



Dr. Schopphoff Consulting UG

Beratung Analyse
Finanzierung Förderung

Modul : Bankbeziehungsmanagement

Dr. Schopphoff Consulting UG
(haftungsbeschränkt)
Herrn Dr. Daniel Schopphoff
Wiebelsheidestr. 51
59757 Arnsberg
ds@dr-schopphoff.de
Tel. 0170/2109222
<http://www.dr-schopphoff.de>

Für Banken gilt im Prinzip...

...dasselbe wie für eine Hochzeit, nämlich dass man nach dem Eingehen eines Bundes „in guten und in schlechten Zeiten“ zueinander stehen soll.

Mindestens genauso wichtig wie in einer Ehe ist jedoch bei Banken auch, regelmäßig miteinander zu sprechen, sich über Veränderungen zu informieren und relevante Daten und Fakten auszutauschen. Fällt dies recht einfach, wenn das Unternehmen oder die Privatperson wirtschaftlich gut dasteht, wird eine gute Kommunikation umso schwerer, wenn eine Schwächephase oder Schief-lage vorliegt. Viele ziehen sich dann zurück und stellen die Gespräche ein – jedoch ist genau das der größte Fehler, den man begehen kann.

Wie Sie sehen, birgt das Zusammenspiel mit der Hausbank oder den Hausbanken viele Fallstricke, die umgangen werden müssen, um nicht ins Stol-pern zu geraten.

Genau hierbei kann Ihnen die Dr. Schopphoff Con-sulting als ein wertvoller Partner helfend zur Seite

stehen: Dr. Schopphoff unterstützt Sie als ausge-bildeter Bankkaufmann und promovierter Be-triebswirt bei jeder Art von Kommunikation mit Ihrem Kreditinstitut: Angefangen von Bilanzanaly-se- und -präsentationsgesprächen, über die Vorbe-reitung von und die Begleitung bei Investitionsvor-haben und Darlehenswünschen bis hin zu schwieri- gen Verhandlungen, bei denen es z.B. darum geht, dass sich das Unternehmen oder die Privatperson in einer wenig erfreulichen wirtschaftlichen Lage befindet oder es zu Meinungsverschiedenheiten zwischen Ihnen und Ihrer Bank kommt.

Durch regelmäßige und umfangreiche Gespräche zwischen Kunde und Bank „sowohl in guten wie in schlechten Zeiten“ lässt sich folglich viel Gutes für das gegenseitige Miteinander bewirken. Gerne übernimmt die Dr. Schopphoff Consulting die Rolle Ihres persönlichen Bankbeziehungsmanagers und begleitet Sie bei der erforderlichen Kommunikation und den anstehenden Vorhaben in Bezug auf Ihre Hausbank(en).

Unsere Kompetenzen für Sie:

- *Professionelle Vorbereitung von und Begleitung bei Bankgesprächen in jeder Situation sowohl bei Pri- vatpersonen, wie auch bei Unternehmen.*
- *Bei Bedarf Übernahme von nach Ihren Wünschen festgelegten Bereichen der Kommunikation in Form von Telefonaten und/oder des erforderlichen Schriftwechsels.*
- *Bilanzanalyse und –präsentation bei der Hausbank bzw. den Hausbanken zusammen mit Ihnen zur Darstellung der aktuellen Lage inklusive Analyse und Erläuterung eventueller Abweichungen gegenüber den aufgestellten Planungen.*
- *Objektive Prüfung von Bankangeboten sowohl im Darlehens- wie auch im Anlagebereich unter Berück- sichtigung Ihrer individuellen Situation und Ziele.*
- *Erarbeitung von Szenarien, Lösungsmöglichkeiten, Fortführungsprognosen etc. für den Fall einer wirt- schaftlichen Schwächephase des Unternehmens oder der Privatperson zur Vermeidung weiter gehen- der Konsequenzen und als Sanierungsvorbereitung.*