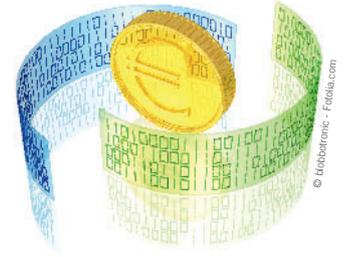


Digitale Chancen für die Finanzierungsberatung



Mittelständler verschenken bei der Finanzierung aufgrund ihrer Ideenlosigkeit oft bares Geld. Gute Finanzberater können das ändern – und neue digitale Plattformen helfen ihnen dabei, die besten Angebote für ihre Kunden zu finden.

Die Hausbank ist für den Mittelständler hierzulande noch immer die erste Adresse, wenn es um die Unternehmensfinanzierung geht. Dabei basiert die Fremdfinanzierung meist auf Bankkrediten. Obwohl sich das Finanzierungsangebot in den vergangenen Jahren vergrößert hat, ändert sich das nur sehr langsam. Der Wert einer strukturierten Finanzierung wird in vielen Unternehmen noch unterschätzt, das notwendige fachliche Know-how ist intern nicht immer vorhanden.

Ungenutzte Möglichkeiten

Das Beratungshaus Capmarcon beschreibt die Situation in seiner Studie zur Mittelstandsfinanzierung im August 2016 so: „Mittelständische Unternehmen messen der Strukturierung der Finanzen oder der Wahl des geeignetsten Finanzierungsinstruments nicht selten untergeordnete Bedeutung bei.“ Und so kommt es, dass Unternehmen Geld verschenken, weil sie kaum alternative Möglichkeiten der Finanzierung nutzen. Beim klassischen Kredit arbeiten sie zudem nicht unbedingt mit der Bank zusammen, die ihnen das beste Angebot bieten könnte.

Langsames Umdenken

Eine genauere Betrachtung der Finanzierungstrends lässt allerdings hoffen: Das vom Mittelstand bisher gemiedene Factoring etwa ist mittlerweile salonfähig geworden und erfreut sich zunehmender Beliebtheit. Die Umsätze der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes e.V. stiegen zwischen 2014 und 2015 um mehr als 10% an und erreichten mit 209 Mrd. Euro eine neue Höchstmarke. Das erste Halbjahr 2016 bestätigte den Trend noch einmal.

Capmarcon erwartet, dass Bankkredite in mittelständischen Unternehmen bis 2020 relativ an Bedeutung verlieren werden – sprich: Versicherer, Lieferanten, Kreditfonds oder ganz neue Investorentypen würden sich in den kommenden vier Jahren für immer mehr Unternehmen zu attraktiven Finanzierungsalternativen entwickeln.

Chancen für Berater

Für Finanzierungsberater sind das gute Nachrichten. Unternehmen, die nach neuen Finanzierungslösungen suchen, sind

mit der Unübersichtlichkeit des Angebots schnell überfordert. Hier kann der Berater einspringen. Von diesem erwartet das Unternehmen allerdings, dass er sich breit informiert und unterschiedliche Angebote einholt, bevor er die aus seiner Sicht geeignete Finanzierung präsentiert. Neue digitale Angebote können dem Berater helfen, diese Kundenerwartungen zu erfüllen und zugleich sein Netzwerk an Finanzierungspartnern zu erweitern.

Unterstützung durch FinTechs

Seit einigen Jahren schaffen FinTech-Unternehmen neue Möglichkeiten, um die Vorteile der Digitalisierung auch für Dienstleistungen im Finanzbereich zu nutzen. Dabei geht es in den meisten Fällen darum, Prozesse und Produkte zu optimieren – eher selten entwickeln die jungen Unternehmen völlig neue Finanzierungsideen. Für Finanzberater ist das Angebot von FinTechs dennoch sehr hilfreich. Das größte Finanzportal für den Mittelstand COMPEON beispielsweise bietet ihnen die Möglichkeit, unterschiedliche Finanzierungsoptionen für ihre Kunden zu prüfen und so schnell und effizient das passende Angebot zu finden.

COMPEON arbeitet mit mehr als 200 etablierten Banken, Leasinggesellschaften und Spezialanbietern zusammen. Berater und Vermittler können den Finanzierungsbedarf ihrer Kunden auf der Plattform in Form einer – öffentlich nicht sichtbaren – Ausschreibung einstellen und so gleichzeitig mehrere Angebote einholen. Dabei ist es möglich, mehrere Anfragen für unterschiedliche Kunden anzulegen und gleichzeitig bearbeiten zu lassen. Kostenpflichtig ist die Vermittlung nur im Erfolgsfall – und dann auch nur für den Kapitalgeber, d.h. die Bank, die Sparkasse oder die Leasinggesellschaft. ■