



## Wenn einmal die Schuhe drücken...

Investitionen gestalten

Zuschüsse erhalten

Liquidität verwalten



### ...erfolgreich finanzieren - auch im schwierigen Umfeld!

#### Situation

**Einerseits** erleben die Geschäftsleiter des deutschen Mittelstandes (KMU) sich schnell verändernde Rahmenbedingungen wie z.B. Corona-Krise, Transformation zur e-Mobilität, Co2-Bepreisung, Digitalisierung, Automatisierung u.v.m.

**Andererseits** erleben sie, trotz der historisch hohen Anzahl an staatlichen Fördermitteln (z.B. Zuschüsse, Zinsverbilligungen, Bürgschaften), innerhalb der Bankenwelt eine Zurückhaltung, die die notwendige Gesamtfinanzierung der anstehenden Investitionen unter Druck bringt.

**Der Grund dafür** ist, dass viele Banken Risiken höher bewerten als noch vor einigen Jahren. Diese legen nun sehr viel mehr Wert auf die Plausibilisierung der Geschäftszahlen sowie auf die Beschreibung des zugrunde liegenden Geschäftsmodells (Businessplan).

#### Chancen

Mittlerweile etablieren sich **Alternative Kreditgeber**, die als echte Ergänzung zum Hausbankangebot ernst genommen werden. Je nach Kredithöhe und Finanzierungsziel erhalten Kreditnehmer zinsgünstige Kreditlösungen, oftmals ohne besondere Sicherheiten.



#### Lösung - unser Vorschlag

- Einen Experten der Credit Group BW an Bord holen,
- eine erfolgsorientierte Vergütung vereinbaren und
- nachfolgende Dienstleistungen in Anspruch nehmen:

##### Kreditkonzeption erstellen

- Konkreten Finanzierungsbedarf ermitteln
- Welche Finanzierungsmittel sind geeignet?
- Welcher Kreditgeber kommen alternativ in Frage?
- Welche Fördermittel stehen zur Verfügung?
- Welche Liquiditätshilfen sind hilfreich?

##### Businessplanerstellung

##### Umsetzungsunterstützung (u.a. Bankgespräche)

##### Entlastung bei allen Formalitäten bis zum Erfolg

#### Leitsatz

Sie steuern das Gesamtprojekt und bleiben im „Driverseat“



#### Die Credit Group BW

Die **Credit Group BW** hat sich auf die Kreditfälle spezialisiert, die etwas komplexer, komplizierter und auf den ersten Blick als etwas anspruchsvoller scheinen. Finanzierungsspezialisten erarbeiten den notwendigen Businessplan und durchforsten die Fördermittellandschaft sowie die Möglichkeiten der Kreditierung bei Banken, Alternativen Finanzierern und der öffentlichen Hand. Am Ende steht eine fertige Kommunikationsstrategie, die gemeinsam mit dem Geschäftsleiter erfolgreich umgesetzt wird.



### Warum Credit Group BW?

	CREDIT GROUP BW Business Financial Solutions	Bank	Kredit- vermittler	Online- Kreditportal	Online- Maklerportal
Kreditangebot ohne Einschränkung	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein
Recherche öffentlicher Finanzierungshilfen	Ja	Ja	Nein	eingeschränkt	eingeschränkt
Zugang zu Alternativen Finanzierungen	Ja	eingeschränkt	Nein	Ja	Ja
Venture Capital / Eigenkapital / Family Offices	Ja	eingeschränkt	Nein	Nein	Nein
Beratung aus einer Hand trotz verschiedenster Kreditlösungen und Anbieter	Ja	Nein	Nein	Nein	eingeschränkt
Erstellung Businessplan (incl. Finanzplanung)	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein
Betriebswirtschaftliche Beratung – auf Wunsch	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein
Übernahme aller Formalitäten	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein
Offensive Ratingberatung (incl. PRE-Rating)	Ja	Nein	eingeschränkt	eingeschränkt	eingeschränkt
komplizierte, aufwendige Finanzierungen	Ja	eingeschränkt	Nein	Nein	eingeschränkt
fachliche Qualifikation	Ja	Ja	k.A.	k.A.	k.A.
Sanierungsberatung, Krisenmanagement	Ja	Ja	Nein	Nein	Nein
objektiv und unabhängig	Ja	eingeschränkt	eingeschränkt	eingeschränkt	eingeschränkt
Unterstützung beim Bankgespräch (Coaching)	Ja	---	Ja	Nein	Nein
Ansprechpartner vor Ort	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein
kein Vertriebsdruck, weitere Finanzdienstleistungen abzuschließen	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja
persönliche Erreichbarkeit (9-19 Uhr)	Ja	eingeschränkt	Ja	Ja	Ja
persönliche Erreichbarkeit – Samstag	Ja	Nein	k.A.	online	online





### Investitionen gestalten - hier: Alternativen zur Hausbank

Ziel	Investitionen	Modernisierung Maschinenpark	Freies Kapital mit Eigenkapitalcharakter ohne Sicherheiten	Zuschüsse nicht rückzahlbare Investitionshilfen
<b>Vorteil</b>	hausbankunabhängig	Produktivität sichern	Finanzmittel zur Eigenkapitalerhöhung Ratingverbesserung Bilanzverbesserung	Investionserleichterung Renditeerhöhung
<b>Kurzbeschreibung</b>	Unternehmen stellt eine Kreditanfrage und erhält innerhalb von 3-5 Arbeitstagen eine Kreditentscheidung	Modernisierung von Maschinen und Anlagen bei einem frei wählbaren technischen Dienstleister.  Verkauf zum Restbuchwert plus Modernisierungskosten.  Nutzungsüberlassung der Maschinen im Betrieb gegen eine kalkulierbare Monatsrate	Aufnahme von Nachrangkapital  für Umschuldungen und Investitionen möglich  Zinsen sind steuerlich absetzbar  Stärkung des Eigenkapitals sowie eine Verbesserung des Ratings. Folge: bessere Verhandlungsposition bei Einkaufskonditionen/ Zinsen etc.	Staatliche Institutionen unterstützten gesamtwirtschaftliche und ordnungspolitische Ziele mit direkten Zuschüssen („Bar-Zuschüsse“),  Unternehmer profitieren, wenn sich diese bei anstehenden Investitionen rechtzeitig und regelkonform um die richtigen Fördermittel bewerben.
<b>Zielbranche/ Voraussetzungen</b>	Grundsätzlich alle Branchen (B2B-Geschäft)  auch für Freiberufler	o Maschinenbau o produzierende Unternehmen	o bilanzierende Unternehmen o mindestens 3 Jahre am Markt	programmabhängig
<b>Finanzierungshöhe (von/bis)</b>	€ 200.000 / € 3.500.000	€ 200.000 / € 5.000.000	€ 500.000 / € 5.000.000	programmabhängig
<b>Laufzeit</b>	3 bis 5 Jahren	bis zu 60 Monaten	mindestens 5 Jahre	
<b>Kosten</b>	ratingabhängig von 2,99 % p.a. bis 5,99 % p.a.	ratingabhängige Monatsrate	ratingabhängig ab 6,5 % p.a.	
<b>Besonderheiten</b>	Tilgung innerhalb der Laufzeit  auch für Freiberufler	Tilgung innerhalb der Laufzeit	o Bonitätsverbesserung o Ratingverbesserung o Liquiditätszufluss ohne Sicherheiten o Schonung der Kreditlinien o endfälliges Darlehen	

Angaben ohne Gewähr



### Liquidität verwalten - hier: Alternativen zur Hausbank

Ziel	Einkauf von Waren und Rohstoffen	Erweiterung der Betriebsmittel	Vorfinanzierung von Aufträgen	Erweiterung der Betriebsmittel	Erhöhung des Warenabsatzes
<b>Vorteil</b>	Erweiterung des Warenbestandes	"Beinfreiheit" Erhöhung der Produktivität	kostengünstige Liquidität	Erhöhung der Produktivität Verbesserung der Bilanzkennziffern	Schneller und unbürokratischen Absatz am Point of Sale
<b>Kurzbeschreibung</b>	Der Käufer bestellt und bezieht die gewünschten Waren, prüft die ordnungsgemäße Lieferung und bestätigt gegenüber der Bank die Zahlungsfreigabe an den Verkäufer. Der Käufer tritt als "Barzahler" auf und erhält das vereinbarte Skonto.	Der Verkäufer vereinbart mit dem Käufer eine Zahlungsvereinbarung und verkauft die Forderung an die Bank. Die Bank errechnet einen Abschlag und zahlt den Kaufpreis sofort an den Verkäufer. Der Käufer zahlt die Raten an die Bank.	Bürgschaften für die Aktivierung von Anzahlungen von Kunden	Sale & Lease back Beleihung von Umlaufvermögen oder von Sachanlagevermögen	Der Hersteller/Händler von Maschinen (o.ä.) stellt für den Käufer (B2B-Geschäft) eine Finanzierungsanfrage. Die Bank prüft das Vorhaben und entscheidet i.d.R. innerhalb von 48 Stunden.  Der Käufer muss somit nicht lange auf eine Entscheidung der Hausbank warten - zusätzlich schont er seine Kreditlinien.
<b>Zielbranche/ Voraussetzungen</b>	o Handel o Maschinenbau o produzierende Unternehmen.	Grundsätzlich alle Branchen (B2B-Geschäft)	o Handel mit Investitionsgütern o Maschinenbau o produzierende Unternehmen	Grundsätzlich alle Branchen (B2B-Geschäft)	o Handel mit Investitionsgütern o Maschinenbau o produzierende Unternehmen
<b>Finanzierungshöhe (von/bis)</b>	€ 200.000 / € 1.000.000	€ 200.000 / € 1.000.000	€ 10.000 / € 2.500.000	€ 200.000 / € 1.000.000	€ 200.000 / € 10.000.000
<b>Laufzeit</b>	bis zu 180 Tagen	bis zu 36 Monaten (ggf. auch längere Laufzeiten)	offen	bis zu 60 Monaten	bis zu 60 Monaten
<b>Kosten</b>	30 Tage frei, dann individueller KK-Zins z.B. 7 % p.a. + Teilverzicht des Skontos	laufzeit- und rating- abhängiger Abschlag	rd 1,2% p.a.	laufzeit- und rating- abhängiger Abschlag	ratingabhängiger Zins
<b>Besonderheiten</b>	Einkaufsfinanzierung mit Lieferanten aus der Bundesrepublik Deutschland	Die Bank analysiert die Bonität des Käufers und des Verkäufers.	Jahresvertrag über das Bürgschaftsvolumen und mit einer Obergrenze der Einzelkontrakte	Die Bank analysiert die Bonität des Käufers und des Verkäufers.	Die Bank analysiert den produktiven Mehrwert der Investition sowie die Bonität des Käufers.

Angaben ohne Gewähr



## Wir über uns

### Bankexpertise

Die creditgroup BW verfügt über Mitarbeiter mit langjähriger Bankexpertise und kennt daher beide Welten:

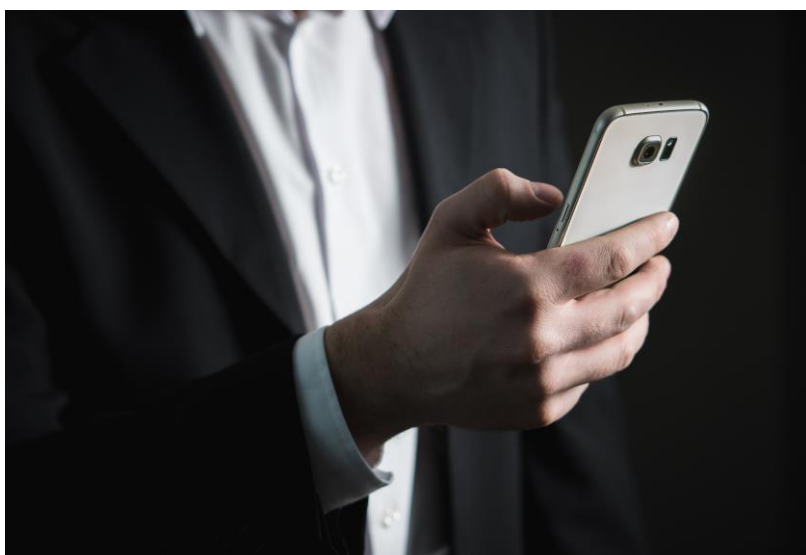
Die Welt der Banken und die Belange von Unternehmen.  
Eine gute Basis für eine gelungene Bankkommunikation.

### Leistungsfähigkeit

Die creditgroup BW kann auf eigene Mitarbeiter sowie auf erfahrene Beraterkollegen zurückgreifen und somit den gewünschten Mehrwert aus einer Hand gestalten.



## Kontakt



### Finanzierungsexperte

Enrico M. Moretti

Geschäftsführer

Dipl. Financial Planner (HfB)

Dipl. Restrukturierungsmanager (IFUS)

Dipl. Betriebswirt (VWA)

Bankkaufmann

Telefon 07941 / 64 81 498

Mobil +49 171 885 2562

Mail [enrico.moretti@creditgroup-bw.de](mailto:enrico.moretti@creditgroup-bw.de)

Web [www.creditgroup-bw.de](http://www.creditgroup-bw.de)