

[Free pdf] Bankgespräche und Businessplan - Kredite und Darlehen für Existenzgründer, Startups, Selbstständige und Entrepreneur

Bankgespräche und Businessplan - Kredite und Darlehen für Existenzgründer, Startups, Selbstständige und Entrepreneur

Von Benjamin Michels

DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #313513 in eBooksVerffentlicht am: 2015-03-17Erscheinungsdatum: 2015-03-17File Name: B00UV839K4 | File size: 68.Mb

Von Benjamin Michels : Bankgespräche und Businessplan - Kredite und Darlehen für Existenzgründer, Startups, Selbstständige und Entrepreneur before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Bankgespräche und Businessplan - Kredite und Darlehen für Existenzgründer, Startups, Selbstständige und

Entrepreneure:

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Eine wirklich gute Anleitung - nicht nur für Existenzgründer
Von Bubo buba
Auch als gestandene Frau, wie ich mich im Allgemeinen bezeichne, habe ich manchmal das Gefühl, am Bankschalter wie eine Bittstellerin behandelt zu werden. Das passiert beispielsweise, wenn ich eine konkrete Auskunft zu einem mir unverständlichen Sachverhalt haben will. Besonders anstrengend wird es, wenn ich etwas von der Bank erwarte, was dieser Arbeit oder sogar Kosten verursachen würde. (Obwohl die Letzteren dann doch schlussendlich bei mir landen.) Um wie viel emotionaler wird die ganze Sache dann noch, wenn man einen Kredit beantragen will? Nicht für ein Huschen oder irgendetwas, was die Bank dann im Falle eines Falles verwerten kann, sondern für eine Existenzgründung. Es gibt doch tatsächlich noch Leute in Deutschland, die etwas bewegen wollen und sich trauen. Um ein Business aufzubauen, braucht man nicht nur Mut, sondern im Allgemeinen auch Geld. Und das gibt es von der Bank. So denkt man zumindest in seinen ersten Existenzgründertrümen. Damit man nicht böse erwacht, findet man im eBook von Benjamin Michels Bankgespräche und Businessplan - Kredite und Darlehen für Existenzgründer, Startups, Selbstständige und Entrepreneure jede Menge Tipps und Hinweise. Zu Beginn gibt es erst einmal eine hilfreiche Runde zu den verschiedensten Bankbegriffen, auf die man so im Laufe der Verhandlungen stoßen wird. Damit sollte erst einmal sichergestellt sein, dass man zu späterem Zeitpunkt auch immer einen Plan hat, worum genau sich das Gespräch dreht. Sind die Grundlagen geklärt, dann geht es auch schon weiter. Natürlich nicht mit dem Bankgespräch, sondern mit den Vorbereitungen dazu. Die sind das A und O für eine Erfolgsaussicht. Benjamin Michels wirft Fragen auf, die man sich unbedingt stellen sollte. Dazu gehört u.a. auch diese: Was muss, was kann und was soll mein Kredit leisten? Wie das zu verstehen ist, wird ausführlich anhand von Beispielen erklärt. Damit bekommt man einen guten Leitfaden in die Hand, an dem man seine eigenen Ideen überprüfen kann. Wenn man eine Vorstellung hat, wie der perfekte Kredit aussehen sollte, dann kann man sich tiefer in die Materie stürzen. Es geht um die Erstellung eines Businessplans, um Risikoanalysen und warum man die Executive Summary, die am Anfang eines Businessplanes steht, eigentlich zum Schluss schreiben sollte. Die allseits beliebte SWOT-Analyse wird nicht nur erläutert, sondern auch mit einem praktischen Beispiel erklärt. So bekommt man die Möglichkeit seine eigenen Vorstellungen genauer unter die Lupe zu nehmen. Das sollte man auch als Selbstständiger immer mal wieder tun, denn die Rahmenbedingungen für ein laufendes Geschäft verändern sich auch ständig. Alle Informationen werden noch mit hilfreichen Links und praktischen Checklisten gewürzt. Dass der Autor sein Geschäft versteht, sieht man dabei auch an solchen Themen, auf die man als Existenzgründer wohl nie von allein gekommen wäre. Jeder wünscht sich doch, dass sein Produkt oder seine Dienstleistung so viel wie möglich nachgefragt wird. Dass es auch einen Engpass in der Liquidität wegen zu hoher Nachfrage geben kann, ist schwer vorstellbar. Im Klartext hat man dann mehr als genug Aufträge und muss sein Geschäft trotzdem aufgeben, weil das Geld nicht reicht. Das wäre bitter. Zum Glück bekommt man hier auch Hinweise, damit man nicht in so eine fatale Situation gerät. Benjamin Michels macht es möglich, dass man sein zukünftiges Bankgespräch so optimal wie möglich vorbereiten kann. Er liefert Hinweise zur freien Rede, zur Präsentation, wie man bei seinem Bankberater einen wirklich guten Eindruck hinterlässt und welche Fragen dieser vielleicht stellen könnte. Besonders interessant ist natürlich auch die Aufzählung der Fragen, die man als Gründer der Bank stellen sollte. Man ist ja, worauf der Autor immer wieder hinweist, kein Bittsteller, sondern ein Geschäftspartner der Bank. Schließlich verdient so ein Geldinstitut nicht wenig daran, dass es Geld verleiht. Ein ganzes Kapitel beschäftigt sich übrigens mit den häufigsten Fehlern, die man machen kann, wenn man einen Kredit beantragen will. Damit diese ausgeschlossen werden, gibt es die Checkliste zur Vorbereitung des Bankgesprächs gleich hintendran. Den Abschluss der wirklich hilfreichen und ausführlichen Informationen bilden verschiedene Interviews, die den ganzen Aspekt der Kreditvergabe noch einmal aus verschiedenen Perspektiven beleuchten. Hier kommen Gründer zu Wort, die eine Zu- oder Absage für ihr Vorhaben erhielten. Zusätzliche Erfahrungen rund um die Themen Banken, Existenzgründungsgespräche und Businesspläne gibt es dann noch von einem Bankberater und weiteren Spezialisten, die sich mit Gründungen und Finanzen auskennen. Fazit: Wer einen Kredit für sein Unternehmen beantragen möchte, der bekommt mit diesem eBook von Benjamin Michels einen überzeugenden und anschaulichen Leitfaden in die Hand. Wenn die Idee stimmt und man sich an die Tipps auch wirklich hält, dann braucht man sich eigentlich keine Sorgen zu machen, dass die Bank nicht mitspielt. Selbst wenn man keinen Kredit braucht oder schon eine Weile im Geschäft ist, macht es Sinn, sich ab und zu mal wieder mit den einzelnen, hier angesprochenen Kapiteln auseinanderzusetzen. Wirtschaft bedeutet Veränderungen. Wer sich diesen anpassen will, der sollte in regelmäßigen Abständen überprüfen, wo er steht. Das geht mithilfe der hier aufgeführten Checklisten schnell, einfach und effektiv. Benjamin Michels gibt seinen Lesern ein Instrument in die Hand, das durchaus einen größeren Nutzen hat, als man es anfänglich vermuten mag.
2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sehr hilfreich und übersichtlich
Von Edith
Zuallererst muss ich sagen, dass ich von dem Buch wirklich sehr positiv überrascht wurde. Das Thema des Buches wurde wirklich sehr ausführlich behandelt und lässt keine Fragen mehr offen. Man merkt beim Lesen, dass der Autor sehr gut über das Thema informiert ist, weiß von was er redet und auch schon selbst in dem Gebiet einige Erfahrungen gesammelt hat (was man auch im "über den Autor" Kapitel nachlesen kann). Der Schreibstil ist leicht verständlich und durch die übersichtlich aufgezählten Begriffserklärungen kann selbst ein totaler Neuling in dem Gebiet alles sehr gut verstehen. Am Anfang des

Buch befindet sich noch ein Inhaltsverzeichnis, dies ist sehr hilfreich falls man ein einzelnes Kapitel noch einmal nachschlagen möchte. In der E-Book Version des Buches kommt man sogar direkt zu dem gewünschten Kapitel wenn man einfach eine berschrift in dem Inhaltsverzeichnis anklickt, so lassen sich die einzelnen Themen noch viel schneller finden. Während man das Buch liest stt man dazwischen auch immer mal wieder ber einige Grafiken die immer genau zu der Stelle im Text passen und das dort besprochene Thema noch genauer veranschaulichen. Das "Soforthilfe" Kapitel (welches ziemlich am Anfang des Buches zu finden ist) fand ich auch sehr hilfreich. Dort bekommt man gut erklärt und schnell Hilfe fr den Fall, dass man schon kurz vor dem Gespräch mit der Bank steht. Das was mir persnlich mit am besten an dem Buch gefllt sind die einzelnen bungen, die man selbst immer wieder durchgehen kann um sein Konzept sehr gut und selbstsicher vortragen zu knnen so wie die Erwhnung von mglichen Fragen die eventuell auf einen Zukommen knnten. Ich bin mir sicher, dass man alleine mit diesen Hilfestellungen schon viel bessere Chancen bei dem Bankgesprch fr den Kredit haben wird, vorausgesetzt man setzt sich mit dem geschriebenen natrlich auch auseinander. Natrlich hat das Buch noch viel mehr zu bieten, zum Beispiel findet man auch mehrere Interviews mit interessanten Fragen die mit Personen gefhrt wurden die Bereits einen Kredit beantragt hatten. Fr alle die noch einen Kredit beantragen mchten, sich auf das Gespräch mit der Bank vorbereiten mchten und sich selbststndig machen mchten kann ich dieses Buch wirklich sehr empfehlen. Ich persnlich habe mich nach dem lesen des Buches tatschlich um einiges Selbstsicherer Gefhlt was dieses Gebiet betrifft. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Super hilfreicher und leicht umsetzbarer Inhalt! Von khalis999 Ich habe schon mehrere Bcher des Autors gelesen, weil ich es besonders mag, dass er dem Leser immer auf Augenhöhe begegnet und dabei authentisch und realistisch ist. Ich muss dazu sagen, dass mir das Buch am bislang auch am besten gefallen hat! Das liegt bestimmt daran, dass ich in das Thema sehr interessiert bin. Aber auch, dass das Buch genau auf dieses Thema inhaltlich ganz spezifisch eingeht und nichts auslsst! Durch einfach verstndliche Beispiele, Erfahrungswerte, Hinweise zur konkreten Ablaufplanung, Persnlichkeit und Wirkung und bungen kann man sich optimal auf den Termin mit der Bank vorbereiten. Fr die, die ganz knapp dran sind, finde ich es toll, dass der Autor ganz zu Beginn einen Plan aufgestellt hat mit den wichtigsten Dingen. Ansonsten wrde ich jedem Empfehlen, das gesamte Buch zu lesen und mglichst alle die Dinge, die fr ein selbst bzw. fr das zu grndende Unternehmen wichtig ist, abzupassen bzw. zu spiegeln. Mit dem Businessplan machen wir das schon. Aber eine so einfache Vorbereitung auf das Bankgesprch wurde mir zumindest noch nicht aufgezeigt. Fr mich hat es sich in jedem Fall gelohnt, denn so viel wertvolle Information und Tipps zur konkreten Umsetzung htte ich sonst wo bestimmt nicht finden knnen. Die Interviews am Ende des Buches runden das ganze noch ab und es ist schn aus den Erfahrungen von weiteren Grndern und Experten lesen und lernen zu knnen.

Kurzbeschreibung Wie ist der normale Ablauf, wenn ich einen Existenzgrndungskredit beantrage? Welche Unterlagen sind besonders wichtig? Wie muss der Businessplan aussehen? Umfasst er auch alle notwendigen Aspekte? Was erwartet mich in dem Gespräch? Wie lange dauert so ein Gespräch? Was muss ich dazu mitbringen? Und kann ich mich darauf irgendwie vorbereiten? Wie sieht so ein Kredit aus? Auf was sollte ich dabei unbedingt achten? Gibt es zustzliche Frderungen? Was ist mit dem Eigenkapital? Diese und hnliche Fragen werden Ihnen wahrscheinlich durch den Kopf gehen, wenn in nchster Zeit das wichtige Bankgesprch zur Existenzgrndung bei Ihnen ansteht. So ein Bankgesprch, bei dem es meist nicht nur um viel Geld, sondern besonders um die Mglichkeit der Umsetzung Ihrer Geschfts Idee geht, ist fr Sie etwas nicht Alltgliches fr die Banken jedoch schon. Und auch wenn Banken, hnlich wie rzte und Anwlte, auf uns ein wenig einschchternd wirken, mssen Sie dort nicht verunsichert und als reiner Bittsteller auftreten. Sie haben eine Geschfts Idee und sind berzeugt davon, dass sie funktioniert. Dieses Buch hilft Ihnen nicht nur dabei, Ihre Idee noch einmal grundlegend zu berprfen, sondern es untersttzt Sie ebenfalls dabei, sie optimal fr die Bank aufzubereiten. Sie bekommen hier Tipps und Tricks zur Erstellung eines guten Businessplans und erfahren, was die Bank von Ihnen eigentlich genau erwartet. Auerdem enthlt dieses Buch bungen und Hinweise, wie Sie sich selbst optimal vorbereiten knnen, damit Sie souverän und authentisch in dem Bankgesprch auftreten, um von sich und Ihrer Idee zu berzeugen. Abgerundet wird das Buch durch Interviews von Existenzgrndern, Spezialisten im Grndungsbereich / Finanzexperten und einer Bank, die von ihren ganz eigenen Erfahrungen rund um Banken, Existenzgrndungsgesprchen und Businessplänen erzhlen.

Kurzbeschreibung Wie ist der normale Ablauf, wenn ich einen Existenzgrndungskredit beantrage? Welche Unterlagen sind besonders wichtig? Wie muss der Businessplan aussehen? Umfasst er auch alle notwendigen Aspekte? Was erwartet mich in dem Gespräch? Wie lange dauert so ein Gespräch? Was muss ich dazu mitbringen? Und kann ich mich darauf irgendwie vorbereiten? Wie sieht so ein Kredit aus? Auf was sollte ich dabei unbedingt achten? Gibt es zustzliche Frderungen? Was ist mit dem Eigenkapital? Diese und hnliche Fragen werden Ihnen wahrscheinlich durch den Kopf gehen, wenn in nchster Zeit das wichtige Bankgesprch zur Existenzgrndung bei Ihnen ansteht. So ein Bankgesprch, bei dem es meist nicht nur um viel Geld, sondern besonders um die Mglichkeit der Umsetzung Ihrer Geschfts Idee geht, ist fr Sie etwas nicht Alltgliches fr die Banken jedoch schon. Und auch wenn Banken, hnlich wie rzte und Anwlte, auf uns ein wenig einschchternd wirken, mssen Sie

dort nicht verunsichert und als reiner Bittsteller auftreten. Sie haben eine Geschäftsidee und sind überzeugt davon, dass sie funktioniert. Dieses Buch hilft Ihnen nicht nur dabei, Ihre Idee noch einmal grundlegend zu überprüfen, sondern es unterstützt Sie ebenfalls dabei, sie optimal für die Bank aufzubereiten. Sie bekommen hier Tipps und Tricks zur Erstellung eines guten Businessplans und erfahren, was die Bank von Ihnen eigentlich genau erwartet. Außerdem enthält dieses Buch Ratschläge und Hinweise, wie Sie sich selbst optimal vorbereiten können, damit Sie souverän und authentisch in dem Bankgespräch auftreten, um von sich und Ihrer Idee zu überzeugen. Abgerundet wird das Buch durch Interviews von Existenzgründern, Spezialisten im Gründungsbereich / Finanzexperten und einer Bank, die von ihren ganz eigenen Erfahrungen rund um Banken, Existenzgründungsgesprächen und Businessplänen erzählen.