

Buchtipps

■ Auf Augenhöhe mit dem Banker

Aktuelle und solide Zahlen sind eine wichtige Voraussetzung, um einen Kredit zu bekommen. Doch damit alleine ist es oft nicht getan. Die Kreditvergabe ist immer auch ein Kommunikationsprozess, bei dem es darauf ankommt, dass Bankberater und Unternehmer nicht aneinander vorbeireden. Helfen kann dabei das Buch „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“ von Carl-Dietrich Sander. Der Unternehmensberater lässt in seinem Praxisleitfaden 20 Jahre eigener Erfahrungen als Banker im Firmenkundengeschäft einfließen, um Unternehmer optimal auf das Bankgespräch vorzubereiten. Dabei geht es um Zahlen, aber auch um Menschen und Rahmenbedingungen: Welche Ziele verfolgt der Bankberater? Welche Kompetenzen hat er? Nach welchen Kriterien erfolgt eine Kreditentscheidung? Besonders nützlich: Checklisten, Arbeitsblätter als kostenloser Download. (jw)

Carl-Dietrich Sander: Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln. Praxisleitfaden zur Bankenkommunikation für Unternehmer und Berater. NWB Verlag (2012), 392 Seiten, ISBN 978-3-482-63691-2, 34,80 Euro.