



Digitalisierung verändert die Unternehmensfinanzierung

Neue Möglichkeiten und Verfahren sind mit Bedacht zu wählen, um die sensiblen Unternehmensdaten weiterhin zu schützen

Berater in den Banken werden zunehmend durch Assistenzsysteme ersetzt. Gleichzeitig wird der Handel mit Geschäftsanteilen und Forderungen aus Krediten forciert. Unternehmer müssen ihre Strategien verändern, wenn sie nicht Liquidität verlieren wollen.

Die digitalisierten Produkte verdrängen die bisherigen Standards in der Unternehmensfinanzierung.

Der Banken-Mittelbau, in dem die meisten Unternehmen in Deutschland bisher finanziert werden, schrumpft. Die aktuellen Entlassungswellen bei Commerzbank und Deutsche Bank und die weiter abnehmende Möglichkeit der Berater, sich für die Interessen der Kunden stark zu machen, zeigen die Richtung.

Wird das Unternehmen bereits als Restrukturierungsfall eingestuft – aus welcher Ursache heraus auch immer – ist es für den Neuaufbau der Finanzierungsstruktur nicht zu spät. Sicherheitenpools und Konsortialfinanzierungen können in vielen Fällen mithilfe von digitalisierten Produkten aufgehoben und/oder von vorneherein vermieden werden.

Der Unternehmer wird zum Anbieter von Assetklassen

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 Anschaffungs- oder Verkehrswerte 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. Ausnahmen bleiben bisher nur die Immobilienfinanzierungen.

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

Die Bindung an starke Makler bringt konditionell und vertraglich Vorteile. Online-Anfragen sollten aus Datensicherheitsgründen wohl überlegt sein, weil die BaFin-konformen Genehmigungsprozesse vielschichtig sind und der Überblick über die Verwendung von sensiblen Daten auf keinen Fall verloren gehen darf.

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. Investitionen können unter www.financialprojects-services.de online kalkuliert werden. Transparenz und erhebliche Zeitersparnisse ergeben sich auch daraus, dass die Kreditanträge mit dem Unternehmen inhaltlich abgestimmt werden. Der Regionalvertrieb der Finanzierungsinstitute wird ersetzt.

Konsequenz in der Umsetzung zeigen

Die Lösungen für eine dauerhafte und stabile Finanzierungsstruktur 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.

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

KONTAKT



Gabriele Romeike
Financial Projects

Mendener Strasse 3 · 45470 Mülheim a. d. Ruhr
grf@financialprojects.de · www.financialprojects.de
Telefon: 0208/ 309980 0 · Telefax: 0208/309980 99

