



Informationen aus der Beraterpraxis

Finanzkommunikation & Finanzierung



Inhalt

Kompetenzbereiche der Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

Krisenmanagement	Personal & Arbeitswelt 4.0
Digitalisierung & IT	Marketing & Vertrieb
Veränderungsmanagement	Finanzkommunikation & Finanzierung
Nachfolge / Mergers & Acquisitions	Sonderthemen

Liebe Mandanten, Geschäftspartner und Interessenten,

die schwierige Wettbewerbs- und Konkurrenzsituation bei der Kreditvergabe lässt alternative Finanzierung auch bei mittelständischen Unternehmen immer mehr in den Fokus rücken. Im Zuge unserer Beratungstätigkeit stoßen wir immer öfter auf problemlösende Finanzierungsmöglichkeiten außerhalb jeglicher Bankfinanzierung und in der Regel ohne einengende und bürokratische Sicherungen. Das betrifft sowohl einfache Betriebsmittelkredite als auch komplizierte Außenhandelsfinanzierungen.

„Handelsfinanzierung ohne bankübliche Sicherheiten“ ist deshalb das Thema unserer ersten **After-Work-Veranstaltung** in diesem Jahr. Das **MüllerForum am 20. Februar 2020 in Herford** beschäftigt sich mit dem Thema Einkaufs- und Vertriebsfinanzierung. Wir haben dafür wieder einmal erfahrene Experten aus der Praxis als Referenten gewinnen können.

In dieser ersten Ausgabe unserer Beraterpraxis im Jahr 2020 erhalten Sie vorab interessante Informationen zu der aktuellen Situation im Kreditgeschäft sowie alternative Finanzierungslösungen.

Herzlichst Ihr

Carsten Müller

- Aktuelle Situation im Kreditgeschäft - national und international 2
- Make your cash flow – mit Stenn 5
- Dem Mittelstand droht bei erneuter Finanzkrise der Verlust gewohnter Kreditpartner 7
- MüllerForum am 20.02.2020 in Herford 9
- SPOT / Termine 10

Aktuelle Situation im Kreditgeschäft - national und international -

Johannes Müller

2019 konnte noch so gerade eben eine technische Rezession vermieden werden. 2020 wird aller Voraussicht nach nicht besser; eher schwieriger. Der Brexit, der ungelöste Handelsstreit, neue Auseinandersetzungen im Mittleren Osten oder auch die Ungewissheit im Hinblick auf die Stabilität der Eurozone dürften der deutschen und der weltweiten Wirtschaft zusetzen. Es scheint absehbar, dass 2020 auch in Deutschland wieder mehr Unternehmen Probleme bekommen und in eine finanzielle Schieflage rutschen.

Kreditgeschäft - mehrere Szenarien sind möglich

Dies geht dann einher mit einem erhöhten Finanzierungsbedarf der Unternehmen. Die aktuelle Situation im nationalen und internationalen Kreditgeschäft präsentiert sich zurzeit aber unübersichtlich. Einige Finanzexperten gehen davon aus, dass es zukünftig insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen schwieriger wird, Kredite von Banken zu erhalten. Andere Branchenkenner vertreten wiederum die Meinung, dass die Banken in der nächsten Zeit ihr Kreditgeschäft intensivieren. Auch die Fintech-Unternehmen reden hier ein gewichtiges Wort mit. Worauf also sollen sich Mittelständler bezüglich der Kreditvergabe einstellen? Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung skizziert anhand der Faktenlage mögliche Szenarien.

Schwierige Wettbewerbs- und Konkurrenzsituation bei der Kreditvergabe

Es fällt auf, dass die alternative Finanzierung auch bei mittelständischen Unternehmen immer mehr in den Fokus rückt. Dies liegt vor allem an den strengen Regulierungen; gleich mehrere Studien unterstützen diese Einschätzung. Dieser Trend soll sich demnach angesichts der aktuellen Situation bei der Kreditvergabe noch weiter intensivieren. Nicht umsonst gehen viele Finanzexperten davon aus, dass durch Basel III sowie das anstehende Basel IV die Banken immer mehr das Interesse an der Kreditvergabe verlieren. KMU ohne Top-Bonität hätten es dann noch schwerer, Kredite von den Banken zu erhalten. Das führe dazu, dass Mittelständler die Vielfalt am Finanzierungsmarkt nutzen und sich für eine Alternative zum Bankkredit entscheiden. Dies ist aber nur eine Seite der Medaille. Banken müssen auch selbst Geld verdienen. Das ist aufgrund der Wettbewerbs- und Konkurrenzsituation untereinander sowie im Hinblick auf digitale Finanzierungsmöglichkeiten weitaus schwerer als in früheren Zeiten.

Finanzkommunikation
& Finanzierung



**Johannes
Müller**

Geschäftsführender
Gesellschafter
Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)

*Finanzkommunikation
Unternehmenssteuerung
Krisenmanagement
Nachfolgeregelungen*

Einige Banken stärken weiterhin das eigene Kreditgeschäft

Daher ist es denkbar, dass ein Teil der Banken die eigene Kreditvergabe eher intensiviert. Auch die Bedeutung von Sicherheiten könnte in diesen Fällen sinken. Die Experten der Johannes Müller Wirtschaftsberatung haben dies in letzter Zeit öfter erlebt. Besonders in Erinnerung geblieben ist dabei die Kreditanfrage eines mittelständischen Unternehmens über 250.000 Euro. "Die Bank hat nach der Anfrage gleich einen Kredit von 500.000 Euro angeboten", beschreibt Johannes Müller die Szenerie.

"Die Sicherheiten für diesen höheren Betrag wurden aber nicht gleichzeitig angehoben. Vielmehr wurden die Sicherheiten weiter nach unten geschraubt", betont der erfahrene Wirtschaftsberater. Ein Einzelfall ist dieser Vorgang nicht. Das deutet darauf hin, dass zumindest ein Teil der Bankhäuser die Kreditvergabe stärken möchte und nicht das Interesse an der Kreditvergabe verliert.

Die Konkurrenz im Kreditgeschäft nimmt ständig zu

Bereits seit einiger Zeit haben Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken, Landesbanken sowie Privatbanken den Mittelstand zur bevorzugten Zielgruppe im Kreditgeschäft erkoren. Auch Auslandsbanken, wie die BNP Paribas in Frankreich oder die niederländische ABN Amro, positionieren sich verstärkt in dem Geschäft. Dabei umfassen die Kreditangebote teilweise extrem attraktive Konditionen.

Hinzu kommen eben die alternativen Lösungen rund um die Fintech-Unternehmen. Diese haben den Vorteil, durch den gezielten Technologie-Einsatz - vorzugsweise in den Bereichen Datenanalyse und Prozessunterstützung - die Kreditvergabe an KMU zu vereinfachen bzw. zu erleichtern. Stichwort: Online Direct Lending.

Fintech-Unternehmen zeigen sich bei der Kreditsumme flexibler

In vielen Fällen handelt es sich dabei um hocheffiziente Finanzdienstleister, die im Rahmen von Kreditgeschäften auf eine möglichst hohe Prozesseffizienz (Automatisierung etc.) ausgerichtet sind. Stimmen die Fallzahlen, können die Fintech-Unternehmen daher auch kleinere Kredite vergeben, die für die FinTechs in der Summe einen tolerablen Gewinn ergeben.

Für die klassischen Kreditinstitute stellt sich das Kreditgeschäft demgegenüber erst ab bestimmten Größen- und Bonitätsklassen wirtschaftlich dar. Ansonsten sind der Aufwand hinsichtlich komplexer Kreditverträge mit häufig individuellen Nebenabreden und die Kosten einer Due Diligence oftmals zu hoch. "Das passt zu unseren Erkenntnissen", verweist Johannes Müller auf den Fall mit dem ungefragt höheren Kreditangebot der Bank.

***"Alternative
Lösungen rund
um die Fintech-
Unternehmen
haben den
Vorteil, durch
den gezielten
Technologie-Einsatz
die Kreditvergabe
an KMU zu
vereinfachen
und auch kleinere
Kredite ver-
geben zu können"***

(Johannes Müller)

Mit dem passenden Finanzierungsmix die Zukunft sichern

Die Vielfalt am Markt macht es möglich. Ein Unternehmen hat mehrere Optionen für die Kreditaufnahme. Den richtigen Finanzierungsmix zu finden, ist hier der entscheidende Faktor. Als Spezialist für Finanzierungsfragen kennt die Johannes Müller Wirtschaftsberatung diese Problematik. Sie berät viele ihrer Klienten erfolgreich zum Thema Finanzierung und Kreditaufnahme. Angesichts der zurückhaltenden Prognosen für das Jahr 2020 ist eine kompetente Beratung eine wichtige Erfolgskomponente. Für den Ernstfall sind Unternehmen so mit einer klaren Finanzierungsstrategie gerüstet.



"Mit der Lockerung der Geldhäuser hinsichtlich der Sicherheitsstandards ihrer Darlehen und den kreditnehmerfreundlichen Konditionen, auch bei mittleren Bonitäten, haben sich die Banken selbst in eine prekäre Situation gebracht. Die Covenants, die dem Kreditnehmer bestimmte Pflichten auferlegen, sind schrittweise gelockert worden. Und nicht nur das— die Banken unterbieten sich so vehement bei den angebotenen Kreditkonditionen, dass die Margen extrem schrumpfen und nicht ausreichende Erträge mit dem Kreditgeschäft erwirtschaftet werden können. Bricht die Konjunktur dann tatsächlich ein, trifft dies insbesondere die Regionalbanken."

(Johannes Müller)

Make your cash flow – mit Stenn

Von Jochen Schein

Wir erleben derzeit eine der turbulentesten geopolitischen Perioden mit vielen Veränderungen und daraus resultierenden Unsicherheiten: Der Brexit und der Handelskrieg zwischen den USA und China sind dafür nur zwei Beispiele. Diese Umwälzungen führen zu einer erheblichen Volatilität in der Lieferkette. Daher ist es gerade jetzt für Unternehmen entscheidend, intelligente, substanzielle und nachhaltige Maßnahmen zu ergreifen, um sich in diesem volatilen Handelsumfeld zurechtzufinden und sich zu schützen.

Der Erfolg hängt von flexiblen Finanzierungslösungen ab

Als eine Reaktion auf diese Unsicherheit lagern heute schon einige Unternehmen Waren ein, um ihren Betrieb zu schützen. Aber diese Lösung ist kostspielig, wahrscheinlich nicht nachhaltig und bindet Kapital: Sie führt zu blockierten Betriebsmitteln und ist leider nur eine kurzfristige Lösung für ein langfristiges Problem. Denn importierende Unternehmen müssen fortlaufende Umsätze erzielen, um wachsen zu können. Für viele mittelständische Betriebe ist aber gerade dies eine Herausforderung, denn angesichts einer Finanzierungslücke im globalen Handel von 1,5 Billionen US-Dollar hängt der Erfolg oft von ebenso schnellen wie flexiblen Finanzierungslösungen ab.

Bankenunabhängige Cross Border Einkaufsfinanzierungen und Absatzfinanzierung

Deshalb bietet Stenn bankenunabhängige Cross Border Einkaufsfinanzierungen und Absatzfinanzierung. Speziell Importeure profitieren von diesen schnellen und einfachen Liquiditätslösungen.

Mit der Nachfrage nach Importfinanzierungen für Waren aus Fernost oder Lateinamerika wird man bei deutschen Kreditinstituten eher auf verhaltenes Interesse stoßen. Im Gegenzug erwarten aber die Lieferanten aus diesen Regionen häufig direkte Zahlungen, eine Abwicklung über Akkreditive oder sogar Vorauskasse.

Stenn International schließt diese Lücke und bietet Einkaufsfinanzierungen an, wobei Lieferanten sofort nach Warenversand durch Stenn bezahlt werden und der Importeur nach bis zu 120 Tagen an Stenn zurückzahlt und damit die Transaktion abschließt. Es werden also erhebliche Zahlungsziele in die Transaktion integriert.

Finanzkommunikation
& Finanzierung



Jochen
Schein

Business Development Director
Stenn International Ltd.

*Handelsfinanzierung
Cross-Border-Finance*

Darüber hinaus übernimmt Stenn das Delkredererisiko. Hierfür wird eine vorher verhandelte Gebühr direkt von der Rechnung diskontiert. Ein Sperrbetrag und Sicherungseinbehalt wie im klassischen Factoring wird hierbei nicht gefordert.

Kooperationspartner für Banken und Sparkassen

Wenig überraschend ist, dass Stenn International damit nicht als Wettbewerber gegen Banken und Sparkassen fungiert, sondern eher als Kooperationspartner wahrgenommen wird. Kreditinstitute finanzieren mit Kontokorrent und Betriebsmittellinien diverse Themen im Unternehmen. Für spezielle oder schwer zu bewertende Themen wie Importe aus Fernost bedienen sich Banken bevorzugt externer Kooperationspartner wie Stenn International. Auch Akkreditive oder Bankgarantien belasten die jeweilige Kreditlinie und blockieren anderweitige Vorhaben. Ein weiterer Vorteil für Kreditinstitute liegt in der Bankunabhängigkeit externer Finanziers. So werden vereinbarte Covenants, Sicherheiten oder Bankenpools nicht tangiert, denn Stenn erwirbt die Forderungen in dem Land, in dem sie entstehen, also beim Lieferanten. Der Importeur erfreut sich also eines ausgedehnten Zahlungsziels, ohne dabei seine Finanzierungslinien belastet zu haben. Diese Art der Finanzierung kann außerdem mit dem Pre-shipment Financing und dem Purchase Order Financing kombiniert werden. So lässt sich die gesamte Lieferkette finanziell abbilden und die Liquidität aller beteiligten Unternehmen bleibt unberührt.

Über Stenn

Stenn findet schnelle und innovative Wege, um Finanzierungslücken in internationalen Lieferketten zu schließen und so den Bedarf an Umlaufkapital von Lieferanten, Vermittlern und Warenkäufern zu decken. Stenn – mit Hauptsitz in Großbritannien und mit Niederlassungen in Europa, Nord- und Südamerika sowie in Asien – kann seine einzigartigen Finanzierungs-lösungen flexibel miteinander kombinieren, um die gesamte Lieferkette von der Bestellung bis zur Lieferung abzudecken.

Erfahren Sie mehr unter <https://stenn.com>

Finanzkommunikation & Finanzierung

"Grundvoraussetzung für die Dienstleistungen eines Spezialfinanziers sind drei Säulen: die globale Aufstellung, die lokale Präsenz vor Ort sowie ein erfahrenes Team aus Experten und Blue-Chip-Investoren."

(Jochen Schein)

Whitepaper zeigt: Dem Mittelstand droht bei erneuter Finanzkrise der Verlust gewohnter Kreditpartner

Finanzkommunikation
& Finanzierung

Aufgrund der aktuellen Wirtschaftsflaute halten Beobachter eine erneute Krise wie Ende der 2000er Jahre für durchaus realistisch. Doch was würde das für den Mittelstand und seine Finanzierung bedeuten? Dieser Frage sind der FINANCE Think Tank Corporate & Banking, Taylor Wessing, Struktur Management Partner und eine Reihe anderer Vordenker wie Maturus Finance nachgegangen – im Whitepaper „Finanzierung im Abschwung – eine Analyse der kommenden Krise“¹. Die Experten weisen darin unter anderem darauf hin, dass die Banken derzeit viel Geld in IT, Regulatorik und den Umbau ihrer Geschäfte stecken müssten. Zudem gäbe es Nachwuchsprobleme in vielen Sanierungsabteilungen und neue Bilanzierungsregeln. Aus diesen und weiteren Gründen könnten viele Hausbanken ihren Kunden im Angesicht einer potenziellen Wirtschaftskrise wohl nicht lange zur Seite stehen. Strauchelt ein Unternehmen, müssten bestehende Darlehen im Rahmen der Risikovermeidung früh abgeschrieben werden. Oft geschehen solche Verkäufe an internationale Finanzinvestoren, die sich hohe Renditen von den notleidenden Krediten versprechen.



Mittelständler verlieren gewohnte Optionen

„Das Whitepaper prognostiziert eine bedenkliche Entwicklung. Denn ist eine Hausbank gezwungen, den Kredit eines mittelständischen Kunden zu veräußern, wechselt nicht einfach nur ein Darlehen den Finanzierer. In so einer Situation verliert das Unternehmen auch die vertraute, oft über Jahre gewachsene Beziehung zum Finanzierungspartner“, sagt Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter von Maturus Finance. Verschärft würde die Situation dadurch, dass kriselnden Unternehmen der Kapitalmarkt faktisch nicht zur Verfügung stehe. „Schon heute ist es oft so, dass Mittelständler in Sondersituationen, die keine Top-Bonität besitzen, kaum Aussichten auf ein neues Bankdarlehen haben. Viele Banken sind durch die strengen Regularien längst komplett auf Risikovermeidung eingestellt“, so von der Goltz. Eine weitere Vorhersage des Whitepapers: Rettungsinstanzen wie Förderbanken würden Unternehmern in einer möglichen kommenden Wirtschaftskrise nicht zur Seite stehen können. Und selbst bei Hoffnungsträgern wie Debt-Fonds, die in letzter Zeit verstärkt auf den deutschen Markt drängten, sei alles andere als klar, ob sie eine Notfalloption wären. Nur wenige dieser Finanzierer könnten tatsächlich Restrukturierungen unterstützen. Außerdem erwarteten sie bei ihren Investments hohe Renditen.

¹ Quelle: <https://finance-thinktank.de/wp-content/uploads/sites/10/2020/01/WP-finanzierung-2020.pdf>

Alternativen gewinnen an Bedeutung

Die Studie zeigt aber auch einen Lichtblick auf, denn im Gegensatz zur letzten Finanzkrise stünden heute eine ganze Reihe alternativer Modelle bereit. Und sie fänden immer größere Akzeptanz beim Mittelstand. Zu diesen Finanzierungsmodellen zählt auch das von Maturus Finance angebotene Sale & Lease Back (SLB). „Wir sind seit Jahren ein beständiger und konsequenter Partner für produzierende Unternehmen. Gerade in Sondersituationen und Phasen nicht optimaler Bonität halten wir zu den Betrieben, hören zu und bieten Lösungen“, so von der Goltz. Wie unterstützt Sale & Lease Back Unternehmen in Sondersituationen? „Das ist leicht erklärt: Ein produzierender Mittelständler verkauft seine werthaltigen, mobilen und fungiblen Maschinen-, Anlagen- oder Fahrzeugparks an einen Finanzierer wie Maturus Finance und least sie sofort wieder zurück. So wird im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gebundenes Kapital freigemacht und in frische Liquidität verwandelt“, beschreibt von der Goltz. Die Mittel stünden kurzfristig zur Verfügung, denn der Prozess dauere in der Regel nur wenige Wochen. Zudem kann während des gesamten SLB-Ablaufs ohne Unterbrechung weiterproduziert werden.



Carl Jan Frhr v. der Goltz anlässlich unserer Veranstaltung im Okt. 2016

Über Maturus Finance

Die Maturus Finance GmbH ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft und bietet innovative Wege der Unternehmensfinanzierung. Der Finanzdienstleister ist Ansprechpartner für mittelständische Produktionsbetriebe, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen.

Weitere Informationen zu Sale & Lease Back unter: www.maturus.com

Finanzkommunikation & Finanzierung

„Das Sale & Lease Back-Verfahren kann Unternehmen in Phasen nicht optimaler Bonität unterstützen. Dadurch wird in einem, in der Regel nur wenige Wochen dauernden, Prozess gebundenes Kapital freigemacht und in frische Liquidität verwandelt.“

(Carl Jan von der Goltz)

MüllerForum 2020 Einladung

After-Work-Informationsveranstaltung am
Donnerstag, 20. Februar 2020, 17:00-20:00 Uhr,
Hotel Waldesrand, Zum Forst 4, 32049 Herford

Handelsfinanzierung ohne bankübliche Sicherheiten Schonen Sie Ihre Kreditlinien bei der Hausbank

17:00 Uhr
Empfang mit Kaffee/Tee und Gebäck

**anschließend Begrüßung durch Johannes Müller
sowie folgende Vorträge:**

Weltweite Einkaufsfinanzierung leicht gemacht - mit Stenn International

Weltweite Einkäufe aus Asien oder Lateinamerika vorzufinanzieren ist bei deutschen Kreditinstituten nicht gerade gern gehört. Hierzu hat Stenn International ein einfaches Finanzierungswerkzeug kreiert, um Einkäufe aus Fernost zu stemmen. Dies erfolgt ohne Einbindung der Banken und ohne umständliche Verträge für den Importeur. Die neue Lösung für den deutschen Mittelstand.



Metin Batibeki
Business Development Director

Stenn International Ltd.
London / Berlin / Düsseldorf



Jochen Schein
Business Development Director

Stenn International Ltd.
London / Berlin / Düsseldorf

Individuelle Finanzierung mit der DFT

Mit dem Angebot des Finetrading bietet die DFT als bankenunabhängiger Finanzdienstleister mit langjähriger Erfahrung individuelle Lösungen im Bereich der Warenvorfinanzierung – schnell, effizient, flexibel. Sie tritt als Zwischenhändler zwischen Lieferant und Handel – und schafft so Raum für rasche Entscheidungen und ihre Umsetzung. Im Ergebnis wird dadurch weiterer Spielraum für zusätzliches Unternehmenswachstum geschaffen.



Andree Tank
Deutsche Finetrading AG
Ladbergen

Absatzfinanzierung für Hersteller und Händler von Industriegütern

Wie kann sie aussehen, die Finanzierungslösung für gewerbliche Endkunden zur Steigerung der eigenen Umsätze ? Der Vortrag zeigt Möglichkeiten in Kooperationen mit einem Finanzdienstleister, von einem einfachen Tippgebersystem bis hin zur Aufsetzung einer Systemlandschaft mit Vertragsverwaltung, wie auch die Herausforderungen in einer zunehmend regulierten Bankenlandschaft.



Klaus Umstätter
Leiter Absatzfinanzierung

Targobank AG
Mainz

Abschließende Fragerunde mit allen Referenten

im Anschluss:
Abend-Imbiss mit der Möglichkeit für persönliche Gespräche

Save the date



SEMINAR FINANZKOMMUNIKATION

ERFOLGREICHE GESPRÄCHE MIT KAPITALGEBERN

Referent: Johannes Müller

Donnerstag, 12. März 2020, 09:00 – 13:00 Uhr
IHK Hannover, Schiffsgaben 49, 30175 Hannover



SEMINAR FÜHRUNG UND TEAMARBEIT

TEAMMANAGEMENT UND MODERATION

Referent: Johannes Bollingerfehr

Dienstag, 17. März 2020 bis Freitag, 20. März 2020

SPOT



Ich fürchte, das Suchen nach einem Topf voll Gold am Ende des Regenbogens ist nicht das, was wir Kreditbanker unter einem validen Geschäftskonzept verstehen...

Karsten/toonpool.com

Impressum

Herausgeber:

Johannes Müller Wirtschaftsberatung
GmbH & Co KG
johannes.mueller@mueller-beratung.de

Die Autoren dieser Ausgabe stehen Ihnen für weitere Informationen zur Verfügung. Bitte schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an.

Holtkampstraße 8
32257 Bünde
Tel. 05223 13144
Fax 05223 13188
www.mueller-beratung.de

Bei der Ausarbeitung dieser Veröffentlichung haben wir vertrauenswürdige Unterlagen und Informationen verwendet. Trotz sorgfältiger Bearbeitung können wir keine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vertreibung, Vervielfältigung, Mikrokopie und Einarbeitung in elektronische Medien sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen für alle veröffentlichten Beiträge bleiben vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.