



„Ich war zuerst so sauer, dass ich die Bank wechseln wollte. Doch dann wäre ich nur vom Regen in die Traufe gekommen. Statt dessen habe ich mich professionell beraten lassen. Und dann hat's auf einmal auch mit dem Kredit geklappt“

Kapitalbeschaffung
für Unternehmen

Bitte lesen Sie weiter
auf Seite 2

Ihr Unternehmen braucht Kredit. Doch die Bank sagt „Nein.“ Und was nun?

Wenn trotz einer guten und vielleicht sogar langjährigen Beziehung zu Ihrer Hausbank dennoch Ihr Kreditwunsch abgelehnt wird, dann ist die Ursache für den Unternehmer oft nicht erklärbar: Er hat doch seine aktuelle Situation geschildert, hat Auskunft gegeben über sein Business und seine Wachstumschancen, hat erläutert, was ihn von der Konkurrenz unterscheidet und welche Ziele er erreichen will.

Hat er das jedoch auch so ausgeführt, wie es die Bank erwartet und wie es der Denkweise einer Bank entspricht? In Form eines ausführlichen Geschäftskonzeptes, aufgebaut, wie die Bank es sehen will und formuliert, so wie die Bank es hören möchte?



Erstellen Sie ein funktionierendes Geschäftskonzept, wie es die Bank erwartet.

Die Unternehmerlotsen unterstützen Sie in der Aufstellung eines Geschäftskonzeptes, das Ihre Bank überzeugt und zufrieden stellt. Ob es sich um ein Gründungsvorhaben, die Expansion bzw. Festigung oder eine Krisensituation handelt - wir helfen Ihnen Ihre Ideen in einem professionellem Geschäftskonzept darzustellen und Ihre Planungsrechnungen detailliert und aussagefähig aufzubereiten.

Durch erfahrene Berater mit der Sicht von außen erhalten Unternehmer nicht nur eine neutrale Beurteilung der jeweiligen Lage, sondern zugleich eine ganze Reihe an wichtigen Tipps und wertvollen Hinweisen. Ihr erprobter Berater weiß auch, welche Themen am besten gar nicht erst angesprochen werden sollen...

Ihr Berater ist auf Wunsch beim Bankgespräch dabei, weil er auch hier die Argumente kennt, die zum Erfolg führen.





Unverbindliche erste Beratung

Sie sehen, dass recht viele Möglichkeiten existieren, das gewünschte Kapital für Unternehmen zu bekommen. Wenn Sie, liebe(r) Leser/in sich in einer ähnlichen Lage befinden, dann führen Sie doch einfach mal ein unverbindliches Gespräch mit dem entsprechenden Berater der Unternehmerlotsen.

Ihr Nutzen

Optimale Vorbereitung und fachkundige Beratung vor, während und nach Abschluss des Vorhabens erleichtern dem Unternehmer den Zugang zu Finanzierungsmitteln und verringern die Abhängigkeit von Kreditinstituten. Ergebnis sind Zeit- und Aufwandsersparnisse, optimale Finanzierungsmodalitäten und reduzierte Finanzierungskosten.

Dieser Newsletter wird Ihnen präsentiert von den

UNTERNEHMER
LOTSEN



Unternehmerlotsen GbR
Rossbergstraße 13
D-72336 Balingen
www.unternehmerlotsen.com
info@unternehmerlotsen.com

Fotonachweis: Alle Bilder mit freundlicher Genehmigung von www.fotolia.de



Alternativen zum klassischen Kredit

In unserer heutigen - immer noch durch die Finanzkrise angespannten Zeit - kann es durchaus sein, dass die Bank auch bei bester Vorbereitung und tadelloser Begründung den Kreditwunsch ablehnt. Fehlende Sicherheiten, schlechte Ratingeinstufungen oder zu hohe Branchenrisiken sind die häufigsten Begründungen.

Das heisst jedoch nicht, dass der Unternehmer nun seinen Kopf endgültig in den Sand steckt, denn gerade jetzt zeigt sich die Qualität Ihres Beraters. Die Unternehmerlotsen werden Ihnen Wege zu hochinteressanten Alternativen zum klassischen Kredit aufzeigen.

Finanzierungsformen wie Factoring oder Leasing sind in Deutschland zwar im Vormarsch, aber längst noch nicht allen Unternehmen ausreichend bekannt. Das gilt auch für die Vielzahl vorhandener, öffentlicher Finanzierungsmittel (Darlehen, Zuschüsse, Beteiligungen, Risikoentlastungen). Ihr Berater hat sich in diesem wahren „Förderdschun- gel“ den Überblick angeeignet, um für Sie die effektivste, machbare Förderung zu initiieren.

Weitere, oft unbekannte und deshalb selten genutzte Finanzierungsmodelle wie sale-and-lease-back (z. B. von Immobilien, immateriellen Wirtschaftsgütern, Maschinen und Gerätschaften), Reverse-Factoring, Kautionsversicherungen oder Einkaufsfinanzierungen dienen allesamt dem Ziel, das Unternehmen mit zusätzlicher Liquidität auszustatten - was in erster Linie durch Hebung von stillen Reserven geschieht.

Eine Verbesserung der Kapitalstruktur bei mittelständischen Unternehmen liefert auch die sog. Genussrechtsfinanzierung über Mitarbeiter, Lieferanten oder Kunden. Diese Methode erleichtert den Zugang zu weiterem Fremdkapital und fördert zugleich die Mitarbeiter-, Lieferanten- und Kundenbindung.

