

# TREND REPORT

Redaktion und Zeitung für moderne Wirtschaft

START MISSION DIE ZEITUNG DAS BUCH FREIE INHALTE TREND MONITOR FÜR AUTOREN

## Absatzfinanzierung 4.0

März 1, 2017 veröffentlicht von Martina Bartlett-Mattis



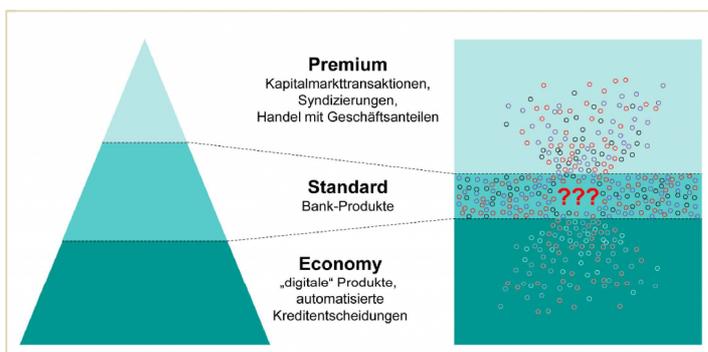
**Digitalisierung und Industrie 4.0 verändern die Unternehmens- und Absatzfinanzierung**

**Gastbeitrag von Gabriele Romeike-Fänger**

Mit schnellen Schritten greifen große Umwälzungen im Finanzierungsmarkt. Unternehmen müssen ihre Strategien verändern, wenn sie nicht Liquidität oder Geschäftsanteile verlieren wollen.

Das Vertrauen, also die Basis jeglichen Geschäfts, durchlebt gerade im Bereich der Banken einen radikalen Wertewandel. Wer diese unabwendbare Tatsache akzeptiert, kennt kein Liquiditätsproblem mehr, muss jedoch die Transformation von der alten in die neue Welt meistern.

Der Mittelbau der Unternehmensfinanzierungen ist unter Druck. Die digitalisierten Produkte verdrängen im Standard, der Handel mit Geschäftsanteilen wird aus den Investment-Abteilungen der Banken forciert.



Wird das Unternehmen bereits als Restrukturierungsfall eingestuft – aus welcher Ursache heraus auch immer – ist es für den Neuaufbau der Finanzierungsstruktur noch lange nicht zu spät. Sicherheitenpools und Konsortialfinanzierungen können

Suchen:

Suche...

Nächste Ausgabe



Alle Artikel online lesen

Aktuelle Ausgabe



Alle Artikel online lesen

Aktuelles Buchprojekt

in vielen Fällen mithilfe von digitalisierten Produkten aufgehoben und/oder vermieden werden. Je frühzeitiger die Transformation in die digitalisierte Welt vollzogen wird, desto sicherer können die Verträge hinsichtlich aller Bedingungen zum Vorteil des Unternehmens mit Nicht-Banken verhandelt werden.

## Konsequenz in der Umsetzung zeigen

Die Lösungen sind immer individuell und werden maßgeblich von den bestehenden Finanzierungsstrukturen und den damit verbundenen Verträgen und gegebenen Sicherheiten vorbestimmt. Je zeitiger die Erfassung der individuellen Vertragssituation erfolgt, desto klarer kann die Zielstruktur sofort oder Zug um Zug umgesetzt werden.

Industrie 4.0 bringt die güterwirtschaftliche und die geldwirtschaftliche Seite der Unternehmen zusammen und zwar nicht mehr im Sinne einer strukturpolitisch notwendigen Verbindung zwischen Banken und Unternehmen, sondern als Teil eines neuen Algorithmus, der sich von Kreditgebern – und vor allem von Banken – abkoppelt.

Berater, Marken und Experten werden zunehmend durch Assistenzsysteme ersetzt. Es werden nur zwei große Marktbereiche im Finanzierungsgeschäft verbleiben können: der Economy- und der Premiumbereich. Die Zeiten, in denen Firmenkundenbetreuer von einer Bank beauftragt werden, nach risiko- und preisadäquatem Geschäft in den Unternehmen zu suchen, werden bald vorbei sein – auch weil die Leistungsfähigkeit der Banken von den Unternehmen nicht mehr akzeptiert werden wird. Damit wird das Standardsegment schrumpfen, in dem die meisten der Unternehmen bisher finanziert sind. Die aktuellen Entlassungswellen bei Commerzbank und Deutsche Bank und die Entmachtung der Berater am Kunden zeigen die Richtung.

**„Wer seine Finanzierungsstrukturen nicht rechtzeitig den neuen Möglichkeiten angepasst hat, vernachlässigt nicht nur seine Risikopositionen sondern auch seine Produktqualität.“**

Die finanzielle Schlagkraft eines Unternehmens, Skonti, Zahlungsziele und Maschinenüberlassungen gewähren zu können, tritt in den unmittelbaren Wettbewerb zur güterwirtschaftlichen Seite des Produktes und wird zum integralen Bestandteil des Produktes selbst.

Was für den Export von Maschinen und Anlagen selbstverständlich ist, nämlich die Finanzierung des Abnehmers in seinen Angeboten zu berücksichtigen, wird Bestandteil jeden Geschäftes. Derjenige, der über ausgezeichnete Finanzmittel verfügt, organisiert sich mit eigenen Finanzierungsinstituten für seine jeweilige Assetklasse. Alle anderen müssen Partnerschaften eingehen.

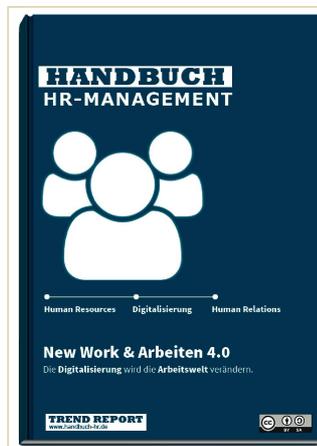
Der Übergang von einer Bankenfinanzierungswelt mit Übersicherungen, Bankenpools und Konsortialkreditverträgen ist unter Berücksichtigung bestehender Verträge deshalb zügig abzuschließen.

Derjenige, der Kredit nachfragt, bietet seine bilanziellen Assetklassen (Immobilien, Warenlager, Maschinen und Anlagen, Forderungen) zur Finanzierung bei den Instituten an, die auf Basis vorhandener IT von den Aufsichtsbehörden berechtigt wurden, Auszahlungen bis zu 100 Prozent der Anschaffungswerte zu finanzieren. Die Banken scheiden mangels moderner IT-Systeme aus dem Kreis der Anbieter aus – es sei denn, sie haben leistungsfähige Tochtergesellschaften deren Refinanzierung verbleibt.

## Unternehmen als Anbieter von Assetklassen, die zur Finanzierung freigegeben werden

Finanzierungsmittel werden im Ausschreibungsverfahren nachgefragt – Cloud-Dienste und intelligente, eingebettete Systeme beschleunigen Rückkopplung und Entscheidungsfindung.

Der Kreditnehmer bestimmt nunmehr selbst, welche Sicherheiten/Assetklassen er dem Finanzierungsmarkt zur Verfügung stellt und wählt zwischen den



„Handbuch HR-Management“ - New Work & Arbeiten 4.0

Weitere Informationen hier...

## Handbuch



Das erste Handbuch, dass unter

Creative Commons-Lizenzen erscheint.

## Expertenpanel



## Juni 2016



Alle Artikel online lesen

Finanzierungsanbietern innerhalb der Assetklassen nach angebotenerm Auszahlungsvolumen, Preis und Handling aus.

Analog zum Onlinehandel werden die Preise danach ausgestaltet, mit welchem Profil der Netzzugang erfolgt. Preisdifferenzierung im B2B-Geschäft bleibt erlaubt. Die Bindung an starke Makler bringt konditionell und vertraglich Vorteile. Diese müssen in enger Abstimmung mit dem Kunden die Sicherheit der sensiblen Bonitätsdaten bewerkstelligen. Online-Anfragen sollten aus Datensicherheitsgründen wohl überlegt sein, weil die BaFin-konformen Genehmigungsprozesse intransparent bleiben.

Als Anbieter im Premium-Segment des Corporate Finance und des Vendor Finance verbinden wir Prozesse und Produkte mit der Logik der Digitalisierung. Die Vorteile von digitalen und intelligenten Assistenzsystemen leiten wir an unsere Kunden unmittelbar durch. Apps zur Nutzung im Maschinen- und Fahrzeugvertrieb und die Möglichkeit, Investitionen auf unserer Website online zu kalkulieren, sind Neuheiten, die für den investierenden Unternehmer Transparenz und erheblich Zeit ersparende Dienstleistungen bieten und erst den Anfang einer umfassenden Veränderung im Finanzierungsmarkt bilden.

### **Ganz unabhängig vom Lebenszyklus des Unternehmens stellen sich identische Fragen:**

Wer wird beauftragt, die Finanzierungs-Alternativen aufzuzeigen? Kommt die Transformation in die digitalen Finanzierungsformen rechtzeitig? Wie ist es um die Unabhängigkeit der Akteure bestellt? Welche Zielfinanzierungsstruktur sichert die Liquidität auch für die Zwischenzeit bis zum Abschluss aller Maßnahmen? Wem kann der Unternehmer vertrauen?

Bei der Umsetzung vieler einzelner Maßnahmen kommt es auf die Synchronisation und damit auf gutes, auf Erfahrung basierendes Handwerk an.

### **Unsere Autorin**



Gabriele Romeike-Fänger, Diplom-Volkswirtin, Gesellschafterin und Geschäftsführerin, Financial Projects

weitere Informationen finden Sie unter:

[www.financialprojects-services.de](http://www.financialprojects-services.de)

März 2016



Alle Artikel  
online lesen

### Freie Inhalte



### Twitter

Tweets von @trendreport\_de

