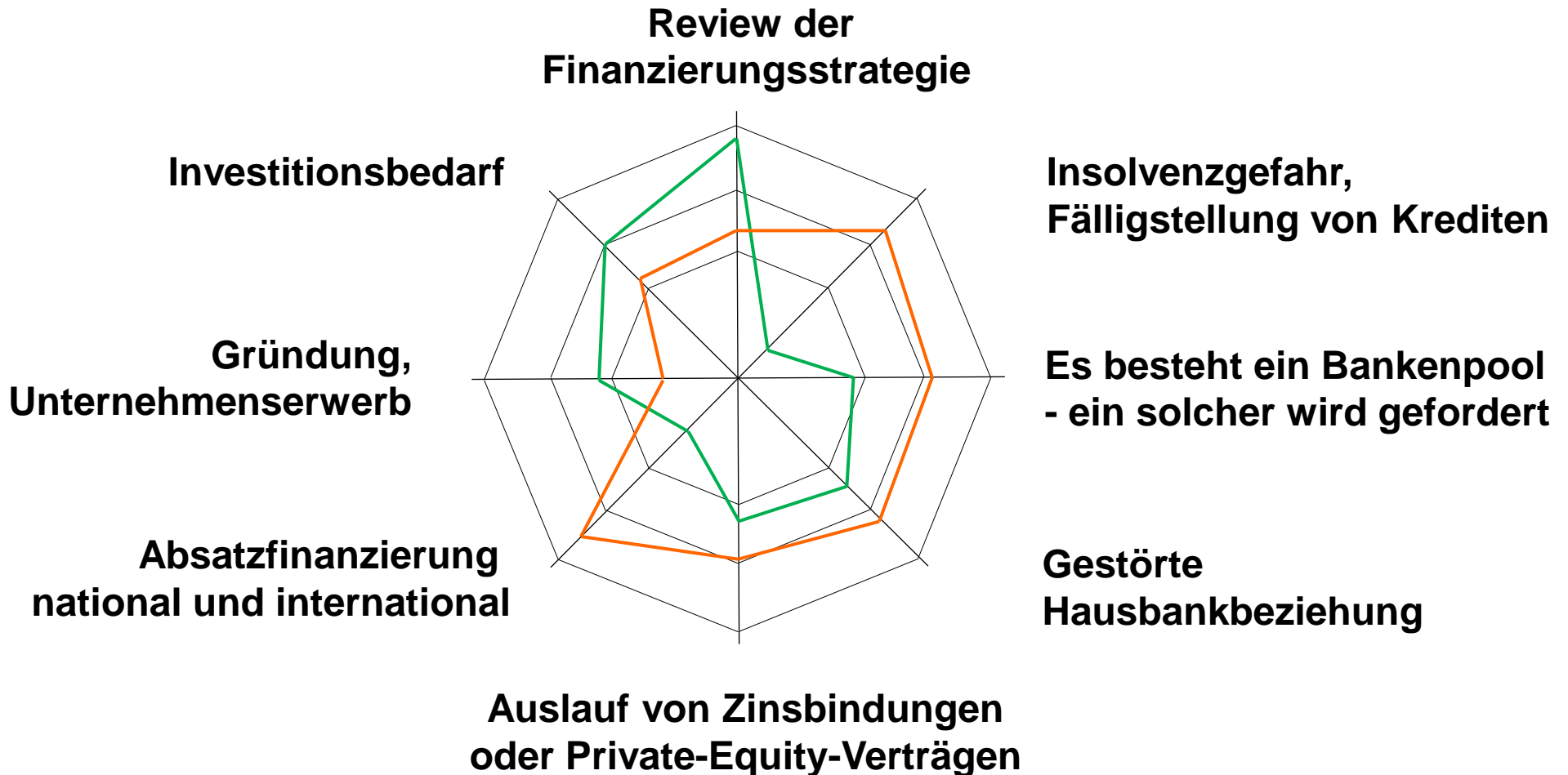




Digitalisierung und Industrie 4.0 – Auswirkungen auf die Unternehmens- und Exportfinanzierung

Gabriele Romeike-Fänger

Typischer Auslöser für Beratungsbedarf im Lebenszyklus des Unternehmens



Neu: Externer Auslöser – Digitalisierung verändert den Finanzierungsmarkt



- Fusionen bei Volksbanken und Sparkassen
- Wegfall der Firmenkundenberatung im Standard-Segment bei Großbanken
- Nicht-Banken auf dem Vormarsch



- Forfaitierungen sind für Banken zunehmend uninteressant geworden
- ECA-Deckungen rückläufig
- Aufbegehren von BDI, BGA und VDMA sind zu unterstützen:

Handelsblatt 20.08.2015

Für bessere Aussichten haben sich die Repräsentanten der deutschen Wirtschaft etwas einfallen lassen: Sie wollen das Geschäft stimulieren, indem der Staat stärker als bisher Transaktionen absichert - über viel weichere Regeln bei den Hermes-Bürgschaften.

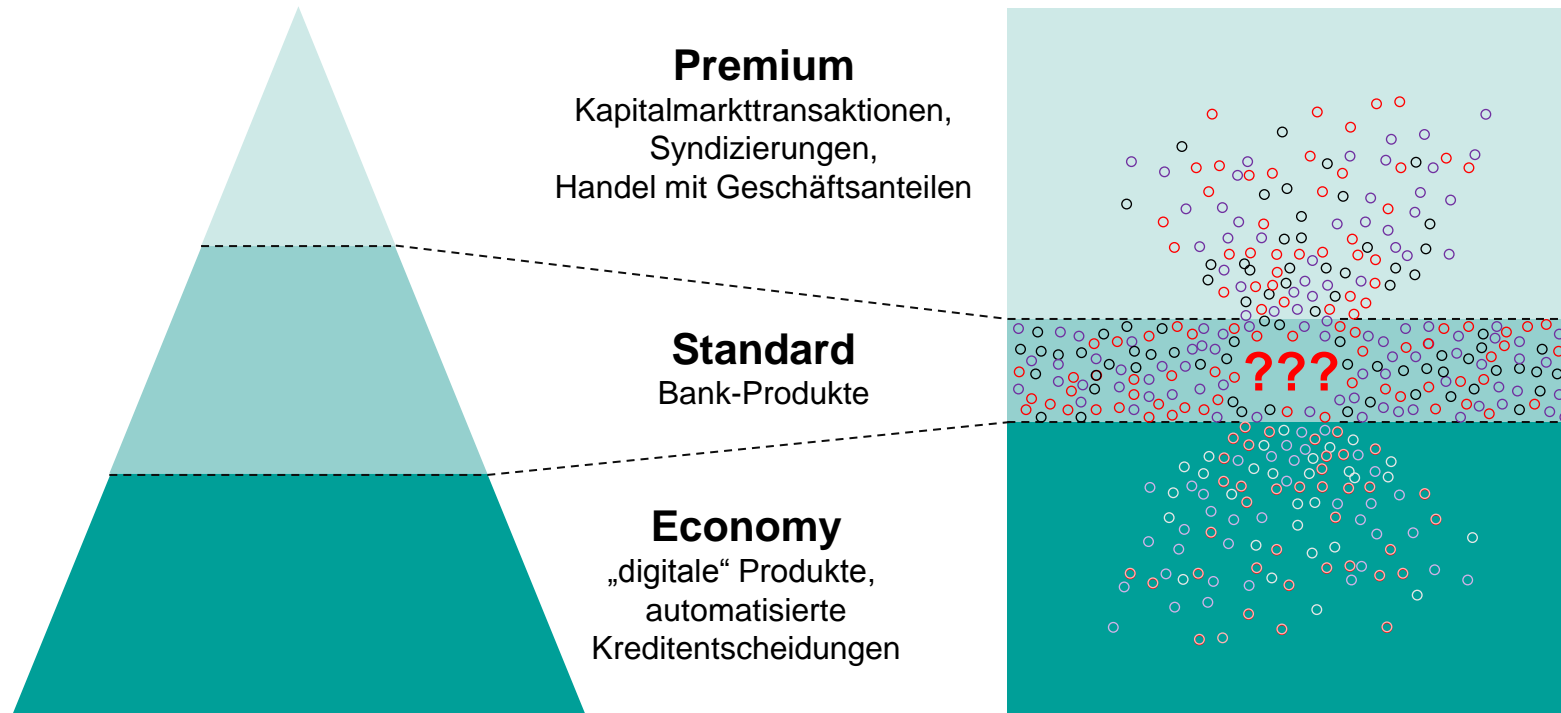
In einem gemeinsamen Positionspapier, das dem Handelsblatt vorliegt, fordern der Maschinenbauverband VDMA, der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), der Bundesverband deutscher Banken sowie der Bundes-

verband Groß- und Außenhandel, den Firmen einen deutlich höheren Auslandsanteil in deutschen Produkten zu erlauben. Das sei die Konsequenz aus der Internationalisierung der Produktion.

Im erschwerten Kampf um Marktanteile soll die Bundesregierung helfen. Sie fördert seit langem die Finanzierung von Exporten über die Hermes-Absicherung. Solche Garantien bieten Firmen Schutz vor möglichen Ausfällen. Der Staat springt ein, wenn privaten Versicherungen das Risiko zu hoch ist.



Transformation in die digitalisierten Prozesse – Banken verlieren Marktanteile



Systematisch und auf keinen Fall ohne Erfahrung

- Basis:
Bewertung der aktuellen Bankenlandschaft anhand aller bestehenden Finanzierungs- und Sicherheitenverträge nebst Zweckbestimmungen
- Überprüfung der Absatzfinanzierungsstrategie und der daraus resultierenden Risiken und Bilanzbelastungen
- Beschreibung der Zielstruktur und deren Komponenten unter Berücksichtigung der digitalisierten Prozesse
- Ausschreibungsverfahren international einführen
Achtung: sensible Daten schützen
- Grundsätze:
nur eine Sicherheit pro Institut/Vertrag und keine Sicherheiten für die Absatzfinanzierung
- Poolverträge und Konsortialverträge sind möglichst aufzuheben
- Komplexität:
Synchronisierung der Anforderungen aller am Prozess beteiligten Finanzierungs- und Handelspartner



Der Prozess der Umsetzung – auf die Synchronisation kommt es an



1. Berücksichtigung von gegebenen Randbedingungen – Fristen, Laufzeiten, verhaftete Sicherheiten
2. Jederzeit ausreichende Liquidität
3. Zug um Zug Sicherheiten und Verträge umstrukturieren
4. Entscheidungs- und Abwicklungsprozesse bei allen Beteiligten berücksichtigen
5. Juristen und Notare benötigen viel Zeit
6. Strategien und Taktiken aller Beteiligten antizipieren und nutzen (Räume und Laufwege)





Corporate Finance Beratung

- Optimierung vorhandener Finanzierungen und Bilanzstrukturen
- Kredit-Strukturierungen zur mittel- und lfg. Liquiditätssicherung
- **Überführung der Unternehmensfinanzierung in die digitalen Entscheidungsprozesse von Banken und Spezialinstituten – bei Beibehalt der Datensicherheit**
- **Wettbewerb durch Ausschreibung von Finanzierungslösungen – national und international**
- Begleitung komplexer Konsortial- und Poolbanken-Vereinbarungen – auch in Restrukturierungen und Insolvenzen
- Einwerbung von Finanzmitteln durch Kredite, Darlehen, Leasing, Mietkauf, Factoring, Eigenkapital, Hybridkapital, Übergangslösungen bis zur erneuten Bankenfinanzierungsfähigkeit sowie Einwerben von Aval- und Kautionslinien
- Finanzierung von Investitions- und Projektvorhaben – national und international
- Begleitung von Nachfolgeprozessen, Management-Buy-Outs und Unternehmensakquisitionen (bewusst keine M&A-Beratung)



Vendor Finance Beratung

- Produkte-Absatz und Produkte-Finanzierung aus einem Guss – bilanzneutral für den Hersteller und den Händler
- Professionelle und neutrale Finanzierungsberatung für Abnehmer von Maschinen und Anlagen als Bestandteil einer Vertriebsförderstrategie
- Optimale Marktkonditionen für die Abnehmer durch Ausschreibungsverfahren bei Leasinggesellschaften in den Abnehmerländern – Europa, USA, BRIC
- Keine Bilanzressourcen bei Herstellern oder Händlern notwendig
- Schutz vor Zahlungsausfällen
- **Konditionenabrufe (teilweise) über IT-Schnittstellen**
- **App für Herstellervertrieb zur Kalkulation individueller Finanzierungswünsche der Abnehmer**
– optional: Integration in das CRM-System des Herstellers
- **Nachvollziehbarkeit der Finanzierungsprozesse für den Herstellervertrieb durch Web-basierte Kommunikationsplattform**
- **Sicherstellung von Compliance-Richtlinien**
- Verwendung von sensiblen Abnehmerdaten in enger Abstimmung mit dem Abnehmer von Maschinen und Anlagen
- Stärkung der Kundenbindung durch Neutralität und Qualität der Finanzierungsberatung



- Gründung 01/2007 durch Gabriele Romeike-Fänger (1958)
 - Diplom-Volkswirtin
 - Postgraduiertenstudium Osteuropawissenschaften der LMU, München (Stipendium der Stiftung Volkswagenwerk)
 - Führungskräfte-Ausbildung bei der Commerzbank AG, Frankfurt und Tokyo
 - Leitung einer Geschäftsstelle der Commerzbank AG in Essen
 - 15 Jahre Westfalenbank AG – bis zur Integration in die Unicredit, Direktorin, zuletzt verantwortlich für den Bereich Konzern-Firmenkunden (> 250 Mio. Umsatz)
- Das Team von Financial Projects besteht aus erfahrenen Mitarbeitern mit Bank- und Projektleitungshintergrund.
- Neben festen Mitarbeitern stehen projektbezogen unabhängige Spezialisten zu verschiedenen Themen aus einem sehr gut entwickelten Netzwerk zur Verfügung: Banken- und Vertragsrecht, Kreditversicherungen, Exportfinanzierungen, Unternehmensbewertungen, Förderthemen
- Financial Projects wird nicht von Banken beauftragt und hat keine eigenen Kapitalbeteiligungsinteressen.
- Financial Projects verfügt über sehr gute und auf langjährige Zusammenarbeit gegründete Beziehungen zu Finanzierungspartnern, Geschäfts- und Investmentbanken, Förderinstituten und Beteiligungsgesellschaften sowie family offices

So erreichen Sie Financial Projects



GABRIELE ROMEIKE-FÄNGER
Financial Projects



45470 Mülheim an der Ruhr
Mendener Straße 3
Tel. 0208 30 99 80 – 0
office@financialprojects.de