

Ein Ex-Banker spricht Klartext!



**WAS DU DEINER HAUSBANK
NIEMALS SAGEN SOLLTEST!**

Unternehmerkredite

5 Insidertipps für
eine erfolgreiche Kreditverhandlung

Alexander Katz



Über den Branchenexperten und Autor



Alexander Katz
FINANZIERUNGSEXPERTE

Gelernter Bankkaufmann, seit 13 Jahren selbständig
früherer Bankangestellter in der Funktion als
Geschäftsstellenleiter, Firmenkundenbetreuer
und Kreditspezialist

DU BENÖTIGST EINEN UNTERNEHMERKREDIT UND SPRICHST MIT DEINEM BANKBERATER

Dein Bankgespräch verläuft aber nicht
nach Deinen Vorstellungen.
Woran kann das gelegen haben?

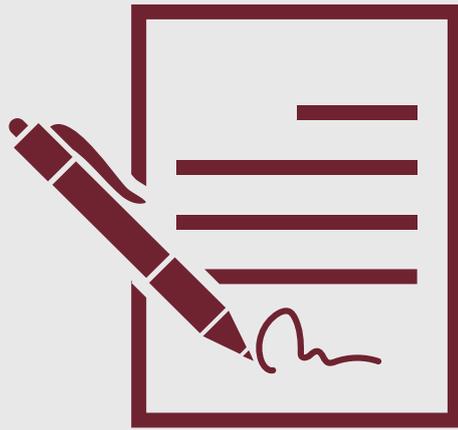


Du hast Dich nicht gut genug auf das
Bankgespräch vorbereitet?

Du hast den falschen
Gesprächseinstieg gewählt?

Du hast auf die typischen Fragen
des Bankers die falschen
Antworten gegeben?





Damit Du mit erfolgreichen Kreditverhandlungen den Grundstein für den Erfolg Deines Unternehmens legst, hältst Du dieses E-Book in "Deinen Händen".

Du profitierst

von meiner über 30jährigen praktischen Erfahrung

und

von meinem exklusivem Insiderwissen als früherer Banker.

DIE LÖSUNG

3 PHASEN-PROZESS



01

Eine gute und gezielte Vorbereitung

Dies ist der wichtigste Grundstein für ein erfolgreiches Kreditgespräch. Wenn ich sonst keinen Perfektionismus bewerbe, hier schon. Denn dann strahlst Du Zuversicht, Selbstbewusstsein, Energie und Hingabe aus, zu dem was Du erreichen willst. Du bist klar auf Deinen Erfolg fokussiert! Und das merkt der Banker!

Perfekter Gesprächseinstieg

02

Eine angenehme Gesprächsatmosphäre nimmt Dir die Anspannung und Du kannst Dich auf die Kreditverhandlungen deutlich besser konzentrieren und fokussieren. Insofern ist die richtige Art eines Gesprächseinstiegs nicht zu unterschätzen.



03

Die richtigen Antworten

Dies ist der wichtigste Punkt. Stell Dir vor, Du bist in einem Assessment-Center und hast hier die einmalige Chance, Dein Gegenüber von Deiner Person oder von Deinem Konzept zu überzeugen. Deshalb musst Du auch für ein Kreditgespräch wissen, was Du niemals antworten solltest.



PRAXISFALL

Mit dem richtigen Zusammenspiel der zwei wichtigsten folgenden Kernkompetenzen, die wie Zahnräder ineinandergreifen sollten, besteht eine hohe Chance, den Banker zu überzeugen:

1. Deine fachliche Kompetenz
2. Deine kaufmännische Kompetenz

Nach meiner Erfahrung sind viele Unternehmer fachlich top, aber die kaufmännische Seite wird vernachlässigt oder man verläßt sich auf seinen Steuerberater. Damit kann Deine Erfolgchance erheblich sinken.

Resümee:

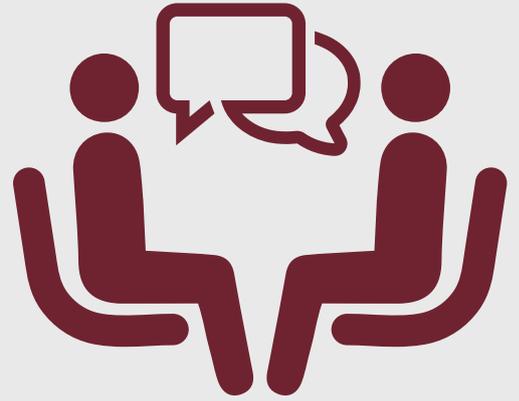
Der Banker merkt sehr schnell, ob Du unsicher bist und auch, ob Du das Konzept vielleicht nur halbherzig und ohne die notwendige Begeisterung und Überzeugung vermittelst.

Gesprächstipp:

Du musst Deinen Investitionswunsch mit großer Leidenschaft "verkaufen" und zwar so, dass der Banker merkt, dass Du Dich zu 100% mit Deinem Unternehmen identifizierst. Du brennst für das, was Du tust. Wenn Du es schaffst, dies in dem Kreditgespräch authentisch zu vermitteln, dann besteht eine sehr große Chance, dass der Funke auf den Banker überspringt.



3. FRAGE



Bankberater:

"Wie aktuell sind Ihre Zahlen für das laufende Geschäftsjahr?"

Kunde :

"Mir liegt noch keine aktuelle BWA vor, diese wird derzeit von meinem Steuerberater erstellt."



PROBLEM

Du solltest immer durch eine monatliche BWA aktuell über Deine Geschäftsentwicklung informiert sein. Ist Deine Buchhaltung up to date, damit der Steuerberater auch in der Lage ist, eine entsprechende BWA erstellen zu können?

Außerdem solltest Du die Ergebnisse aus der BWA mit dem Steuerberater regelmässig besprechen. Aktuelle Zahlen nützen Dir dann nichts, wenn Du diese nicht werten und beurteilen kannst. Denn das tut der Banker und hinterfragt sehr konkret Deine Zahlen.



RICHTIGE ANTWORT

"Wir sind bis auf einen Monat up to date. Denn gerade jetzt ist es für mich elementar, meine Geschäftsentwicklung mehr denn je im Blick zu haben. Ich möchte in der Lage sein, schnell auf Markt- und Umsatzenschwankungen reagieren zu können."

Die BWA zeigt wieder einen deutlichen Aufwärtstrend mit einem befriedigenden vorläufigen Ergebnis, das uns motiviert, mit Ihnen als unsere Hausbank gemeinsam die weiteren Schritte umzusetzen."