DIGITALISIERUNG IN DER FINANZIERUNG - MEHRWERT FÜR DEN MITTELSTAND

RALPH LÜCK GESCHÄFTSFÜHRER DER TGM UNTERNEHMERBERATUNG

UNTERNEHMERDIALOG WIRTSCHAFTSCLUB STUTTGART E.V.

Über uns

Wir bieten **Inhabern** von **mittelständischen Unternehmen** sowie **Familienunternehmen** eine unabhängige Beratung in allen Fragen der **Unternehmensfinanzierung** und des **Vermögensmanagements**.

Unser Beratungsansatz für Unternehmer fokussiert sich dabei auf die **Inhaberstrategie**, die **Unternehmensstrategie** und die sich stetig ändernden Rahmenbedingungen an den **Finanz**- und **Kreditmärkten**.

Aktuelle Ausgangslage im Firmenkundengeschäft

Niedrigzinsen ohne Aussicht auf kurzfristige Besserung	Zunehmender Wettbewerb	Verschiebungen in der Produktlandschaft	Steigender regulatorischer Aufwand
Erste Zinsschritte in USA erkennbar. EZB weiter restriktiv	Zunehmende Markttransparenz durch Plattformen	Cash Management, Transaction Management wachsen	Schärfere regulatorische Vorschriften für Kreditinstitute
Einlagengeschäft und Cash Management dadurch unter Druck	Fintecs drängen mit Speziallösungen in den Markt	Finanzierung als größter Bestandteil stabil, aber Margen unter Druck	Eigenmittelunterlegung und Risikosteuerung
Provisionsgeschäft gewinnt für Banken an Bedeutung – Gebührenmodelle im Wandel	Hohe Verwaltungskosten-quote belastet Ertragspotenziale	Volumen getriebene Kreditvergabe	Heterogene und teilweise veraltete IT- Strukturen
AUSBLICK →	AUSBLICK ↘	AUSBLICK →	AUSBLICK ↘

Quelle: Roland Berger, TGM UB

Zusätzliche Komplexität und Herausforderungen für FK-Geschäft durch Digitalisierung

Herausforderungen Digitalisierung

Nicht-Banken

bedrohen die Erträge traditioneller Banken entlang der Wertschöpfungskette im Firmenkundengeschäft

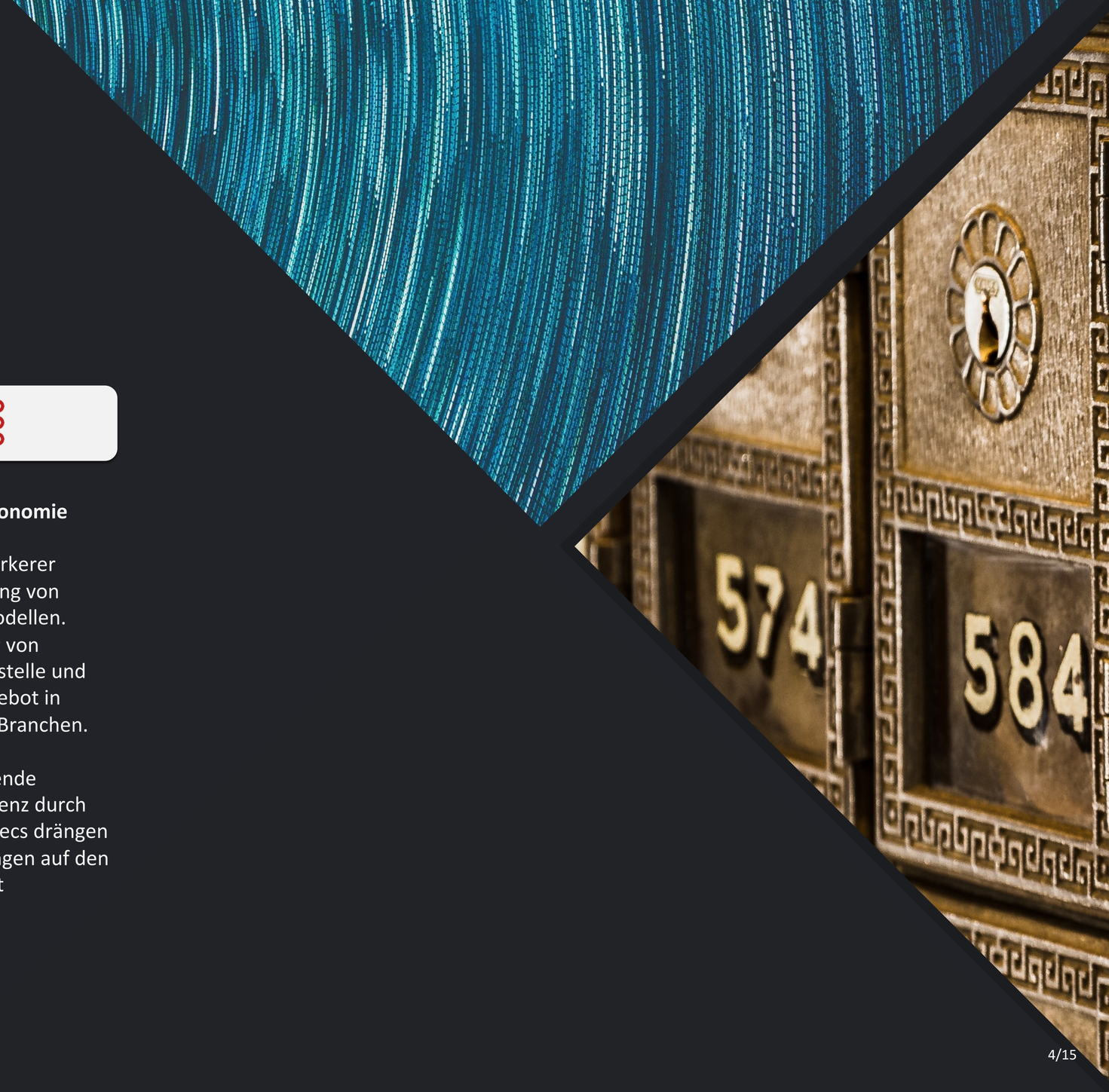
Firmenkunden

der Bank auch mit digitalen Herausforderungen konfrontiert

Plattformökonomie

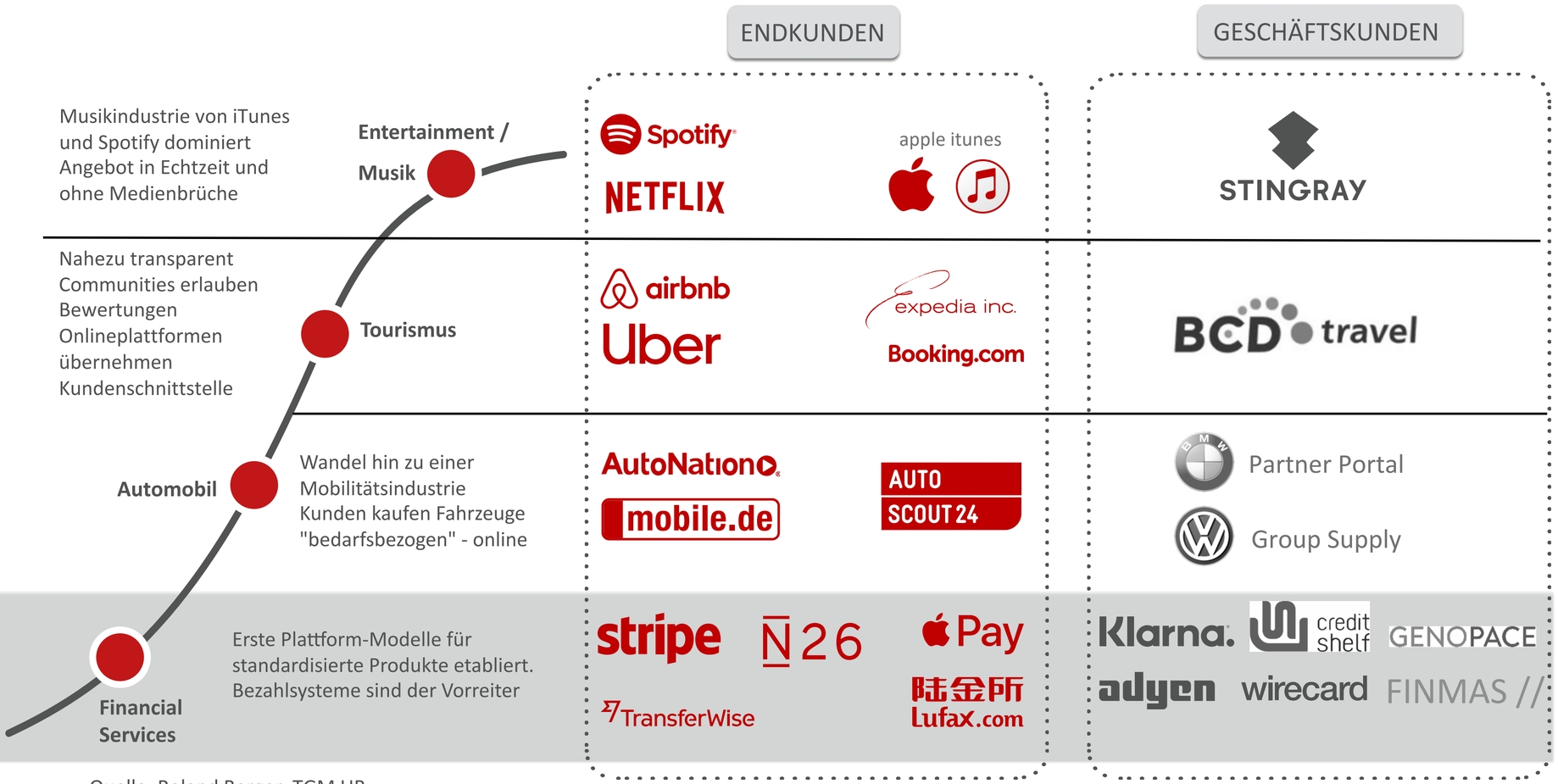
führt zu stärkerer Zersplitterung von Geschäftsmodellen. Trennung von Kundenschnittstelle und Produktangebot in verschiedenen Branchen.

Zunehmende Markttransparenz durch Plattformen. Fintecs drängen mit Spezial-Lösungen auf den Markt



TGM

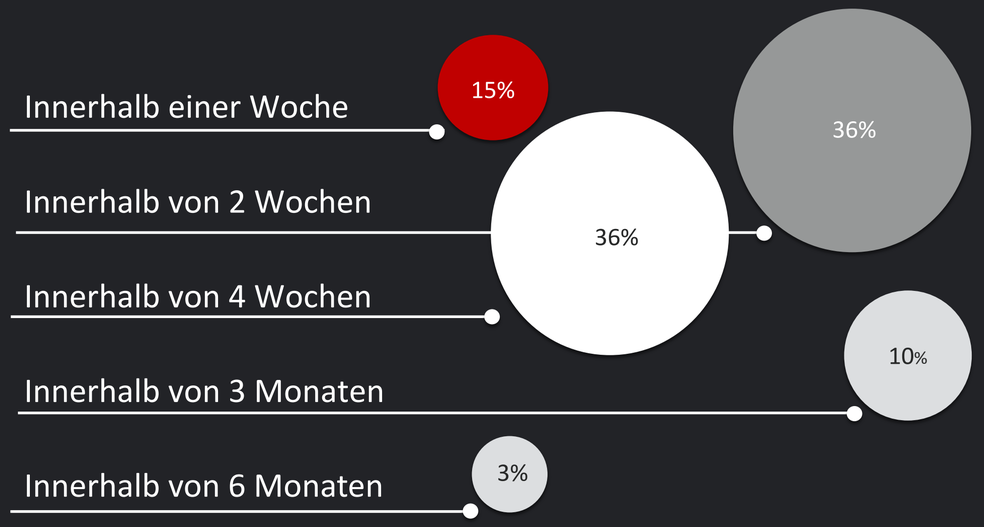
FS-Industrie steht bei Digitalisierung grundsätzlich noch am Anfang, gravierende Umwälzungen stehen unmittelbar bevor



Quelle: Roland Berger, TGM UB

Financial Services Produkte sind **nicht physisch** hierdurch komplette Wertschöpfungskette digitalisierbar

„Wie kurzfristig benötigen Sie in der Regel die Finanzierungszusage für Betriebsmittelkredit?“



Quelle: Finanzmonitor Creditshelf Prof. Dr. Schiereck Unternehmensfinanzierung TU Darmstadt

Aktuelle Ergebnisse des Finanzierungsmonitors 2018

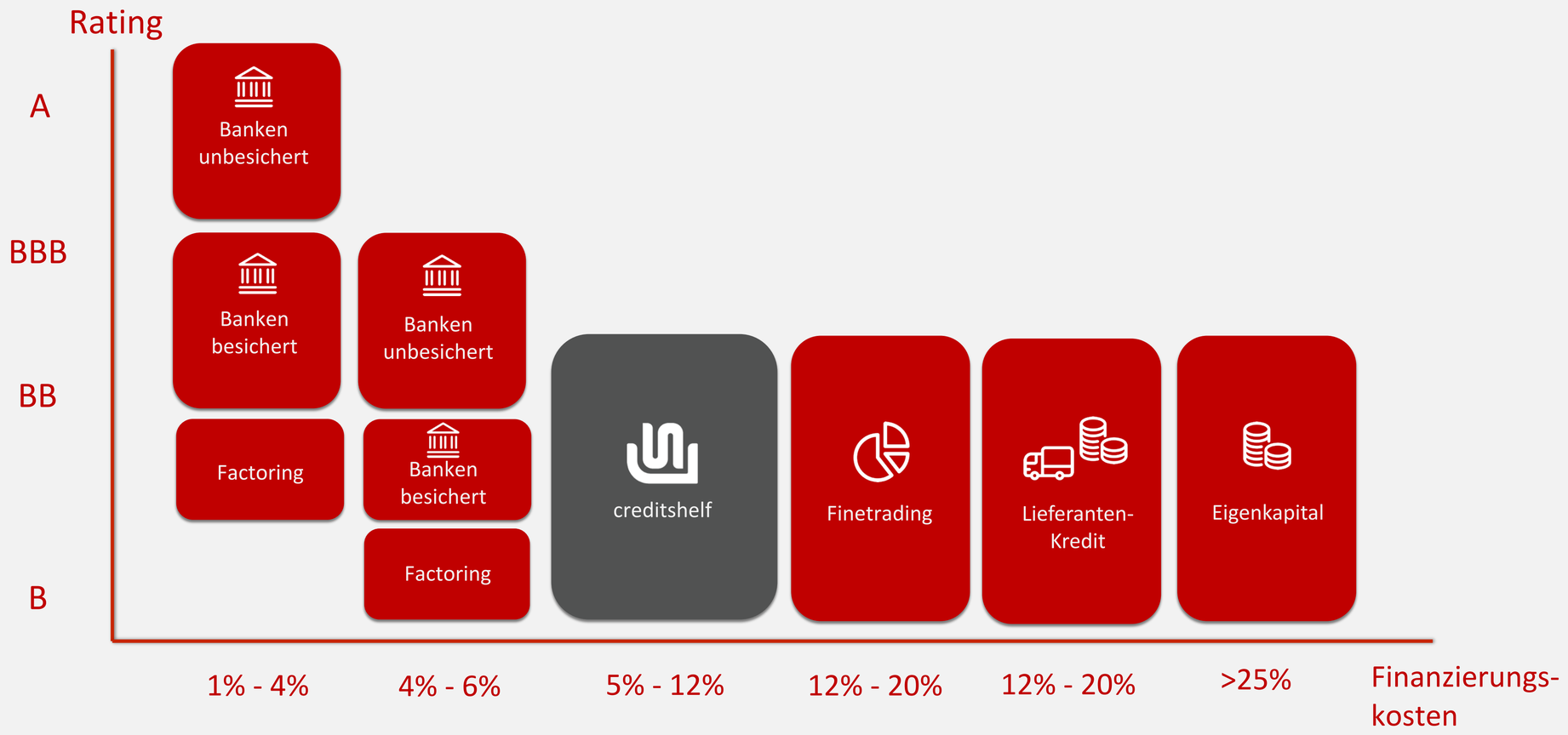
der **deutsche Mittelstand** muss und will in die **Digitalisierung investieren**. Doch dafür braucht er die nötigen **finanziellen Mittel**. Das Beschaffen dieser Mittel könnte allerdings ein Hemmschuh für die Betriebe werden, womit im schlimmsten Fall die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland gefährdet ist. Das ergab der „Finanzierungsmonitor 2018“ von creditshelf, bei dem 200 Finanzentscheider aus mittelständischen Industrie- Handels- und Dienstleistungsunternehmen befragt wurden:

Nahezu 70 Prozent gaben an, dass sich die Finanzierungskonditionen für die Unternehmen verändern werden. Unter anderem wird dies auf die restriktivere Kreditvergabe der Banken zurückgeführt.

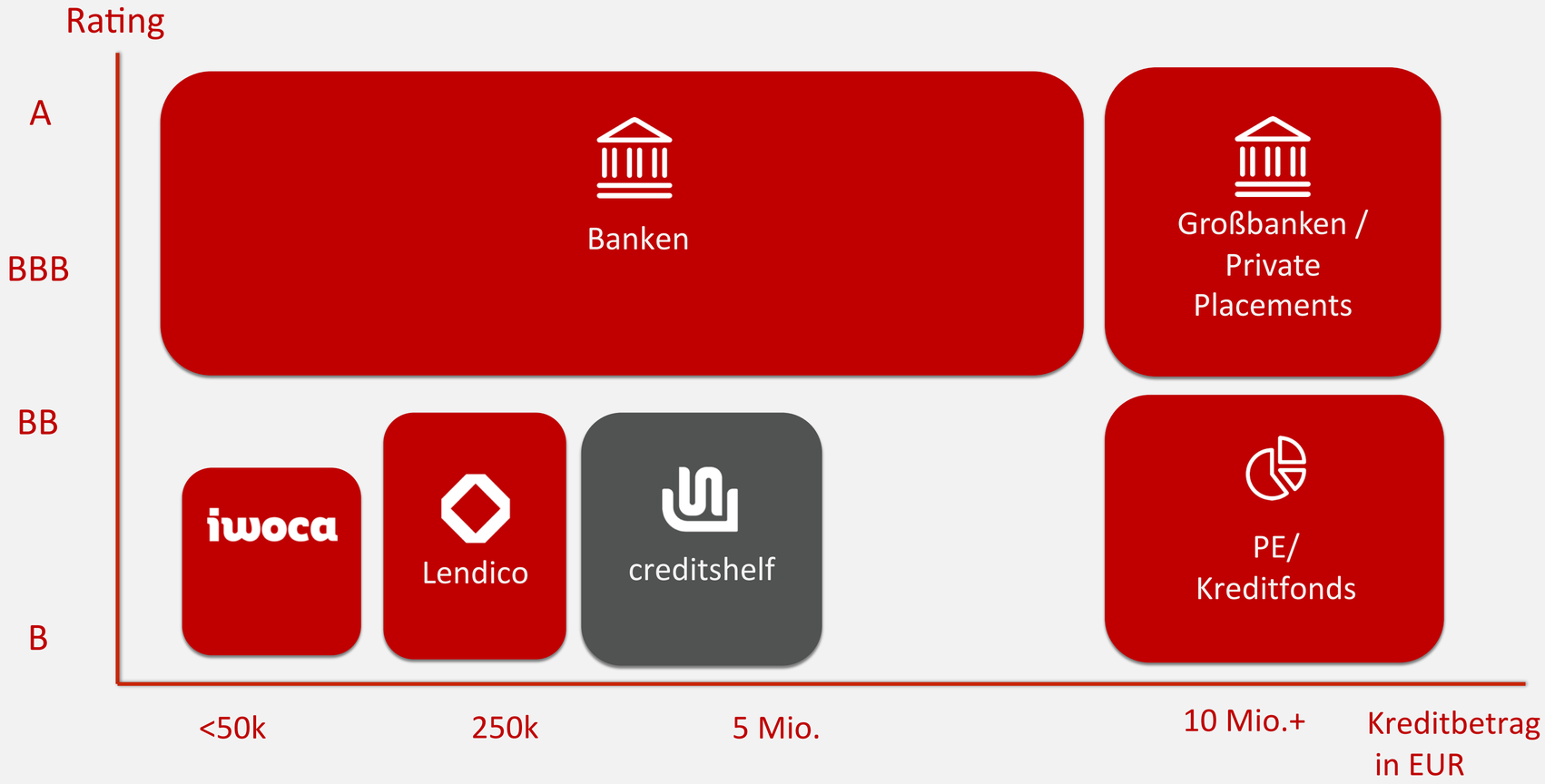
Trotz großem Vertrauensverhältnis und oft jahrelanger partnerschaftlicher Zusammenarbeit suchen die Betriebe nach ergänzenden Kreditangeboten zum klassischen Kredit Ihrer Hausbank.

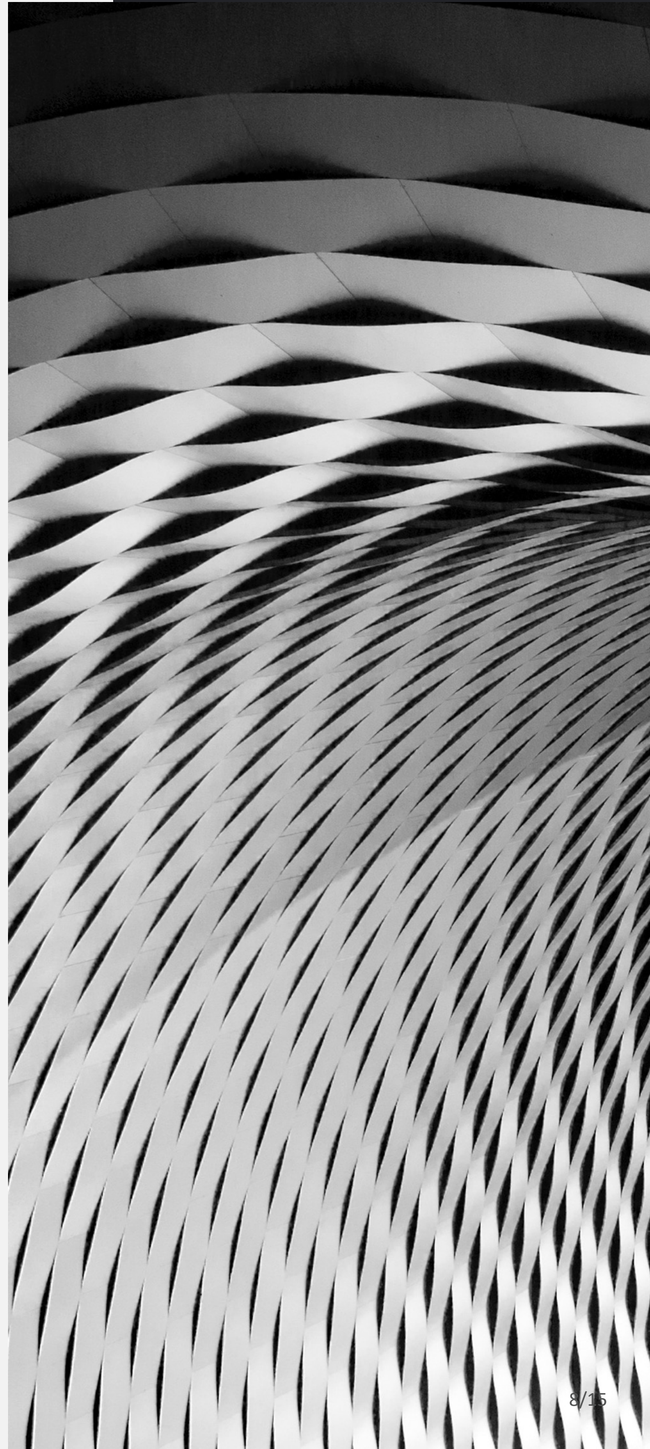
TGM

Finanzierungsoptionen aus Sicht des Mittelstands



Fintecs stoßen in die Marktlücke bei KMU

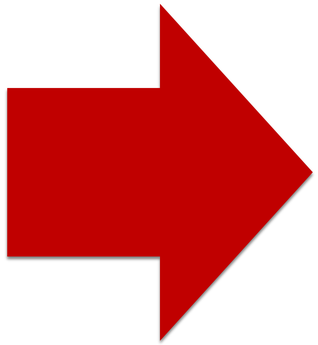




Finanzanalyse

INPUT

- Buchungsdaten des Unternehmens
- Kreditoren/Debitoren Informationen
- Expertenwissen



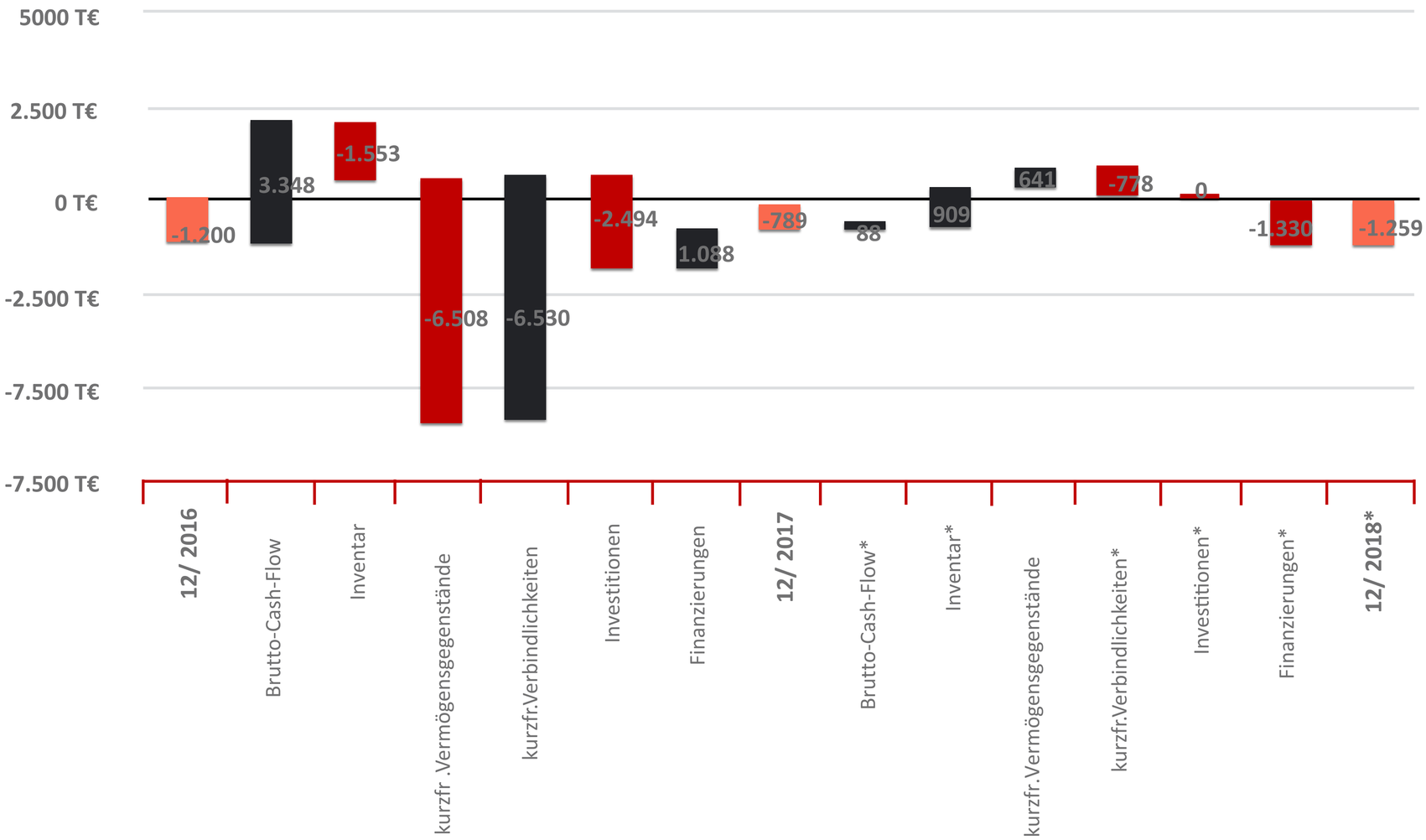
1. Analyse
2. Managementgespräch (telefonisch)
3. Investorenauktion
4. Kreditvergabe

OUTPUT

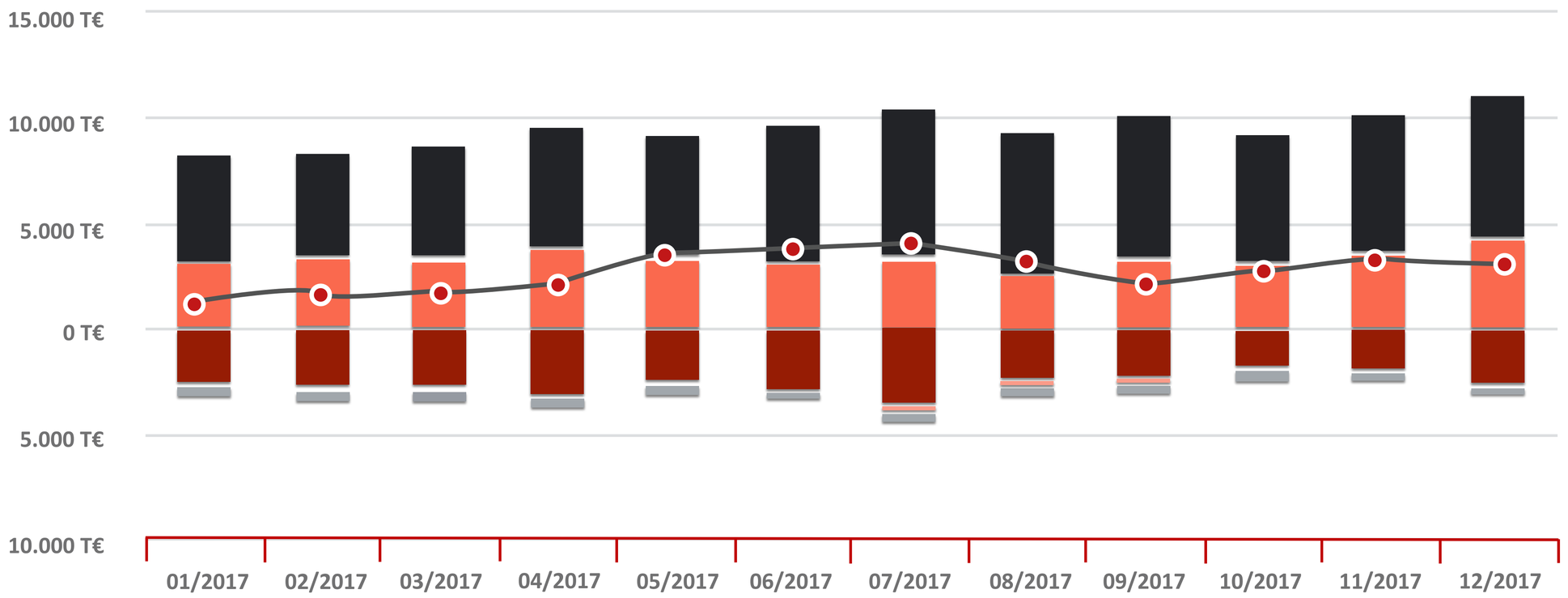
- Umfangreiche Finanzinformationen
- Prognose der Umsatzentwicklung
- Entwicklung der Liquidität der kommenden Monate

TGM

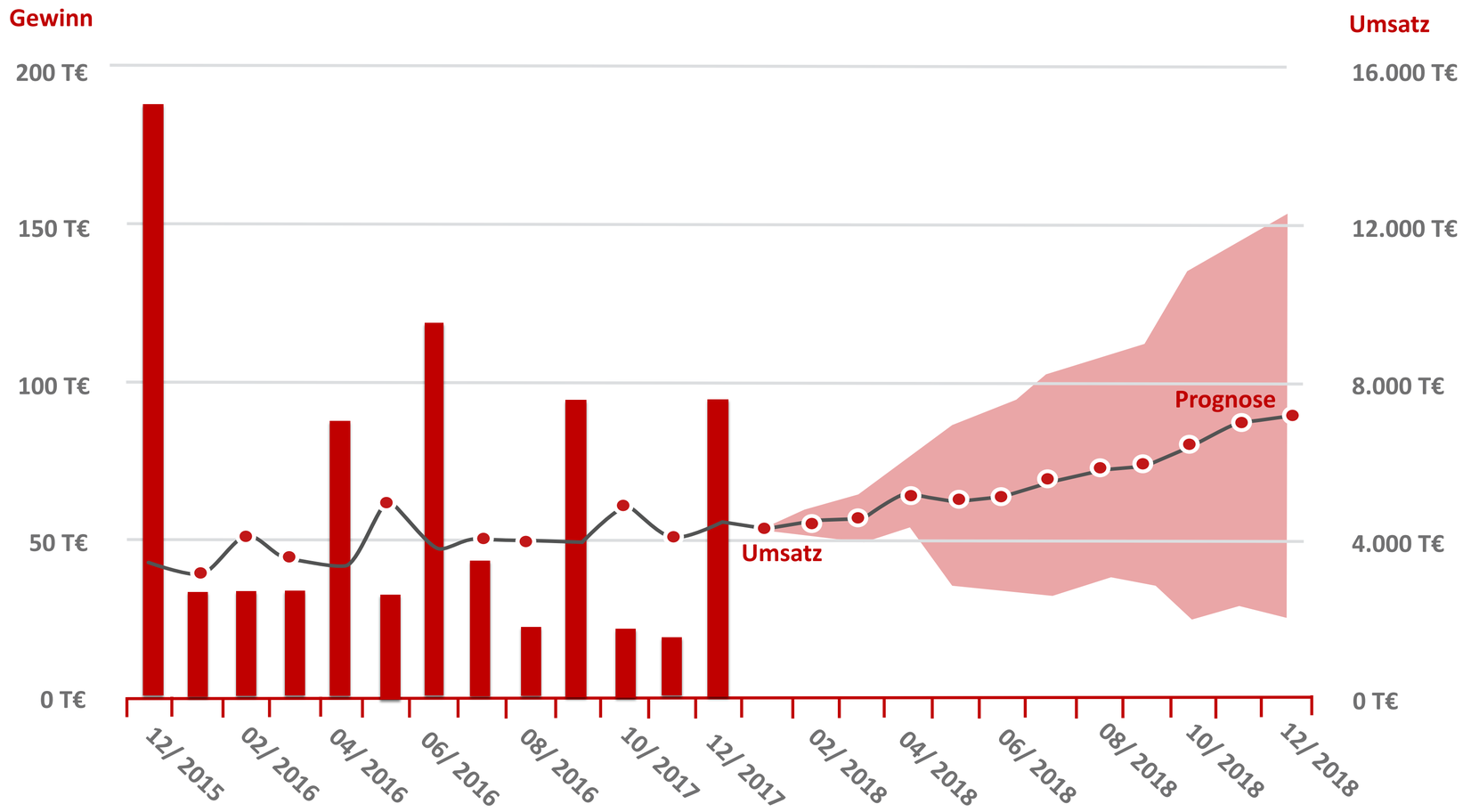
Finanzanalyse
Cash Flow Statement



Finanzanalyse
Working Capital Verlauf



Finanzanalyse
Gewinn & Umsatz Verlauf



Finanzierungsformen aus der Praxis

Lösungen

- Kurz- und mittelfristige Projektfinanzierung
- Begleitung des starken Unternehmenswachstums durch kurzfristige Finanzierungen der Auftragsspitzen
- Mittelfristige Finanzierung neben den Hausbanken zur Auftragsfinanzierung
- Implementierung fintecs als weiteren Finanzierungspartner mit dem Ziel der langfristigen Zusammenarbeit

TGM

Thesen

- Das deutsche 3 Säulen Bankenmodel der privaten und öffentlichen Bankenlandschaft steckt in einem Strukturumbruch.
- Gute Mittelstandsunternehmen haben eigenen Zugang zum Finanzmarkt und sichern sich Ihre Unabhängigkeit.
- Klassische Geschäftsbanken werden im Bereich der KMU zunehmend Marktanteile verlieren.
- Die Geschäftsmodelle der Banken im Firmenkundenbereich werden „entpersonalisiert“ und zunehmend digitalisiert.
- Fintec- Plattformen wachsen schnell und Universalbanken werden sich per „Schnittstellen“ andocken und Ihre Kunden im KMU-Bereich anbinden: Kreditrisiken werden gegen Provisionserträge getauscht.
- Unternehmer werden gefordert Ihren Finanzierungsmix ausgewogen zu gestalten und sollten und neben der klassischen Hausbank alternative Finanzierungspartner einbinden.

Wir sagen Danke und freuen
uns auf den Dialog.
Ralph Lück - TGM Unternehmerberatung

THE GATE PORTAL
MANAGEMENT GMBH

Marienstrasse 27
70178 Stuttgart

Oberhachingerstrasse 23A
82031 Grünwald