



TV und Radio

Permanente Kontaktpflege mit den regionalen Sendeeinrichtungen
KMU-Nachrichten aus der Region,
Branchennachrichten, Firmen-
informationen, etc

Organisation von Ausstellungen und Wettbewerben

Ziel: Leistungsfähigkeit von KMU
demonstrieren



8. Sinnvolle Kooperationen

Wirtschaftsförderer
Banken und Sparkassen
Steuerberater
Andere Kammern und Verbände
Hochschulen
Forschungseinrichtungen
Bezirke und Kommunen
Ministerien
Regionale Initiativen



C) Vor- und Nachteile von KMU's

**D) Praktische Empfehlungen zum
Umgang mit Banken**

C) Vor- und Nachteile von KMU's

Nachteile:

- Kapitalbeschaffung
- Kapitalausstattung
- Managementwissen
- Interessenvertretung

Vorteile:

- Flexibilität
- Regionale Kundennähe
- Marktkenntnisse
- Wachstumspotentiale



Grundprobleme für KMU-Unternehmen und Unternehmensgründungen in Bulgarien

Bankensystem
Binnennachfrage
Rechtssicherheit
Infrastruktur
Transportwesen
Immobilienmarkt
Materialbeschaffung
Zahlungsmoral
Ausbildungswesen
Technologietransfer



D) Praktische Empfehlungen für die Vorbereitung von Gesprächen mit den Banken

a) Permanente Bankenpflege

b) Bestimmte Anlässe

Betriebsverlagerung / Erweiterung
Ersatzinvestitionen
Umsatzexpansion
Rationalisierung
Konsolidierung



KMU´s sollten ihre Banken mit Informationen versorgen, die schnelle Entscheidungen ermöglichen.

a) Permanente Bankenpflege

Was sollte die Hausbank von meinem Unternehmen wissen?

Branchenbesonderheiten
Zahlungsgewohnheiten
Kundenstruktur
Mitarbeiterentwicklung
Mitarbeiterqualifikationen



Innovative Leistungen
Marktneuheiten
Absatzregionen
Konkurrenzsituation und -
entwicklung
Lieferanten
Kurzfristige Erfolgsrechnung
Jahresabschlüsse
Eigene Fortbildung
Familie
Hobbys / Urlaub
Mitgliedschaften



b) Bestimmte Anlässe

Die Hausbank muss sich ein sicheres Bild von den geplanten Investitionen machen können:

Stand der Planung
Investitionsvolumen
Langfristiger Kapitalbedarf
Kurzfristiger Kapitalbedarf
Zeitliche Umsetzung
Zusätzliche Mitarbeiter
Lagerkapazitäten
Markttrisiken



Genehmigungsverfahren
Gesetzliche Auflagen
Organisationsveränderungen
Kreditsicherheiten
Grundstücksbeschaffung
Mögliche Betriebsunterbrechungen
Rentabilitätsüberlegungen
Erreichbarkeit des Standortes
Zwischenfinanzierungen
Kapazitätsreserven
Vertriebspartner
Leistungsverbesserungen
Kundenstruktur