

Presseinformation

Neuss, den 09. Januar 2015

Mittelstand: Die Verhandlungsmacht gegenüber Banken stärken

In Gesprächen mit Banken und Sparkassen kommt es für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) entscheidend darauf an, welche Verhandlungsposition sie sich selber erarbeiten. Das ist die Kernthese des Praxisleitfadens "Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln" aus dem NWB-Verlag. Dieser ist aktuell in zweiter überarbeiteter und ergänzter Auflage erschienen. Alle Informationen zum Buch stehen unter www.kreditverhandlungen.de bereit.

"Wir leben in der Zeit von Basel III. Viele Banken und Sparkassen fahren eine vorsichtigeren Kreditpolitik. Daher kommt es noch mehr darauf, zu wissen wie Banken denken und sich entsprechend auf die Kreditgespräche vorzubereiten" ist der Autor Carl-Dietrich Sander überzeugt.

Sander kennt beide Seiten des Verhandlungstisches. Aus 20 Jahren Bankgeschäft, davon zuletzt neun Jahre als Vorstand der Volksbank Neuss eG, weiß er "wie Banker ticken". Seit 1998 ist Sander als Trainer und Berater für Unternehmer und seine Beraterkollegen aktiv. Daher weiß er ebenso um die Themen und auch um die Sorgen auf der Seite der Kreditnehmer.

Beide Sichtweisen bringt Sander in seinem Praxisleitfaden zusammen. Dabei versteht er sich als Anwalt der Unternehmenseite – aber argumentiert nicht einseitig. "Nur wer seine Verhandlungspartner gut kennt und sich auf sie einstellt, wird erfolgreich sein" fasst Sander seine Beratungserfahrung zusammen.

"Das Buch unterstützt Unternehmer und ihre Berater dabei, die eigene Verhandlungsposition realistisch einzuschätzen und konsequent auszubauen" erläutert Sander seinen Ansatz. Ausführlich beschreibt er auf den 430 Seiten die Themen Finanzierung sichern, Liquidität steuern, Rating verbessern und die Gestaltung der eigenen Bankenkommunikation.

"Dabei steht der praktische Nutzen im Vordergrund" betont Sander. So endet jeder Abschnitt mit einer Handlungsempfehlung für Unternehmer einerseits und Berater andererseits. Damit diese auch umgesetzt werden, gibt es zu jedem Kapitel ein strukturiertes Begleitblatt für die eigenen Notizen. Selektives Lesen unterstützt der Praxisleitfaden durch ein umfangreiches Stichwortverzeichnis und systematische Querverweise.

Zu vielen Themen enthält das Buch außerdem Arbeitsblätter. So können die Leser direkt die Verbesserung der eigenen Situation angehen.

Im Internet:

Beim Autor: www.kreditverhandlungen.de

Beim NWB-Verlag: <http://shop.nwb.de/en/Artikel/M/63692.aspx?b=j>

Informationen zum Verfasser

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-Beraterverband:
..Stellv. Vorsitzender
..Leiter Geschäftsstelle
Leiter Fachgruppe
Rating / Finanzierung
BdRA - Bundesverband der
Ratinganalysten

Internet u.a.

www.bankgespraeche.de
www.kreditverhandlungen.de
www.strategiebaum.de
www.gedanke-der-woche.de
www.kmu-aktuell.de
www.methoden-fuer-kmu.de
www.unternehmer-austausch.de
www.kmu-checks.de
www.rezession-was-tun.de