

Buchempfehlung – Firmenkunden auf Augenhöhe

Von [Carsten Michael](#) 

Mit gut informierten und sorgfältig vorbereitete Gesprächspartnern lässt es sich besser, weil zielgerichtet, reden. Deshalb lohnt sich ein Blick in den Praxisleitfaden "Sicherer Kredit. Gute Konditionen. Erfolgreich mit der Bank verhandeln" von Carl-Dietrich Sander. Und zwar für beide: Firmenkundenbetreuer und Unternehmer.

Viele Mittelständler wissen zu wenig über ihre Kreditinstitute und gehen ungenügend vorbereitet in Bankverhandlungen. Der neue Praxisleitfaden gibt Informationen und Tipps, damit Mittelständler auf Augenhöhe mit ihren Kreditgebern sprechen können. **Damit ist dieses Buch auch für die Firmenkundenberater der Banken interessant.**



Sander sieht die Kunde-Bank-Beziehung als partnerschaftliches Geschäftsverhältnis. Aus seiner Sicht ist einseitige Kritik am Risikoverhalten der Banken nicht hilfreich für den Mittelstand.

So beschreibt er, wie und auf welcher Informationsbasis Banken heute über Kredite entscheiden. Denn ohne diese Kenntnis ist eine gute Vorbereitung auf Kreditgespräche nicht möglich. **Es geht nicht um ein gegenseitiges Austricksen, sondern um eine dauerhafte Partnerschaft, mit der beide Seiten zufrieden sein können.** Natürlich, so Sander, müssten dazu auch beide Seiten beitragen.

Der Autor hat stets praktische Vorschläge parat, wie sich der mittelständische Unternehmer und Handwerker auf die Anforderungen seiner Bank einstellen kann. Im Vordergrund steht dabei die Aufforderung an die Unternehmen, das Heft des Handelns selbst in die Hand zu nehmen und nicht erst



Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

dann aktiv zu werden, wenn das Kreditinstitut es verlangt.

Zahlreiche Arbeitsblätter und Checklisten dienen dazu, die eigene Unternehmenssituation kritisch zu analysieren, Stärken und Schwachstellen zu erkennen und geeignete Verbesserungsmaßnahmen unmittelbar umzusetzen.

Der Praxisleitfaden eignet sich insbesondere für diejenigen, die nicht nach langen Ausführungen suchen, sondern vielmehr **konkrete Tipps und Arbeitshilfen für die Praxis** erwarten, die sie in die Lage versetzen auch in Zukunft erfolgreich mit Banken verhandeln zu können.

Sander schöpft dabei aus einem Erfahrungsschatz von über 20 Jahren als Banker, darunter als Vorstandsmitglied in einer Volksbank, sowie seiner Tätigkeit als Beraters, der seine Mandanten bei Verhandlungen mit deren Banken begleitet

Dieses Buch kann für beide Verhandlungspartner nützlich sein. Für die Bankbetreuer liegt der Vorteil darin, mit informierten und gut vorbereiteten Kunden produktive Gespräche führen zu können. Eine Bank oder Sparkasse könnte dieses Buch durchaus als Geschenk an ihre Firmenkunden weitergeben. *Carsten Michael*

Weitere Informationen inklusive kompletter Gliederung: [📄](#)
Bestellformular als PDF: [📄](#)

Dieser Artikel wurde am 03.03.07 von [Carsten Michael](#) verfasst.

