



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. Die Banken 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 schlüssige Kommunikationsstrategie, die gemeinsam mit dem Mandanten 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



Typischer Projektablauf - Schritt für Schritt zum Erfolg

Aufgabe	Aufgabenbeschreibung	Zeit
Erstgespräch/ Interview	Kennenlernen, Ziele/ Situation verstehen, Ziele vereinbaren	KW 1
Situationsanalyse	Sichtung der historischen Zahlen, betriebswirtschaftliche Analyse des Betriebes - auch unter Berücksichtigung der Banksichtweise, u.a. indikatives Rating, Marketinganalyse (Produkt-, Distributions-, Preis- und Kommunikationspolitik), Risikoanalyse	KW 1
Erstellen einer umfassenden Finanzplanung	Ergebnisplanung, Liquiditätsplanung, Bilanzplanung, Investitionsplanung etc. Inclusive Plausibilitätskontrolle	KW 2
Verschriftlichung des Geschäftsmodells (Businessplan mit Zahlenteil & Prosa)	Ausführliche Beschreibung der Situation und der Ziele, Darstellung des Geschäftsmodells mit der zukünftigen Entwicklung, Szenario-Analysen, Beschreibung des/r Alleinstellungsmerkmal/e, Chancen- und Risikoanalyse und deren Moderation, Branchen- und Marktbetrachtung, Planungen, Pre-Rating etc.	KW 3
Marktanalyse Finanzierungen" Erstellung des Kreditkonzepts	Welche Finanzierungen kommen in Frage (Zins, Laufzeit, Bedingungen, Covenants etc.), passen die Finanzierungselemente zueinander und wer sind die potentiellen Anbieter	KW 3
Präsentation der Ergebnisse INTERN	Präsentation der Ergebnisse vor den internen Stakeholdern (z.B.: Geschäftsführer, Beirat etc.)	KW 3
Präsentation der Finanzierungsanfrage EXTERN	Präsentation der Finanzierungskonzeption vor den ausgewählten Banken, Leasinggesellschaften, private Kapitalgeber, Alternative Finanzierer etc.	KW 4
Kommunikation	Begleitung der Mandanten bei den Kreditverhandlungen bis zur Finanzierungszusage.	KW 4 ff
Nachsorge	Verträge auf die vereinbarten Inhalte überprüfen, Terminverwaltung (z.B. Überwachung von Zinsänderungsterminen), Vorbereitung und Begleitung der Jahresgespräche mit den Banken, professionelles Controlling, Berichtswesen	



Investitionen gestalten - hier: Alternativen zur Hausbank

Ziel	Investitionen	Modernisierung Maschinenpark	Freies Kapital mit Eigenkapitalcharakter ohne Sicherheiten	Zuschüsse nicht rückzahlbare Investitionshilfen
Vorteil	hausbankunabhängig	Produktivität sichern	Finanzmittel zur Eigenkapitalerhöhung Ratingverbesserung Bilanzverbesserung	Investionserleichterung Renditeerhöhung
Kurzbeschreibung	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.
Zielbranche/ Voraussetzungen	Grundsätzlich alle Branchen (B2B-Geschäft) auch für Freiberufler	o Maschinenbau o produzierende Unternehmen	o bilanzierende Unternehmen o mindestens 3 Jahre am Markt	programmabhängig
Finanzierungshöhe (von/bis)	€ 200.000 / € 3.500.000	€ 200.000 / € 5.000.000	€ 500.000 / € 5.000.000	programmabhängig
Laufzeit	3 bis 5 Jahren	bis zu 60 Monaten	mindestens 5 Jahre	
Kosten	ratingabhängig von 2,99 % p.a. bis 5,99 % p.a.	ratingabhängige Monatsrate	ratingabhängig ab 6,5 % p.a.	
Besonderheiten	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
Vorteil	Erweiterung des Warenbestandes	"Beinfreiheit" Erhöhung der Produktivität	kostengünstige Liquidität	Erhöhung der Produktivität Verbesserung der Bilanzkennziffern	Schneller und unbürokratischen Absatz am Point of Sale
Kurzbeschreibung	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.
Zielbranche/ Voraussetzungen	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
Finanzierungshöhe (von/bis)	€ 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
Laufzeit	bis zu 180 Tagen	bis zu 36 Monaten (ggf. auch längere Laufzeiten)	offen	bis zu 60 Monaten	bis zu 60 Monaten
Kosten	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
Besonderheiten	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:

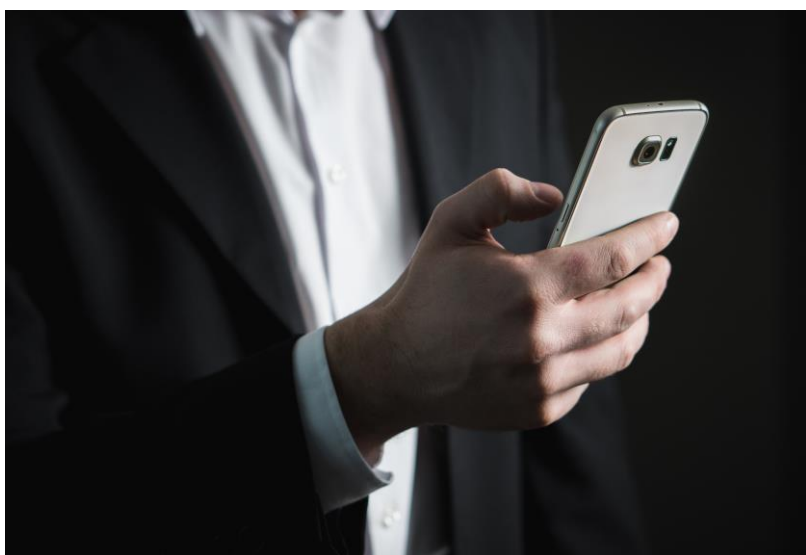
Die Welt der Banken und die Belange von Unternehmen.
Eine gute Basis für eine gelungene Bankkommunikation.

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

Web www.creditgroup-bw.de