

Good Bank statt Bad Bank

Wir widmen uns seit Jahrzehnten mittelständischen Unternehmen.

Da wir unseren Partnern immer nur zu Geschäften geraten haben, die wir verstehen, sind wir von der Finanzmarktkrise nicht betroffen. Kunden haben einen Anspruch darauf, dass ihre Finanzierungspartner über sehr gute Bonität verfügen und insbesondere in schwierigeren Zeiten verlässlich und berechenbar bleiben.

Dazu gehört auch, Partner durch konkrete Empfehlungen zu unterstützen die Krise als Chance zu nutzen und nicht nur durch plakative Slogans Interesse zu wecken.

Deshalb:

Wir empfehlen, Investitionen vorzuziehen, um im kommenden Aufschwung wettbewerbsfähiger zu sein. Wir bieten eine Finanzierung, die Ihre Liquidität insgesamt schont und in den ersten 3, 6 bis max. 9 Monaten zusätzlich Ratenerleichterungen beinhaltet.

Optimale Preisgestaltungen bei Anschaffungen -insbesondere von Maschinen- fließen später in Ihre Preiskalkulationen ein und dürften dann zu einem nicht zu unterschätzenden Kalkulationsvorteil führen.

Sprechen Sie mit unserem Firmenkundenbetreuer.

Senden Sie uns das beigefügte Antwortfax zurück. Unser Firmenkundenbetreuer meldet sich umgehend.

P.S.: Da wir an dauerhaften, nachhaltigen Geschäftsverbindungen interessiert sind, sucht unser Firmenkundenbetreuer das Gespräch auch ohne akute Investitionsabsichten.

