

mahnportal.net BETA

<http://www.mahnportal.net/news/story/praxisleitfaden-kreditgebern-augenh%C3%B6he-verhandeln.html>

Carl-Dietrich Sander UnternehmerBerater

Praxisleitfaden: 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 Kreditvergabepolitik (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 Bankverhaltens 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> .

[Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln](#)

[Praxisleitfaden zur Bankenkommunikation für Unternehmer und Berater](#)

Beim NWB-Verlag: http://www2.nwb.de/portal/content/ir/produkte/nwb_web_produk_1200191.aspx

Über das Unternehmen

Carl-Dietrich Sander berichtet von beiden Seiten des Verhandlungstisches: Die Bankseite kennt er aus 20 Jahren Firmenkundengeschäft in Kreditinstituten. Seit 1998 unterstützt er die Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) als Berater dabei, ihre Unternehmen erfolgreicher zu führen, ihr Rating zu verbessern und in Bankgesprächen wirksam zu agieren. Zudem ist er als Referent und als Fachbuchautor aktiv.

Kontakt

Carl-Dietrich Sander

UnternehmerBerater

Erftr. 78 41460 Neuss

Tel: 0 21 31 - 66 04 13 Fax: 66 04 26

Mobil: 01 77 - 7 51 51 61

E-Mail: info@cd-sander.de

Internet: <http://www.cd-sander.de>

Mitglied im Verband freier Berater - Die KMU-Berater e.V. - <http://www.kmu-berater.de>

XING: https://www.xing.com/profile/CarlDietrich_Sander