

„Keine Angst vor ihrer Bank“

TAGUNG » Reisebüros und die Finanzkrise: Das Thema dominierte auch das Best-RMG-Treffen. Gefragtester Mann: ein Bankberater.



Das nennt man einen guten Riecher: Passend zur aktuellen Finanzkrise hatte die Kooperation Best-RMG den Berater Wolfram Schultheiß zu einem Vor-

trag bei ihrer Jahrestagung in Luxemburg eingeladen. Thema des Ex-Bankers: „Meine Bank und ich“. Sein Credo: Gehen Sie **selbstbewusst in das Gespräch**, nicht als Bittsteller. Schultheiß hatte eine ganze Reihe praktischer Tipps rund um das Thema Kredite dabei:

» **BANKTERMIN:**

Auf das Erscheinungsbild und die Präsentationsqualität achten, Markt und Zielgruppe genau erläutern, Aufbruchstimmung verbreiten.

» **FINANZIERUNG:**

Öffentliche Mittel ansprechen. Sie sind zinsgünstiger als bei der Bank.

» **FLEXIBLER KREDIT:** Frühzeitig den so genannten Kontokorrentkredit verhandeln, denn den bekommt man nur, solange es der Firma gut geht. Sinnvoll ist die Höhe von drei Monatskosten.

» **ALLES IST VERHANDELBAR:** Kontoführungsgebühren, Guthabenzinsen auf dem Geschäftskonto oder Kreditzinsen sind nicht in Stein gemeißelt. Verhandeln! «CF

Seine Visitenkarten waren der Renner bei der Best-RMG-Tagung: Bankberater Wolfram Schultheiß lieferte Finanzierungstipps.



Aktuelles Tagungsthema: So berichtete TravelTalk letzte Woche.

INFO

Mehr Technik, mehr Marketing

Bei der Jahrestagung der Best-RMG in Luxemburg ging es auch um die Technikplattform Best-Frontoffice und das neue Internet-Portal der Kooperation. Knackpunkt des Web-Auftritts, der im November startet: Über ein Expertenforum sollen die Kunden aus dem Netz in die Büros geholt werden.

IN DIESEM JAHR hat die Best-RMG rund 600 Millionen Euro Umsatz gemacht – Tendenz steigend. Denn ab November werden zu den 450 Mitgliedern 30 neue dazukommen. „Unser Image ist im Steilflug“, sagt Kooperationschef Cornelius Meyer.