

Presseinformation

Neuss, den 12. Oktober 2021

Mittelstand: Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln

„Unternehmen müssen ihre Verhandlungsposition realistisch einschätzen können, um erfolgreich Kreditgespräche zu führen.“ Das ist die Kernaussage des Buches „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“ des UnternehmerBeraters Carl-Dietrich Sander. Das Praxishandbuch zur Bankenkommunikation liefert Unternehmern und Beratern das dafür notwendige Hintergrundwissen und praktische Handlungsempfehlungen. Das Buch ist jetzt in einer vollständig überarbeiteten und erweiterten dritten Auflage im NWB Verlag erschienen.

„Es gibt drei entscheidende Kriterien für eine positive Kreditentscheidung: eine gute Ratingnote, eine Kapitaldienstfähigkeitsberechnung mit klarer Überdeckung und von der Bank als werthaltig eingeschätzte Sicherheiten“ sagt Carl-Dietrich Sander, der seit 20 Jahren Unternehmen zu Liquidität und Finanzierung berät.

In seinem Buch schildert er die Hintergründe von Bankentscheidungen in ihrer ganzen Breite. „Mit meinem Praxishandbuch will ich Unternehmen eine Vorstellung davon geben, wie Banker ticken“, so Sander. Das helfe beim Vorbereiten und Führen von erfolgreichen Kreditverhandlungen sowie bei der Nachbereitung. Für alle drei Aspekte gibt der Autor in seinem Buch konkrete Handlungstipps.

Eine zentrale Empfehlung des Autors ist dabei: „Kein Unternehmen sollte von nur einer kreditgebenden Hausbank abhängig sein!“ Daher stellt er dar, wie Unternehmen eine für sie passende Finanzierer-Landschaft aufbauen können und beschreibt die ganze Palette der Finanzierungsarten, die sich in den letzten Jahren besonders durch die Portale im Internet stark erweitert haben.

Auch aktuelle Veränderungen in der Praxis von Banken und Sparkassen sind Thema des Buches: Reduzierung der persönlichen Betreuung, Einsatz elektronischer Kommunikationskanäle, automatisierte Kreditentscheidungen, zunehmende Bedeutung der Themen Digitalisierung und Nachhaltigkeit in Kreditentscheidungen sowie die Auswirkungen der Corona-Krise.

Die Basis für das „Praxishandbuch“ sind die 20-jährige Bankerfahrung des Autors sowie seine 20-jährige Erfahrung aus Training und Beratung von Unternehmen zu Liquidität und Finanzierung. Sein Praxishandbuch hat er als Nachschlagewerk aufgebaut: Die Leser:innen finden nach jedem Abschnitt konkrete Handlungstipps, ergänzende Arbeitshilfen im Download-Bereich zum Buch, viele Querverweise, ein ausführliches Stichwortverzeichnis und Hinweise auf vertiefende Quellen im Internet. Verständliche Texte ohne Fachchinesisch und erläuternde Abbildungen erleichtern den Zugang zu den vielfältigen Themen. Sander's Credo dazu: „Mir ist wichtig, dass Unternehmen mit den Impulsen aus dem Buch direkt in die Umsetzung von Verbesserungen starten können.“

Ausführliche Informationen zum Buch: www.kreditverhandlungen.de

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
Jahresabschluss und BWA nutzen

Aktivitäten

Trainer / Referent
Berater / Moderator
Fachautor

Vernetzung

Bundesverband Die KMU-Berater:
Mitglied Fachgruppe
Finanzierung-Rating
(Leitung 2004 – 2020)
Initiative für evangelische
Verantwortung in der Wirtschaft
e.V. – Sprecher Regionalgruppe
Rheinland Nord

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.kmu-checks.de