

LITERATUR

CARL-DIETRICH SANDER

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. Ein neues Praxishandbuch aus dem NWB-Verlag unterstützt Unternehmer und ihre Berater dabei, die eigene Verhandlungsposition realistisch einzuschätzen und konsequent zu verbessern. Der Themenbogen reicht von „Finanzierung sichern“ und „Liqui-

dität steuern“ über „Rating verbessern“ bis zur Gestaltung der eigenen Bankenkommunikation. Der Autor kennt beide Seiten des Verhandlungstisches. Beide Sichtweisen bringt er in seinem Praxisleitfaden zusammen. Er 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. Viele Querverweise unterstützen bei der schnellen Suche. Zum Einstieg gibt es darüber hinaus einen Selbst-Check, um die eigene Ausgangslage realistisch einschätzen zu können. Weitere Informationen einschließlich der ausführlichen Gliederung sind im Internet zu finden.

www.kreditverhandlungen.de ■

DIE KÄLTE+Klimatechnik 3 | 2012