



### **Mit Banken auf Augenhöhe verhandeln**

Die Möglichkeiten, Kredite zu bekommen, hätten sich verschlechtert, wird immer wieder von Mittelständlern vorgebracht. Dies könnte in dem einen oder anderen Fall an der Kommunikation des Unternehmers mit der Bank gelegen haben, mutmaßt der Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander. Er ist selbst 20 Jahre Banker gewesen, kennt also beide Seiten solcher Finanzverhandlungen. In seinem neuen Buch „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“ (NWB-Verlag) gibt er konkrete Tipps für die Vorbereitung und für das Bankgespräch selbst. Das Geschäftsmodell schriftlich ausarbeiten, selbstbewusst auftreten und die Initiative behalten, die Sichtweisen der Kreditgeber bei der eigenen Argumentation berücksichtigen, die Bedeutung von Ratings richtig einstufen - das sind solche nützlichen Hinweise, die auf immerhin 368 Seiten ausgebreitet werden. Jeder Abschnitt enthält am Ende eine Handlungsempfehlung. Zudem gibt es Arbeitsblätter, die helfen sollen, das eigene Bankverhalten zu verbessern.