

Jürgen Hilse /Werner Netzel
Diethard B. Simmert (Hrsg.)

Praxishandbuch
Firmenkundengeschäft

Geschäftsfelder,
Risikomanagement, Marketing



Inhaltsverzeichnis

Vorwort.

Teil I

Kundenbedürfnisse und Profitabilität von Marktsegmenten

Spannungsfeld Segmentierung vs. Kundenbindung im Firmenkundengeschäft.....15

Hubert Herpers

Konzern Kommune - der etwas andere Firmenkunde23

Wolfgang Zender/Sebastian Bergmann

Chancen im Geschäft mit Kommunen und Institutionellen

Günter Högner

Teil II

Strategische Positionierungen im Firmenkundengeschäft

Aktive Marktbearbeitung im mittelständischen Firmenkundengeschäft.....51

Michael Fröhlich

Existenzgründung.....59

Frank Brockmann s

Sanierung..... **.73**

Karl-Heinz Weber

Strategische Positionierung einer Großbank im Firmenkundengeschäft.....87

Wilhelm von Haller

Teil IM

Wachstumsmärkte im Firmenkundengeschäft

Corporate Finance für den Mittelstand.....	97
<i>Christoph Schulz</i>	
Fördermöglichkeiten der KfW für Unternehmen und Gründer.....	109
<i>Jochen Struck</i>	
Zur Bedeutung von Private Equity im mittelständischen Unternehmenssektor.....	129
<i>Carsten Schmeding / Diethard B. Simmert</i>	
Nachfolgeregelung im Mittelstand.....	149
<i>Horst Kary / Hermann Dittmers</i>	
Einsatz von Derivaten bei mittelständischen Unternehmen.....	177
<i>Ulrich Kirchhoff/ Heinz-Josef Bickers</i>	
Internationales Firmenkundengeschäft.....	193
<i>Christoph Hohem</i>	
Zahlungsverkehr als Basis der Firmenkundenbeziehung.....	207
<i>Bernd M. Fieseier</i>	
Factoring.....	225
<i>Hendrik Harms</i>	
Chancen im Leasingmarkt - Leasing als Verbundprodukt der Sparkassen.....	241
<i>Hans-Michael Heitmüller</i>	
Public Private Partnership.....	259
<i>Bodo Ihlenburg / Sebastian Bergmann</i>	
Betriebliche Altersvorsorge	
Betriebliche Altersversorgung und Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz - Neue Chancen für das Firmenkundengeschäft und neue Anforderungen	285
<i>Markus Gigl</i>	
Zeitwertkonten - Grundlagen und Neuerungen	299
<i>Roger Hellmich</i>	

Zeitwertkonten und etablierte Konzepte der betrieblichen Altersversorgung- „verbesserter Nachfolger“ der gesetzlichen Altersteilzeit.....	311
<i>Rainer Steinhaus</i>	

Vermögensanjanage von Firmenkunden

Anlage von Finnen- und Privatvermögen.....	321
<i>Britt Niggemann</i>	

Unternehmer als Stifter: Im Interesse des Unternehmers, im Interesse des Unternehmens, im Interesse der Sparkassen und im Interesse des Gemeinwohls.....	339
<i>Klaus Küsgen / Thomas Grunwald</i>	

Die Risikolandschaft von Firmenkunden im Wandel - was bedeutet dies für Versicherungsunternehmen?.....	363
<i>Rainer Fürhaupter</i>	

Zukunftsorientierte Vertriebs- und Marketingkonzepte im Firmenkundengeschäft

Beratungsqualität und Kundenbeziehungsmanagement im Fokus - Kreissparkasse Köln - Partner des Mittelstands.....	379
<i>Josef Hastrich / Georg Lixenfeld</i>	

Zukunftsorientierte Vertriebs- und Marketingkonzepte im Firmenkundengeschäft - aus Sicht der Genossenschaftsbanken.....	397
<i>Uwe Fröhlich</i>	

Liquiditätssicherung als Kernaufgabe der Banken im Firmenkundengeschäft.....	407
<i>Andreas Voglis</i>	

Teil IV

Risikomanagement

Risikomanagement - Strategiegelgespräch mit dem Unternehmensmanagement.	<i>All</i>
<i>Rudolf Schüller/Ralf Goebel</i>	

Risikoadjustiertes Pricing - von der Konzeption bis zur Umsetzung.	.435
<i>Thomas Grützemacher / Manfred Theis</i>	

Valueebjjäiertes.Pijcing: Wege aus der Ertragskrise im Firmenkundengeschäft.....45;	1
<i>Georg Wübker / Frank Niemeyer /Jan Engelke</i>	

Teil V Finanzkommunikation

Der Firmenkundenbetreuer als Unternehmenspartner - Anforderung an Qualifikation und Führung.....469	
<i>Frank Haupt</i>	
Kommunikation als strategischer Erfolgsfaktor im Firmenkundengeschäft.....477	
<i>Michael Ilg</i>	
Finanz-Kommunikation zur Existenzsicherung im Mittelstand.....491	
<i>Stephan Paul</i>	
Die Herausgeber..... 511	
Die Autorinnen und Autoren.....513	
Stichwortverzeichnis.....525	