



fh

Kreditvergabe

einfacher & schneller

finanzhandwerk

Perfekt vorbereitet in Finanzierungsgespräche gehen.
Größere finanzielle Spielräume im betrieblichen und privaten Bereichen erzielen.
Finanzielle Risiken in Bereichen Transparenz und Planung erheblich reduzieren.



Finanzmanagement auf Augenhöhe

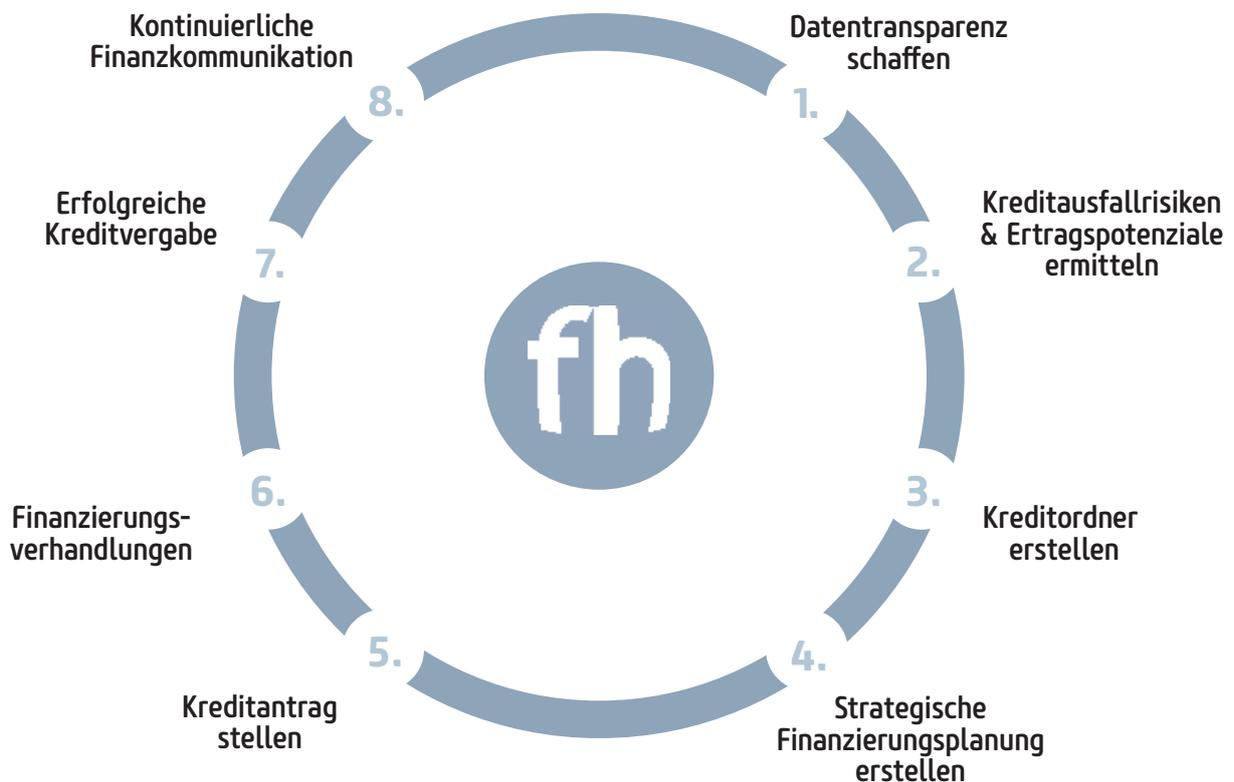
**Ihre Bank- und Finanzierungsexperten.
Handeln wie erfolgreiche Unternehmer,
denken wie Kreditspezialisten.**

Unternehmer benötigen Finanzierungen von Banken, Lieferanten und weiteren Finanzierungspartnern. Diese möchten Kredite vergeben.

So wie ein Unternehmer keinen Forderungsausfall von einem Kunden haben möchte, möchten Finanzierungspartner diesen ebenso vermeiden.

Präsentieren Sie sich selbstbewusst, indem Sie alle Zahlen und Fakten transparent machen. Damit können Sie auf Augenhöhe verhandeln und eine Partnerschaft entwickeln, die für beide Seiten wirkliche Vorteile bietet.

„ Schaffen Sie eine solide Grundlage für Partnerschaft und Kommunikation auf Augenhöhe. “



Ihr Weg zur professionellen Bank- und Finanzkommunikation

Seit über fünfzehn Jahren begleitet finanzhandwerk Industrie, Handwerk und Produktionsunternehmen bei der Finanz- und Bankenkommunikation. Unser ganzheitlicher Beratungsansatz versetzt unsere Kunden in die Lage, alle Dokumentations- und Informationspflichten für eine Kreditvergabe bei Banken und Finanzierungspartnern einzuhalten sowie kostengünstige Kredite mit weniger persönlichen Sicherheiten zu erhalten.



Unternehmer möchten

- schnelle und günstige Kredite
- Zuschüsse und Fördergelder nutzen
- weniger Sicherheiten und Bürgschaften abtreten
- günstigere Zinssätze

Banken möchten

- komplette Dokumentation über alle Kreditausfallrisiken
- Bearbeitungsaufwand für Kredite reduzieren
- Gewinne mit Krediten erzielen

1. Erstellen eines persönlichen Kreditordners nach Basel III

- Detaillierter und strukturierter Überblick über die Gesamtsituation des Unternehmens (Ist-/Soll-Analyse)
- Bewertung möglicher Kreditausfallrisiken und Ertragschancen
- Strategische Finanzierungs- und Entschuldungsstrategie
- Erstellen einer betrieblichen und privaten Vermögensbilanz für die nächsten Jahre

2. Ganzheitliche Unternehmensberatung

- Schwachstellenanalyse mit umsetzbaren Maßnahmen für die Risikominimierung
- Strategische Geschäfts- und Finanzplanung zur nachhaltigen Entschuldung und zum Eigenkapitalaufbau
- Darstellen der kaufmännischen und fachlichen Kompetenz
- Fördermittel und Zuschüsse für den Eigenkapitalaufbau

3. Vertrauensvolle Bankenkommunikation

- Kommunikatives Bindeglied zwischen Kreditgeber und Unternehmen
- Aufbau einer langfristigen Partnerschaft
- Verbessern des Kreditratings durch aktives Bonitätsmanagement
- Einhaltung aller Kreditauflagen (Basel III entsprechend)
- Verhandeln mit der Bank: Zinslast senken und Vermögenswerte freigeben

” *Gemeinsam zum Ziel ...
finanzhandwerk baut Brücken
zwischen beiden Partnern.* “

Kundenstimmen über finanzhandwerk

„Bemerkenswert ist der ganzheitliche Beratungsansatz mit realistischen Lösungsvorschlägen, die auch wirklich umsetzbar sind.“

Johannes Dürr | werbeduerr, Norderstedt

„finanzhandwerk hat uns an die Hand genommen und uns geholfen, auf Augenhöhe mit Banken zu verhandeln.“

Peter Helm | Logic Glas, Marktrodach

„finanzhandwerk managt meine privaten und geschäftlichen Finanzen erfolgreich und entlastet mich professionell als Unternehmer. Auf die Expertise möchte ich nicht mehr verzichten.“

Harald Röhrs |

Ingenieurbüro Röhrs Gebäudetechnik, Buchholz

„Wofür andere Berater Monate gebraucht haben, hat finanzhandwerk in kürzester Zeit geschafft: unkompliziert die Unternehmensfinanzierung sichern.“

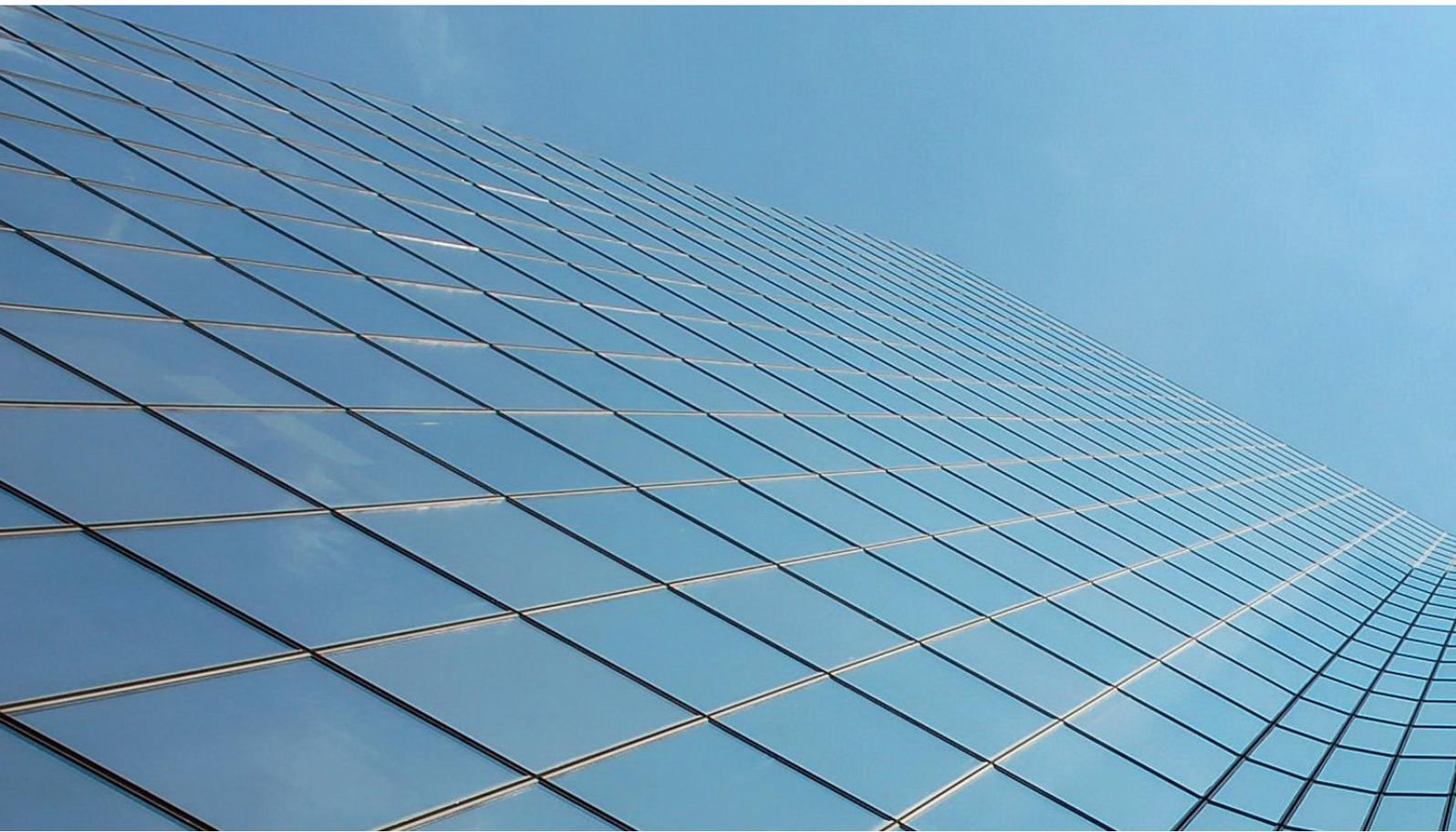
Mark Sellmann | Sound Experts, Köln

„Mit dem Kreditordner habe ich sofort meine Finanzierung für den Unternehmenskauf erhalten.“

Stefan Spehr | Akkurat Glas- und Fensterbau, Harburg

„Mit dem Kreditordner habe ich einen professionellen Überblick über meine Finanzen erhalten und sofort persönliche Kreditbürgschaften reduzieren können. Hätte ich das vor Jahren gemacht, hätte ich sehr viel Geld gespart.“

Lars Christiansen | TT-Fachmärkte, Winsen



Kreditordner – die Lösung

Auf Augenhöhe mit Banken und Kreditgebern verhandeln

Strategische Finanzplanung, Risikoanalyse und Controlling sind die Grundpfeiler der Kreditvergabe.

Die Bank möchte im Voraus wissen, welcher Gesamtkapitalbedarf in den nächsten fünf bis sieben Jahren ansteht, damit das Unternehmen seinen finanziellen Verpflichtungen sowohl in Wachstumsphasen als auch in der Krise nachkommen kann.

Wichtige Faktoren bei Kreditverhandlungen:

- Aufzeigen zukünftiger Ertragschancen, die das Eigenkapital erhöhen
- Auflisten der Risikofaktoren, die zum Verlust des Eigenkapitals und kompletten Kreditausfall führen könnten
- Bestimmen der zu treffenden Maßnahmen, um die Ertragschancen zu nutzen und Risikofaktoren zu minimieren



Kreditvergabe

MIT Kreditordner

- unkomplizierte Kreditzusage
- persönliche Haftung wird auf das tatsächliche Risiko beschränkt
- größeres Kreditvolumen

OHNE Kreditordner

- um bis zu 60% höhere Ablehnungswahrscheinlichkeit
- unbegrenzte private Haftung
- schlechtere Bonität und damit höhere Kreditzinsen

Inhalte des Kreditordners

1. Dokumentation aller rechtlichen, wirtschaftlichen und organisatorischen Risiken, die das Unternehmen negativ beeinflussen.
2. Darstellung eines tragfähigen und substanziellen Geschäftskonzepts, das sich als wirtschaftlich erweist.
3. Dokumentation des privaten und betrieblichen Verschuldungsgrades aus Sicht der Bank.
4. Private und betriebliche Liquiditäts- und Finanzplanung für die nächsten Jahre zur Dokumentation der Entschuldungsstrategie und des Vermögensaufbaus.
5. Aussagekräftige Kennzahlenanalyse zum Abgleich mit Branchen Kennzahlen.
6. Darstellung der eigenen kaufmännischen und unternehmerischen Kompetenz.



Die Wirtschaft und Finanzwelt miteinander vereinen.

Unsere Vision ist, dass die Finanzwelt und die reale Wirtschaft wieder zusammenwachsen. Investitionen sollen dort stattfinden, wo sie für Wohlstand und Glück im Einklang mit der Menschlichkeit steht. finanzhandwerk möchte das Bindeglied zwischen beiden Welten sein, damit wirkliche Partnerschaft entsteht.



Ein kostenloses Erstgespräch verschafft Ihnen einen Überblick.
Wir freuen uns auf Sie.

Hauptsitz: Bergiusstraße 3 · 22765 Hamburg
Zweigstelle: Harburger Straße 6 · 21244 Buchholz - Dibbersen
TEL. +49(0)40 - 328 890 77 0 - 0
FAX +49(0)40 - 210 917 55 - 9
www.finanzhandwerk.com fh@finanzhandwerk.com



finanzhandwerk GmbH
Omid Manavi
Ust-IdNr.: DE290394122
Amtsgericht Hamburg HRB 127794