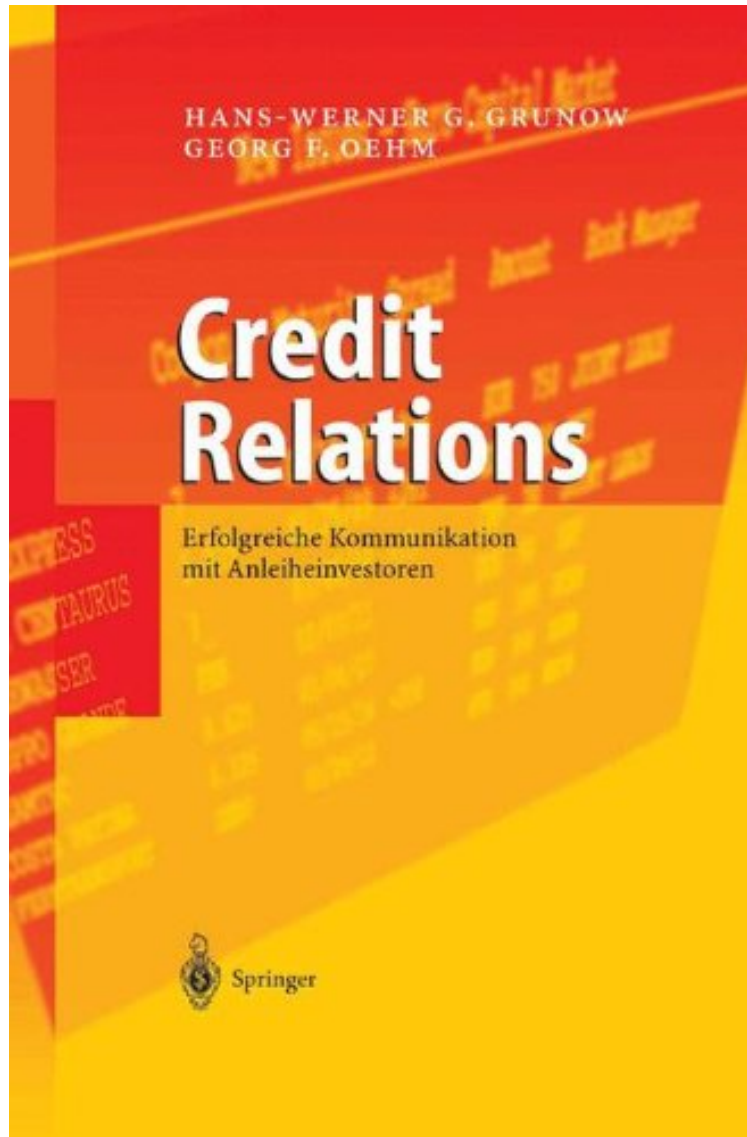


Credit Relations: Erfolgreiche Kommunikation mit Anleiheinvestoren

Von Hans-Werner G. Grunow, Georg F. Oehm
*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



Produktinformation - Verkaufsrang: #4244554 in BcherVerffentlicht am: 2004-05-17 Abmessungen: 9.21 x .81b x 6.14l, 1.44 Pfund Einband: Gebundene Ausgabe 322 Seiten | File size: 28.Mb

Von Hans-Werner G. Grunow, Georg F. Oehm : Credit Relations: Erfolgreiche Kommunikation mit Anleiheinvestoren before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Credit Relations: Erfolgreiche Kommunikation mit Anleiheinvestoren:

Kundenrezensionen Hilfreichste Kundenrezensionen 2 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Segen fr

den Mittelstand Von Ein Kunde Ein exzellentes Werk! Mir als Finanzvorstand eines mittelständischen Unternehmens hat es die Kreditverhandlungen mit den Banken massiv erleichtert. Allein die Kenntnis darüber, dass es Alternativen zum üblichen Bankkredit gibt, stärkt in wichtigen Situationen die eigene Position ungemein. Darüber hinaus hat mir das Buch wertvolle Hinweise darauf geliefert, wie die Unternehmensfinanzen zukünftig zu optimieren sind. Dadurch hat meine Firma nicht nur Kapitalkosten sparen können, sondern auch deutlich an Flexibilität gewonnen. Beides bringt im heute immer härter werdenden Konkurrenzkampf den zum Erfolg entscheidenden Vorsprung. 4 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Meilenstein in der Unternehmenskommunikation Von Richard Benson Das Buch Credit Relations zählt sicherlich zu den interessantesten wirtschaftswissenschaftlichen Neuerscheinungen in der jüngeren Vergangenheit. Bereits die Themenwahl ist hochaktuell: Optimierung der Unternehmensfinanzen und Strategien zur zinsgünstigen Aufnahme von Fremdkapital. Hinzu kommt die sehr praxisnahe Konzeption und Darstellung der exzellent aufbereiteten fachlichen Inhalte. Dies erleichtert es dem Finanzmanager in mittelständischen und großen Unternehmen, mögliche Kapitalgeber zielgenau und effizient anzusprechen. So lässt sich die Kommunikation mit Investoren signifikant und gewinnbringend verbessern. Abgerundet wird die ausgezeichnete Abhandlung mit Methoden zur Erfolgsmessung und Hinweisen zum Einsatz der erforderlichen personellen Ressourcen.

Kurzbeschreibung Obwohl die marktorientierte Fremdkapitalfinanzierung stark an Bedeutung gewonnen hat, werden Credit Relations, also die Beziehungen zu Kreditgebern und Anleiheinvestoren, von den (kontinental-)europäischen Unternehmen noch recht stiefmütterlich behandelt. Dabei lassen sich bei optimaler Verzahnung von Investorenansprache, Kapitalmarktkommunikation und Transaktionsgestaltung die Zins- und Kapitaldienste in signifikantem Maße senken. Das Buch beschreibt die Ziele und Aufgaben im Bereich Credit Relations sowie den effizienten Einsatz der geeigneten Instrumente. Zudem skizziert es die notwendigen personellen Ressourcen. Fallbeispiele und Analysen runden die umfassende Darstellung ab. Damit gibt das Werk fundiert und praxisnah Hilfestellung bei der Optimierung der Unternehmensfinanzen.