für Unternehmer und Berater“.

Der Autor:

Carl-Dietrich Sander
 UnternehmerBerater
 02131-660413
info@cd-sander.de



BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BERATUNG
KOMPAKT

Sander

Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln

Praxisleitfaden zur Bankenkommunikation für Unternehmer und Berater

- Grundlagen einer Kreditentscheidung
- Typische Kreditunterlagen
- Verhandlungen über Kreditkonditionen

Qualitative Unternehmensdaten

Kriterien	-	0	+
Jahresabschluss			
Eingang Jahresabschluss			▲
Bilanzschönende Maßnahmen			▲
Privatentnahmen			▲
Markt			
Anzahl Konkurrenten			▲
Auslandsgeschäft			
Absicherung Währungsrisiken			▲
Produkte und Dienstleistungen			
Anzahl Produktgruppen			▲
Produktneu- und -weiterentwicklung			▲
Kontoführung			
Überziehungen gesamt			▲
Unternehmensnachfolge			
Nachfolgeregelung			▲
Management			
Absprachen mit Bank			▲
BWA			
Regelmäßigkeit der Einreichung bei der Bank			▲

▲ Datenreihe 1 (2008)

nwb

NWB Verlag GmbH & Co. KG
 Herne, Januar 2012
 ISBN 978-3-482-63691-2

Der Link zum Buch beim Verlag:

http://www2.nwb.de/portal/content/ir/produkte/nwb_web_produk_1200191.aspx