



Thema: Bankgespräche und die garantierte Erfolglosigkeit

Wenn Sie folgende Punkte beachten, können Sie sicherstellen, dass Sie bei Ihren Bankgesprächen garantiert KEINEN Erfolg haben werden!

1. Auf die Bank warten

Gehen Sie nicht aktiv auf die Bank zu, informieren Sie nicht über Ihr Unternehmen; überlassen Sie der Bank die Führung und warten Sie, bis sie sich bei Ihnen meldet

2. Glänzen Sie mit Unwissen

Vermeiden Sie es, Kenntnisse über betriebswirtschaftliche Kennzahlen zu haben, die die Bank für die Bewertung ihres Unternehmens heranzieht. Nur so können Sie sicherstellen, dass Ihre Managementqualifikation im Rating im unteren Bereich liegt.

3. Interpretieren Sie Ihre Zahlen falsch

Bilanz, BWA und SuSa ist nur Papier mit Zahlen, das nicht die Wirklichkeit darstellt (bzw. Sie es nicht hinreichend lesen und interpretieren können)

4. Seien Sie unvorbereitet

Machen Sie sich keinen Plan für den Gesprächsverlauf; bereiten Sie keine aktuellen Zahlen und Tageswerte zum Gespräch vor; überlassen sie der Bank die Gesprächsführung und die Auswahl der Gesprächsthemen



5. Erstellen Sie keine Planung

Erwecken Sie nicht den Anschein, dass Sie Ziele haben, diese festlegen und ihr Unternehmen strukturiert auf diese Ziele, sprich Ihren Erfolg, hinführen. Zeigen Sie, dass Sie auf Entwicklung reagieren und dass Sie Entwicklung nicht selbst gestalten.

Wenn Sie diese Punkte beherzigen, können Sie sicher sein, dass Ihnen Ihr Geldlieferant Bank mit großer Skepsis gegenüberstehen und Kreditentscheidungen eher negativ beurteilen wird.

Scherz beiseite, sicher sehr provokativ. Oder vielleicht doch nicht?

Sie denken, dass macht doch keiner?

Gerade kleine und mittlere Unternehmen treten in der Mehrheit so bei Banken auf und wundern sich dann, wenn die benötigten Mittel nicht bereitgestellt werden.

Mal Hand auf´s Herz, wenn Sie selbst Geld verleihen wollten, würden Sie so einem Unternehmer ihr Geld anvertrauen wollen?

Wir bieten Ihnen individuell zugeschnittene Seminare an, in denen Sie Mittel an die Hand bekommen, um diese Fehler zu vermeiden. Unsere Beratung zielt darauf ab, genau diese Fehler zu vermeiden.

Verbessern Sie Ihr betriebswirtschaftliches know-how.

Bedenken Sie:

WISSEN MACHT UNABHÄNGIG!!