

Wettbewerbsvorteile durch Finanzierung



Obwohl die Finanzierungsvielfalt insgesamt gestiegen ist, erschließt sie sich den mittelständischen Kunden oft nicht. Durch schärfere Auflagen der Bankenaufsicht erfordern Finanzierungsverhandlungen heute wesentlich mehr Know-how von den Unternehmern. Ein banken- und produktübergreifender internationaler Finanzierungsservice ist ein Schlüsselfaktor zum Erfolg.

Negative Effekte für Unternehmensfinanzierung?

Finanzierungsberatung bei Banken ist in Deutschland weitgehend kostenlos. Dabei beraten die Banken, wie jede andere Firma auch, entsprechend der hauseigenen Strategie. Die standardisierte Finanzierungsberatung kann den zunehmend komplexen Fragestellungen des Mittelstandes nicht gerecht werden. Bankenunabhängige Alternativen bedürfen der Eigeninitiative. Die vielfältigen Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungsinstrumente, die teilweise nicht bekannt sind, ermöglichen den Unternehmen aller Größenordnung ungeahnte Potenziale. Einige asiatische Länder und wenige internationale Großkonzerne haben dies als strategischen Fak-

tor erkannt: Sie sichern ihre Finanzierung mittels eigener bankenneutraler Finanzierungsexperten und bieten dies zusätzlich als Kundenservice an. Lässt der Mittelstand diese Chance außer Acht?

Das Finanzierungsverhalten der Kreditinstitute wurde durch die Finanzkrise 2008 nachhaltig verändert, ebenso das Verhalten der Unternehmer. Durch Basel II sind weniger risikoreiche Kundenengagements für die Finanzinstitute preiswerter und attraktiver. Durch den Nachfolger Basel III, seit 2014 in Kraft, verschärfen sich die Auflagen der Banken für Transparenz und Eigenkapitalvorbereitung stufenweise bis 2019, was zu einer weiteren Disziplinierung in der Kreditvergabe führt. Die Mittelvergabe an Unternehmen wird weder

einfacher noch billiger. Diese Tendenz bestätigen aktuelle Daten der EZB, der Deutschen Bundesbank und der KfW Mittelstandsbank, trotz historisch niedriger Leitzinsen.

Finanzierung: eine neue strategische Schlüsselfunktion

Die erhöhten Bankanforderungen werden an die Kunden weitergegeben: Um die Finanzierungsinstitute zu überzeugen, bedarf es einer profunden Darstellung des Unternehmens und Vorhabens, was eine gute Planung vor dem Finanzierungsgespräch voraussetzt. Die Risikoanalyse ist ein wesentlicher Bestandteil einer guten Aufbereitung. Es gilt, die Finanzierung für das eigene Unternehmen flexibel zu halten und Unternehmerinteressen zu berücksichtigen. Die Kontrolle über die Eigentumsverhältnisse am Unternehmen muss gewahrt bleiben. Tatsächlich gibt es eine Vielzahl an Eigen- und Fremdfinanzierungsmöglichkeiten, die nicht nur diese Prämissen erfüllen, sondern zusätzlich zur Kundenakquise eingesetzt werden können.

Weitere Möglichkeiten ergeben sich auf Landes- und EU-Ebene, sowie über Institute wie die KfW

und Entwicklungsbanken oder durch Investoren mit Crowdfunding. Nur wer kennt sich umfassend in den Finanzierungsinstrumenten aus, um die beste Lösung zu organisieren? Das leistet ein neutraler, produkt- und bankübergreifender Finanzierungsservice. Bei der Wahl von Beratern empfiehlt es sich, auf Berufserfahrung in den jeweiligen Finanzfachgebieten zu achten. Firmenkundendirektoren sind keine Experten im Bereich der internationalen Export- oder Projektfinanzierung. Titel wie „Finanzierungsberater“ sind nicht geschützt, und Beraterbörsen übernehmen keine Garantie für Qualität. Provisionszahlungen von Institutionen an die Berater gewährleisten keine Neutralität.

Ein neutrales, produkt- und bankübergreifendes, internationales Finanzierungs-Know-how geht auf spezifische Unternehmensbelange ein. Dieser Expertise kommt neben der Bankberatung mehr denn je eine zentrale Schlüsselrolle zu. Sie wird wie der Rat eines Anwalts über ein Honorar abgedeckt. ProExBe steht mit seiner neutralen internationalen Finanzierungsexpertise zur Verfügung. ■



Simone Kirbach
Inhaberin ProExBe

www.ProExBe.de

Anzeige

ANZEIGE

CB BANK GMBH

Sicherung der Unternehmensliquidität durch Factoring

Kommt Ihnen der ein oder andere Punkt bekannt vor?

- ▶ Kunden zahlen verspätet oder überhaupt nicht
- ▶ Ihre Außenstände und das Ausfallrisiko wachsen stetig
- ▶ Das Mahnwesen fordert immer mehr Arbeit, Zeit und Ärger
- ▶ Für neue Aufträge oder Investitionen fehlt Liquidität

Wir haben die Lösung: **CB - Factoring für den Mittelstand!**
Factoring bedeutet den fortlaufenden Ankauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen. Sie erhalten den Forderungsbetrag innerhalb 3 Tagen ausbezahlt.

CB-Factoring umfasst:

- All-inclusive-Gebühr (keine zusätzlichen Zinsen und Gebühren)
- 100 % Auszahlung ohne Sicherheitseinbehalt
- Echtes, stilles Factoring (=Übernahme des Ausfallrisikos, keine Info an den Geschäftspartner)
- Übernahme Mahnwesen
- Kostenlose Bonitätsprüfung ihrer Debitoren
- Ankauf von Rechnungen auch gegenüber Privatkunden u.v.m.

CB Factoring für den Mittelstand
Die Lösung für Ihr Unternehmen

CB Bank GmbH
Ihr Partner in Sachen Factoring

➔
➔
➔

Sofortige Liquidität
Vermeidung von Ausfallrisiken
Arbeitsentlastung beim Mahnwesen

www.cb-bank.de | cb-factoring@cb-bank.de | Tel: 09421 / 866 0