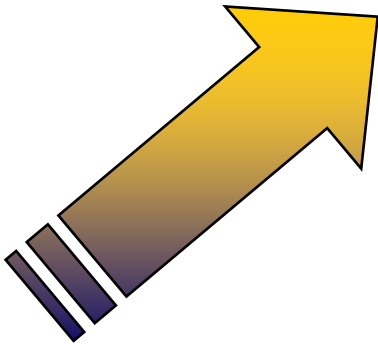


**Wie kommen Sie auf
Augenhöhe mit Ihrer
Bank?**

**Durch solide
strategische
Vorbereitung.**



Die Entwicklung bis zu Basel II

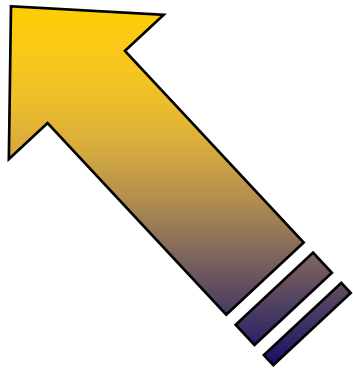


Rating / Basel II

Rating des Kreditnehmers hat
Auswirkung auf die Höhe der
Eigenkapitalunterlegung von 8 % +/-

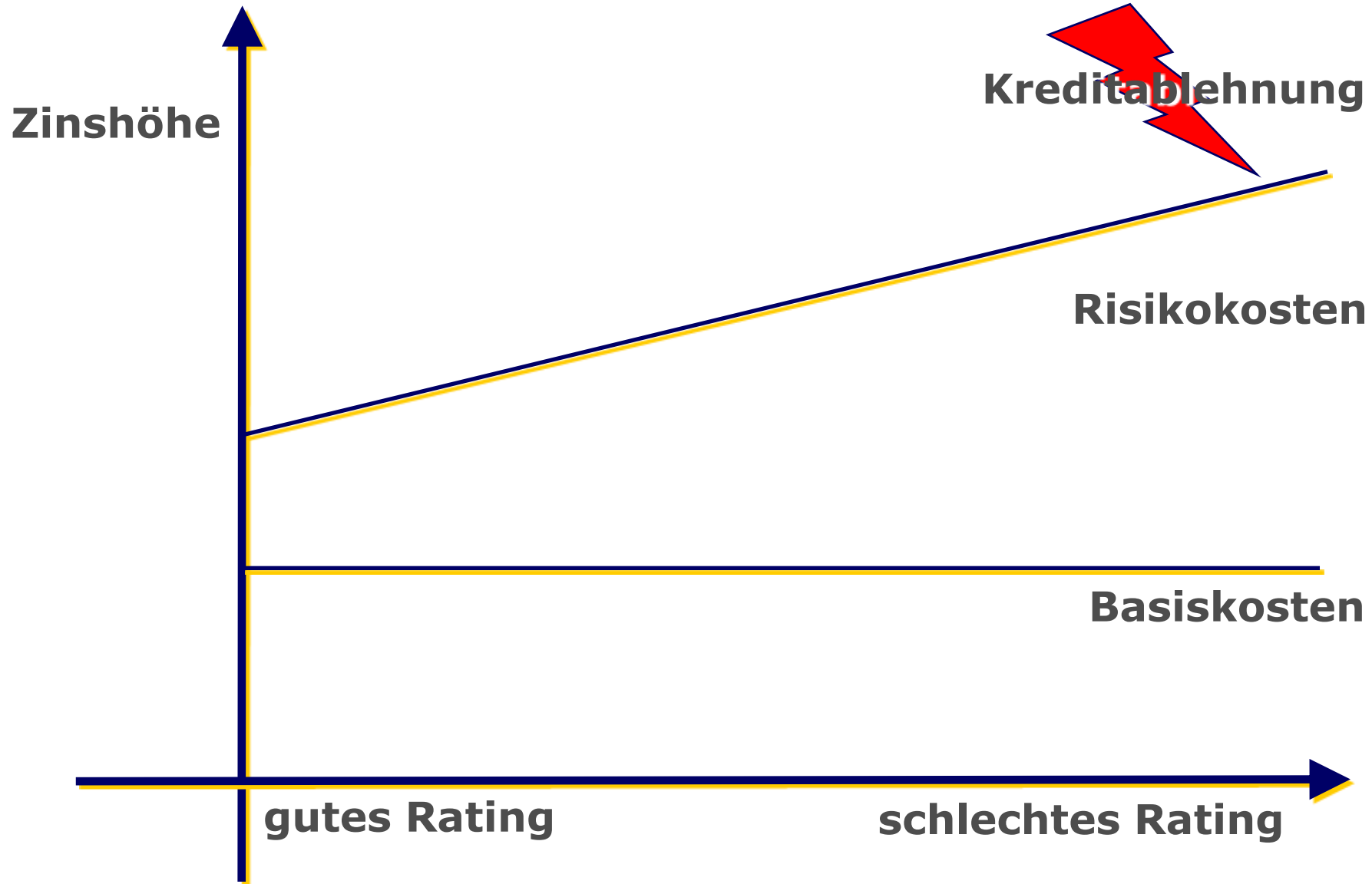
Schuldendienstfähigkeit

zusätzlich Prüfung der Liquidität für
Zinsen und Tilgung
Eigenkapitalunterlegung 8 %



Sicherheit

je besser die Sicherheit –
je besser die Konditionen



In 5 Phasen zur Augenhöhe

1. Informationsverdichtung
2. Herausarbeitung Ihrer Ziele 
3. Konzepterstellung
4. Erstellung von Bankunterlagen
und Vorbereitung auf Gespräche
5. Feinabgleich & Coaching

In 5 Phasen zur Augenhöhe

1. Informationsverdichtung

1. Schritt > Sammeln der harten Faktoren

ZDF = Zahlen – Daten – Fakten

Hier sind meist nur noch Ergänzungen erforderlich

Vermögenslage

Finanzlage

Ertragslage

Quantitative Faktoren
im Rating

In 5 Phasen zur Augenhöhe

1. Informationsverdichtung

2. Schritt > Sammeln der weichen Faktoren

Unternehmensziele

Persönliche Ziele

Balance Berufs- und Privatleben

Führungsmethode

Kommunikation der Ziele

Kunden- und Lieferantenstreuung

Strategische Ausrichtung

Qualitative Faktoren
im Rating



In 5 Phasen zur Augenhöhe

2. Herausarbeitung Ihrer Ziele

Grundlage bilden die speziellen Stärken und Kernkompetenzen des Unternehmers und des Unternehmens.

Stärken ausbauen

Neue Geschäftsfelder finden

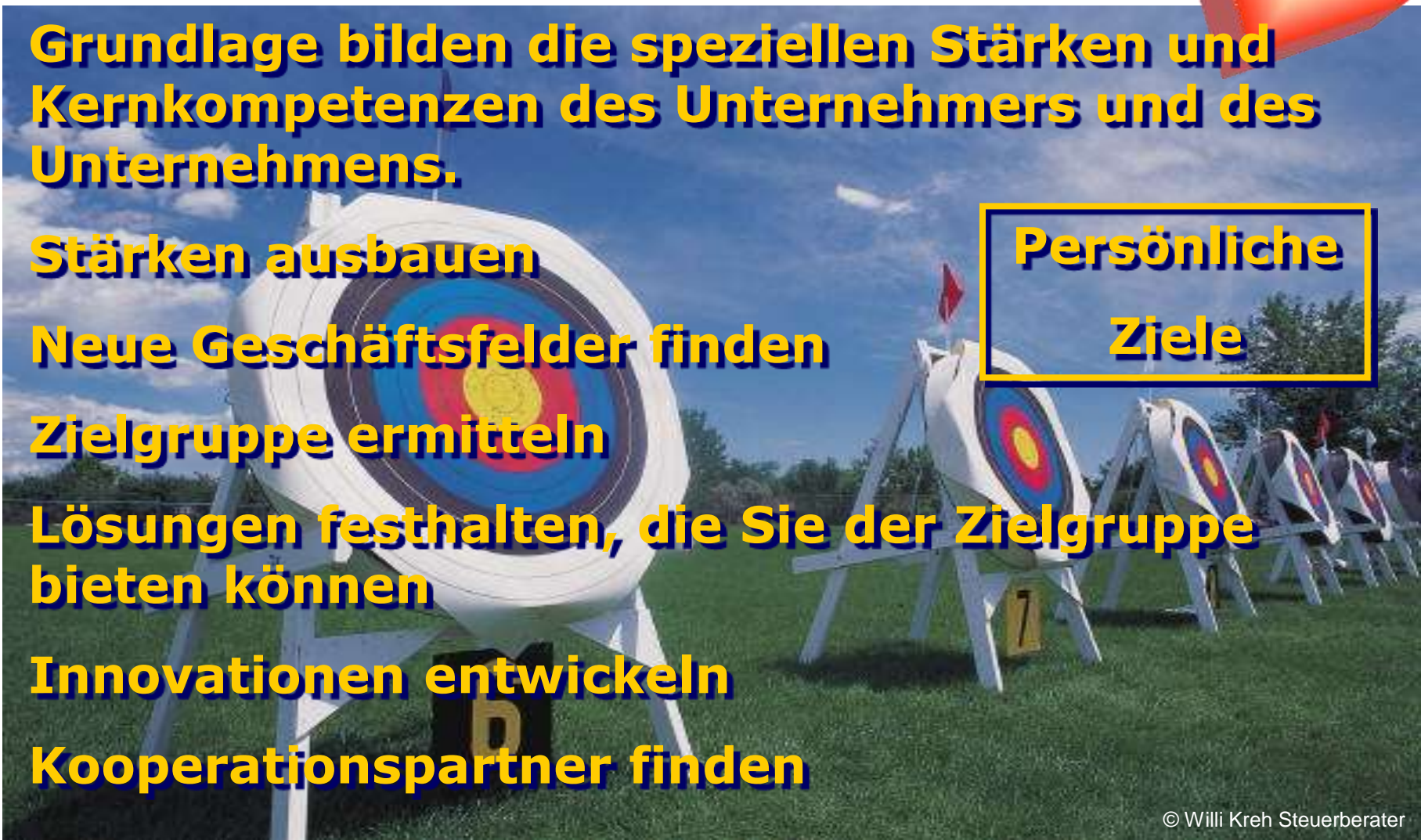
Zielgruppe ermitteln

Lösungen festhalten, die Sie der Zielgruppe bieten können

Innovationen entwickeln

Kooperationspartner finden

**Persönliche
Ziele**



In 5 Phasen zur Augenhöhe

Aktivitätenplan Umsatzpotenziale erschließen

Pos	Aktivität	zu erled. bis	zu erledigen von	Notiz
1	Analyse durchführen: Welche Produkte wurden von welchen Kunden in welcher Stückzahl in den letzten 12 Monaten gekauft?	15.01.2007	Abteilung Vertrieb	
2	Die Produkte aus Pos. 1 analysieren nach dem günstigsten Deckungsbeitrag.	15.01.2007	Controlling	
3	Liste der Kunden erstellen, die Produkte aus Pos. 2 noch nicht kaufen.	15.01.2007	Abteilung Vertrieb	
4	Erstes Gespräch mit einem Marketingunternehmen über geplante Marketingmaßnahmen führen	10.01.2007	Geschäftsleitung und Vertriebsleitung	
5	Marketingunternehmen erstellt Konzept, wie der Bekanntheitsgrad der Produkte aus Pos. 2 gesteigert werden kann	20.01.2007	Marketingunternehmen	
6	Erarbeitete Marketingmaßnahmen umsetzen	31.01.2007	entsprechende Abteilungen	
7	Überprüfen, ob Marketingmaßnahmen Wirkung zeigen	15.02.2007	Controlling	

In 5 Phasen zur Augenhöhe

3. Konzepterstellung

Alle Informationen werden zusammengetragen

- **Harte Faktoren**
- **Weiche Faktoren**
- **Unternehmensziele**
- **Persönliche Ziele**
- **Aktivitätenpläne**

Entscheidend für den Erfolg ist die Schlüssigkeit !

... und zu einem klaren und beeindruckenden Konzept zusammengefügt.

In 5 Phasen zur Augenhöhe

4. Erstellung von Bankunterlagen und Vorbereitung auf Gespräche

Auf der Grundlage des Konzepts die passenden Unterlagen erstellen.

Ihre Konditionen werden von der Qualität Ihrer Unterlagen bestimmt.

Bestimmte Unterlagen sollten Sie permanent parat haben.

Finden Sie beim Gespräch mit Ihrer Bank wertschätzende Worte.

In 5 Phasen zur Augenhöhe

4. Erstellung von Bankunterlagen und Vorbereitung auf Gespräche

Jakob Mustermann e. K.

Ziel- und Strategiekonzept ab April 2007

Inhaltsverzeichnis

Blatt

Vollständigkeitserklärung

3

Bescheinigung

4

Auftrag und Auftragsdurchführung

5

Rechtliche Verhältnisse

6

Ziele

7

Strategie – Wie ich die Ziele erreichen werde

8

Kommunikation der Ziele

9

Anlagen

10

In 5 Phasen zur Augenhöhe

5. Feinabgleich und Coaching

Schreiben Sie Ihren Aktivitätenplan fort.

Überprüfen Sie in regelmäßigen Abständen Ihre Ziele.

Nutzen Sie die positive Basis zur Weiterentwicklung Ihres Unternehmens.

In 5 Phasen zur Augenhöhe

Nach dem Rating ist vor dem Rating!

**Denn... Rating-Ergebnisse sind
nicht in Stein gemeißelt,
sondern Sie können sie auch verbessern:
durch eine solide strategische
Vorbereitung!**

**Nur dadurch kommen Sie auf
Augenhöhe mit Ihrer Bank!**

Web 2.0 Blog

Die Rating Chance - Windows Internet Explorer T124161
http://www.dieratingchance.de/wp/ Live Search
Die Rating Chance Startseite (M) Feeds (J) Drucken Seite Extras

Die Rating Chance auf Augenhöhe mit Ihrem Banker

Seiten

- Impressum
- Wer wir sind
- Blog Index

Blogroll

- Best Practice Blog
- Blog-Moderatoren
- Coachingpool Mittelstand
- Excellence-Blog
- Job & Joy
- LDPcast Schimanski
- Leadership Sculptor
- Sternstunde für
- Unternehmer
- Suchmaschinen-Optimierung in Bad Homburg und
- Referenzen-Marketing@
- Wohlerleben Blog

Unsere Webseiten

- BankStrategieBerater

Juli 16, 2007

Die Entwicklung bis zu Basel II

Abgelegt unter: Rating, Bank - 16 Jul 2007

Eine Kurze Darstellung der Entwicklungsstufen zu Basel II
Die Schlagworte der einzelnen Stufen sind:

Sicherheit
Schuldendienstfähigkeit
Rating

Sicherheit
Je besser die Sicherheit
[Weiter lesen ...](#)

Kommentare (0)

Juli 6, 2007

Bonitätsbewertung als Chance nutzen!

Abgelegt unter: Rating, Bank, Verhandlung, Strategie - 06 Jul 2007

Eine wichtige Rolle bei der Bonitätsbewertung spielen zudem die sogenannten qualitativen Faktoren. Dazu gehören die betrieblichen Planungs- und Kontrollsysteme, aber auch die Positionierung des Unternehmens in seinem Markt. Erhebliches Gewicht hat auch der "Faktor Mensch", der sich in der Unternehmerpersönlichkeit ...
[Weiter lesen](#)

Suche

Kategorien

- Bank
- Blog
- Coaching
- Delegieren
- EFQM
- Führung
- Image
- IT
- Planung
- Prozesse
- Rating
- Strategie
- Veranstaltung
- Verhandlung
- Ziele

Aktuelle Beiträge

www.DieRatingChance.de

Beratungsbrief



Beratungsbrief

Der BankStrategieBerater - Auf Augenhöhe mit der Bank

Ausgabe 1/12

Sehr geehrter Herr Mustermann,

wie wird ein Steuerberater zum BankStrategieBerater? Eine Frage, die mir oft gestellt wird. Während meiner Arbeit mit kleinen und mittelgroßen Unternehmen im Laufe von über 30 Jahren wurde mir eines deutlich: Banken verlangen von den Unternehmern immer mehr. Die Zeiten, in denen Kredite aufgrund einer langjährigen Zusammenarbeit oder wegen der überzeugenden Art des Inhabers vergeben wurden, sind längst vorbei. Basel II Rating, komplexe Fragen zu Unternehmensstrategie und -führung sowie das regelmäßige Anfordern von Unterlagen gehören sicher auch bei Ihnen mittlerweile zum Alltag mit Ihrer Bank.

Wie reagieren Sie darauf?

Dieser 12-teilige Beratungsbrief soll Ihnen Instrumente an die Hand geben, weiterhin auf Augenhöhe mit Ihrer Bank zu verhandeln – in guten wie in schlechten Zeiten. Dabei wünsche ich Ihnen viel Erfolg!

Herzlich

Willi Kreh
Der BankStrategieBerater

Beratungsbrief abonnieren

Unser 12-teiliger Beratungsbrief soll Ihnen Instrumente an die Hand geben, weiterhin auf Augenhöhe mit Ihrer Bank zu verhandeln – in guten wie in schlechten Zeiten.

Firma:

Anrede:

Titel:

Vorname*:

Nachname*:

Strasse*:

PLZ*:

Ort*:

E-Mail*:

Beratungsbrief abonnieren

powered by

In 5 Phasen zur Augenhöhe Publikationen

BankLounge
Profound Industry Information

Visitenkarte
für Link

**Nachfolgeregelung – unbeliebtes,
aber wichtiges Thema**

**Rating – wenig Erfahrung
mit weichen Faktoren**

● *business-wissen.de*

**Bankgespräch:
Fünf Erfolgsfaktoren
für Unternehmer**



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

BankStrategieBerater.de

Dieselstraße 23
61191 Rosbach v. d. Höhe
☎ 0 60 03 - 9 14 20
www.krehaktiv.de
www.DieRatingChance.de