

credit shelf



12,50 €
N°05 | Juni 2019

magazin

Wir gestalten Mittelstandsfinanzierung.
Einfach. Schnell. Innovativ.



Seite 8

AUS DER PRAXIS

Sondermaschinenbauer Manuel Möck zählt für die Auftragsfinanzierung auf schnelle Kreditvergabe durch creditshelf

Seite 14

BLICK HINTER DIE KULISSEN

Agiles Projektmanagement mit Scrum: Wie es geht und was es bewirkt





MIT CREDIT SHELF

IN DEN DEUTSCHEN MITTELSTAND INVESTIEREN!

SIE...

- Sind ein legitimer, professioneller und institutioneller Investor und/oder Family Office?
- Suchen neue Anlagemöglichkeiten mit einem attraktiven Rendite-Risiko-Profil und ziehen hierfür Mittelstandskredite in Betracht?
- Suchen Anlagemöglichkeiten ab 10.000 EUR bei einem Einzelkredit und 250.000 EUR bei einem Kreditpaket mit einer Verzinsung von sechs bis 15 Prozent p.a.?

Dann investieren Sie in einzelne, klar definierte unternehmerische Projekte und Geschäftsmodelle des deutschen Mittelstands!

PROFITIEREN SIE VON...

- Einem direkten Zugang zu geprüften Kreditprojekten des Mittelstands über unsere Online-Plattform.
- Zwei starken Faktoren, die sich auf sinnvolle Weise überschneiden: einem attraktiven Marktumfeld mit niedrigen Zinsen sowie jeder Menge Investitionsbedarf für innovative Projekte mittelständischer Unternehmen.
- Einer Zusammenarbeit auf Basis eines Rahmens, in dem wir neue Anlageklassen, eine präzise Risikoanalyse und attraktive Renditen professionell miteinander verbinden. Unser erfahrenes Kreditanalysten-Team betrachtet hierfür durch ein offenes Scoring-Modell die Bonität der Kreditnehmer und ergänzt das quantitative Rating um eine umfassende qualitative Bewertung.
- Transparenz und Sicherheit über den gesamten Investment-Prozess hinweg.



Jetzt als Investor registrieren:
investor.creditshelf.com

**WIR GESTALTEN
MITTELSTANDS
FINANZIERUNG. EINFACH. SCHNELL. INNOVATIV.**

Weitere Informationen und aktuelle Kreditprojekte
finden Sie unter: www.creditshelf.com/de/investors



Liebe Leserinnen und liebe Leser,

wen sehen Sie leibhaftig vor sich, wenn von einem modernen Unternehmer die Rede ist? Unsere Antwort: Einen Vorreiter, Visionär und Vordenker – zumindest jemanden, der sich nicht von Herausforderungen einschüchtern lässt und neuen Trends offen gegenübersteht.

Was für ein Glück, dass wir Ihnen genauso jemanden in der aktuellen Ausgabe unseres creditshelf-Magazins vorstellen dürfen. Manuel Möck, Geschäftsführer der Walter Möck GmbH, übernahm nach mehreren Jahren der Vorbereitung das Unternehmen seines Vaters und durfte sich gleich zu Beginn seiner „Amtszeit“ mit den Folgen der Finanzkrise auseinandersetzen. Rund zehn Jahre später hat er den 65-Mitarbeiter-starken Betrieb als Komplettanbieter im Sondermaschinenbau etabliert. Was es heißt, Geschäftsführer im produzierenden Gewerbe zu sein und wo man beim visionären Unternehmertum überall ansetzen kann? Na beispielsweise in puncto Finanzierung: Bei creditshelf verschaffte er sich insgesamt fünfmal Kapital für das Vorfinanzieren von Großaufträgen – schnell, unkompliziert und vor allem erfolgreich. Lesen Sie seinen Bericht ab Seite 8 – vielleicht kommen Sie auch zu dem Schluss, dass das Hinzuziehen alternativer Finanzierungspartner eine Überlegung wert ist? Nicht nur vielleicht, sondern eher definitiv sollten sich die laut KfW-Mittelstandsstudie rund 842.000 Inhaberinnen und Inhaber mittelständischer Unternehmen mit dem Gedanken auseinandersetzen, wie und wann sie ihre Nachfolge angehen. Erfahren Sie, welche Möglichkeiten es neben familieninternen Lösungen wie bei Manuel Möck gibt – und welche Schritte sowie Herausforderungen Sie auf diesem Weg meistern müssen.

Doch genug von Herausforderungen. Reden wir von den Chancen. Und zwar von jenen, die den Unternehmeralltag mit Effizienz und Spannung bereichern. Als Fintech-Unternehmen können wir da nur positiv von den vielfältigen Möglichkeiten der Digitalisierung berichten: Wollen

Sie wissen, auf welchem Stand Sie sind und was Sie noch tun müssen, um zur „Smart Company“ zu werden? Der Schnellcheck, den wir Ihnen in diesem Heft vorstellen, bringt mit Sicherheit wichtige Erkenntnisse.

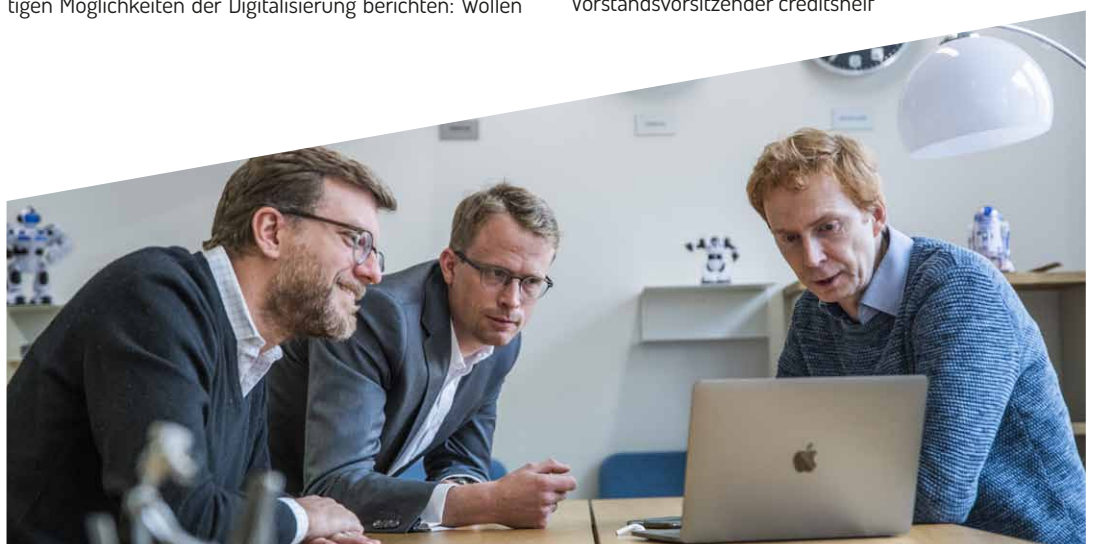
Smart sind auch die Methoden, derer wir uns bei creditshelf bedienen, um neue, noch bessere Produkte zu schaffen. Schon mal was von agilem Projektmanagement mittels Scrum gehört? Ursprünglich aus dem Bereich der Softwareentwicklung hat es sich zu einer allgemeinen Projektmanagement-Methode entwickelt. Erfahren Sie, wie es geht, und probieren Sie es doch gleich mal aus: In der Mitte des Heftes finden Sie die dafür notwendigen Utensilien. Unsere creditshelf-Mitarbeiter jedenfalls sind begeistert!

Und von diesen lernen Sie in der aktuellen creditshelf-Ausgabe auch so einige kennen. Welche Aufgaben haben sie? Womit beschäftigen sie sich jenseits ihres Arbeitsalltags, und was treibt sie an? Sie werden erstaunt sein, wie kunterbunt, vielfältig und offen das creditshelf-Team ist. Nicht nur als Arbeitgeber, sondern auch als Gestalter der digitalen Mittelstandsfinanzierung – davon können Sie sich gern persönlich einen Eindruck machen.

Werden Sie doch dafür einfach Teil unseres Netzwerks aus Mittelständlern, Investoren und Partnern. Visionäre sind herzlich willkommen – und jene, die von ihnen lernen wollen. Wir wünschen Ihnen nun eine spannende Lektüre. Und die ist natürlich auch gern digital mit unserem E-Paper möglich, das Sie sich unter e-paper.creditshelf.com herunterladen können.

*Freundliche Grüße,
Tim Thabe*

Dr. Tim Thabe
Gründungspartner und
Vorstandsvorsitzender creditshelf



Übersicht

3 EDITORIAL

4 INHALTSVERZEICHNIS UND IMPRESSUM

5 KOOPERATIONEN

Kooperation mit CrossLend schafft neue Möglichkeiten für Investoren und Mittelständler

6 3 FRAGEN AN...

Finanzexperte Dr. Gerhard Grebe über die Folgen des Brexit für Finanzindustrie und Mittelstand

8 AUS DER PRAXIS

Sondermaschinenbauer Manuel Möck zählt für die Auftragsfinanzierung auf schnelle Kreditvergabe durch creditshelf



12 KARRIERE

Wie sich creditshelf für die Nachwuchsförderung einsetzt

14 BLICK HINTER DIE KULISSEN

Agiles Projektmanagement mit Scrum: Wie es geht und was es bewirkt

16 TRENDS

Sind Sie digital aufgestellt? Nach dem Smart-Company-Test wissen Sie mehr!



18 KOOPERATIONEN

Mit stillen Reserven Liquidität freisetzen: Vorstellung Maturus Finance GmbH

20 TERMINE

Dialog schafft Mehrwert: Zahlreiche Veranstaltungen für Gespräche mit Fachexperten

22 FOKUS NACHFOLGE

Wir haben noch Zeit, oder? Die Nachfolge richtig und rechtzeitig angehen!

24 FOKUS NACHFOLGE

Und nun zu den Finanzen: Wie man den Unternehmenswert korrekt berechnet und Kapital für die Übernahme beschafft



26 KARRIERE

creditshelf-Mitarbeiter Victor Lanckriet: Sein Alltag zwischen Uni und Fintech

28 IMPULSE

Diskurs erwünscht: Unsere Influencer zu aktuellen Themen der Finanzwelt

30 BLICK HINTER DIE KULISSEN

Wir wachsen: Neuzugänge im creditshelf-Team



IMPRESSUM

Herausgeber/Verlag:

creditshelf Aktiengesellschaft
Mainzer Landstraße 33a
D - 60329 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 348 772 40
E-Mail: info@creditshelf.com
www.creditshelf.com

Vorstand: Dr. Tim Thabe (Vorsitzender),
Dr. Daniel Bartsch, Dr. Mark Wahrlich

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Rolf Elgeti

Eingetragen am Amtsgericht
Frankfurt a. M. - HRB 112087
Ust-ID: DE298667279

Verantwortlich im Sinne

des Presserechts:
Birgit Hass (Leiterin Marketing und
Kommunikation, creditshelf AG)

Anzeigenleitung:

Birgit Hass (Leiterin Marketing und
Kommunikation, creditshelf AG)

Leitung Aboservice:

Laura Gabriel (Marketing und
Kommunikation, creditshelf AG)

Internes Projektteam von creditshelf:

Birgit Hass, Fabian Brüggemann, Dr. Gregor
Heinrich, Jan Richardson, Laura Gabriel,
Nico Bleh, Richard Heller, Sebastian
Seibold, Zorana Bejtovic

Konzeption und Umsetzung:

ABG Marketing GmbH & Co. KG
www.abg-partner.de

Redaktion:

Ilka Stiegler, Dominik Schilling,
Cindy Knoblauch, Nora Körner
ABG Marketing GmbH & Co. KG

Layout und Gestaltung:

Alin Poetzsch
ABG Marketing GmbH & Co. KG

Druck:

RheinMail GmbH, Boppard

Bildnachweis:

- creditshelf AG
- Jan Bürgermeister
(www.fotostate.com)
- Laura Gabriel (creditshelf AG)
- Birgit Hass (creditshelf AG)
- Unternehmensfotos
- Bert Bostelmann
(www.bildfolio.de)

Redaktionsschluss: 29. März 2019

Druckauflage: 100.000 Exemplare
(1. Quartal 2019, IVW-geprüft)



Verkaufspreis:

Einzelheft: 12,50 EUR
Jahresabonnement: 39,99 EUR inkl.
Versandkosten inkl. MwSt (Inland)

VERLÄNGERTE WERKBANK

Kooperation mit CrossLend schafft neue Möglichkeiten für Investoren und Mittelständler



Mittelständler kennen mittlerweile die Vorteile von digitalen Kreditplattformen und bauen diese ergänzend zur Hausbank stärker in den Finanzierungsmix ein. Entsprechend groß ist der Erfolg dieser sogenannten Fintechs, deren plattformbasierte Geschäftsmodelle wie jenes von creditshelf bei Kunden immer beliebter werden. Allerdings wird mit zunehmender Größe der Plattformen und dem wachsenden Transaktionsvolumen ein breiterer Refinanzierungsmix seitens der Anbieter nötig. creditshelf machte sich hierfür auf die Suche nach intelligenten Möglichkeiten und wurde fündig: „Mit der CrossLend GmbH fanden wir einen professionellen, verlässlichen Partner“, so Dr. Daniel Bartsch, Vorstand der creditshelf AG. Mit der seit Dezember 2018 bestehenden Kooperation wurde deutschlandweit erstmalig das Angebot der digitalen Verbriefung von Mittelstandskrediten möglich.

Im Rahmen des regulären creditshelf-Kreditvergabeprozesses tritt CrossLend als Investor auf und kauft Kreditforderungen an. Anschließend werden diese verbrieft, sprich auf flexible und transparente Weise in handelbare Wertpapiere umgewandelt, über CrossLend an ausgewählte institutionelle Investoren weitergegeben. creditshelf erhält so indirekt Zugang zu weiteren institutionellen Investoren. Der über CrossLend ermöglichte vollautomatisierte, digitale Verbriefungsprozess erhöht die Transparenz der resultierenden Wertpapiere, schafft Fungibilität und hält die Transaktionskosten gering.

Neues Format für Investoren und breiterer Investorenpool für Mittelständler

„Mit der flexiblen Verbriefung von Mittelstandskrediten bieten wir neben unserem

plattformbasierten Vertrieb ein neues, innovatives Produkt, das für die Investoren sicherlich sehr interessant ist“, so Vorstand Bartsch, und er erläutert weiter: „Denn Mittelstandskredite werden von den Investoren grundsätzlich als vielversprechende Anlagemöglichkeit betrachtet. Allerdings können einige von diesen ihr Investment aus regulatorischen Gründen nicht über den direkten Ankauflweg bei creditshelf tätigen und suchen daher alternative Lösungen. Für diese haben wir mithilfe

„Mit der flexiblen, digitalen Verbriefung von Mittelstandskrediten bieten wir ein neues, innovatives Produkt und Investmentformat. Zudem erhöhen sich für die Mittelständler aufgrund des erweiterten Investorenkreises die Chancen, eine Finanzierung zu erhalten.“

Dr. Daniel Bartsch,
Vorstand, creditshelf Aktiengesellschaft

der Kooperation ein neues Investmentformat geschaffen und damit auch den Zugang zu Mittelstandskrediten weiter erleichtert.“ Zudem erhöht sich mit dem erweiterten Investorenkreis die Chance für die Mittelständler, eine Finanzierung zu günstigen Konditionen zu erhalten. „Insofern sprechen wir im Zusam-

menhang mit der digitalen Verbriefung durch CrossLend von einer verlängerten Werkbank“, so Dr. Bartsch.

Instrument der Verbriefung: „Comeback“ nach der Finanzkrise

Verbriefungen in der Zeit vor der Finanzkrise waren mit einem hohen Maß an Intransparenz, Anonymität und komplexen Strukturen behaftet. Das soll im Rahmen der Kooperation zwischen creditshelf und Cross-

Lend anders werden: „Wir arbeiten auf Basis eines handverlesenen Investorennetzwerks, sämtliche Prozessschritte und jeder einzelne Investor auf Seiten von CrossLend werden offengelegt sowie durch uns geprüft. Strukturierte und transparente Abläufe sind garantiert“, betont der creditshelf-Vorstand. Zu Beginn der Kooperation Ende letzten Jahres investierte zunächst ein institutioneller Investor über CrossLend monatlich einen mittleren einstelligen Millionenbetrag in das Neugeschäft von creditshelf. Ab dem zweiten Quartal 2019 soll ein zweiter hinzukommen. „An dieser Entwicklung ist ersichtlich, dass das Angebot gut angenommen wird. Wir freuen uns, nun mithilfe von CrossLend eine skalierbare Lösung und einen zusätzlichen Vertriebskanal gefunden zu haben, über den wir auch in Zukunft weitere Investoren mobilisieren können“, resümiert der creditshelf-Vorstand. Auch Marco Hinz, Chief Operating Officer bei CrossLend, lobt die Zusammenarbeit: „Wir als Anbieter einer digitalen Plattform, die einen Marktplatz für Kredite bietet, legen Wert darauf, den Kreditmarkt effizienter sowie transparenter zu gestalten. Hierfür sind wir schon immer auf der Suche nach Vorreitern und Partnern, die unseren Anspruch teilen. Mit creditshelf haben wir diesen gefunden.“

AUF WIEDERSEHEN, EU!

Der Brexit: Folgen für Finanzindustrie und Mittelstand



Prof. Dr. Dirk Schiereck

Themen, die den Mittelstand und die Finanzindustrie tangieren, gibt es in Hülle und Fülle. In ausnahmslos allen Belangen braucht es Experten, die mit ihrem Know-how, ihren Erfahrungen und ihrem Wissen einen Einblick in die neuesten Entwicklungen geben können – und das möglichst schnell, informativ und verlässlich. Prof. Dr. Dirk Schiereck ist Professor und Leiter des Fachgebiets Unternehmensfinanzierung und gibt gemeinsam mit creditshelf einmal jährlich die Studie Finanzierungsmonitor heraus. Er weiß die richtigen Fragen zu den richtigen Themen zu stellen. In unserer neuen Rubrik „3 Fragen an...“ wird er für uns hochrangige Fachmänner und -frauen zu den aktuellen und brennenden Themen der Wirtschaft interviewen. Dieses Mal im Fokus: der Brexit. Wo der eine abwartet und Tee trinkt, geht es bei den anderen in endlosen Debatten heiß her. So mancher macht sich ernsthaft Sorgen um die Zukunft. Berechtigt? Dr. Gerhard Grebe stand Rede und Antwort.

Welche Auswirkungen hat der Brexit auf den Finanzsektor?

Dr. Grebe: Die Finanzdienstleister haben relativ schnell nach dem Austrittsreferendum mit ihren Planungen begonnen, das europäische Geschäft auf den Kontinent zu verlagern und dort Banklizenzen zu beantragen, um weiterhin mit dem EU-Passporting Geschäfte in der EU betreiben zu können. Die Institute richteten ihre Planungen mehrheitlich so aus, dass sie auch für den Fall eines harten Brexits gut vorbereitet sind. Die deutsche Politik hat im Übrigen einiges getan, um die Attraktivität des deutschen Finanzplatzes zu erhöhen. Der Kündigungsschutz für Manager mit hohen Einkommen wurde gelockert, über die Änderungen der AGBs für institutionelle Kunden wird noch diskutiert. Bisher werden fast 50 Banken ihr

Geschäft von London nach Deutschland verlagern. Diese Banken werden nicht nur das europäische Geschäft von Frankfurt aus betreiben, sondern auch am deutschen Markt tätig werden. Das Angebot an hochwertigen Finanzdienstleistungen wird größer, der Wettbewerb im Firmenkundengeschäft wird härter werden. Von beiden Entwicklungen profitiert der Mittelstand.

Mit welchen Vorsorgemaßnahmen reagieren die mittelständischen Unternehmen bzw. was sollte der Mittelstand dringend im Zuge des Brexits beachten?

Dr. Grebe: Der Mittelstand muss Vorsorge auf die Erhebung von Zöllen im bilateralen Handel treffen und hat begonnen, Lieferketten zu ändern und mehr Produktion und Wertschöpfung in die EU-27 zu verlagern. Um für die unbekannte Übergangszeit lieferfähig zu sein, sind die Lager deutlich erhöht worden, was zu nicht unerheblichen Zusatzkosten führt. Weitere Probleme sind die Gültigkeit von Patenten aus dem Vereinigten Königreich für die EU – insbesondere ein Thema im Pharmasektor – sowie die internen steuerlichen Anpassungen wie die Änderungen im Transfer Pricing etc.

Wie schwer werden die Auswirkungen sein, je nachdem, ob es einen regulierten oder „harten“ Austritt aus der EU geben wird?

Dr. Grebe: Bereits heute hat sich die Stimmungslage in der Wirtschaft unter anderem durch den Brexit eingetrübt. Bei einem harten Brexit wird die Unsicherheit über eine längere Zeit deutlich zunehmen, was zu größeren Wachstumseinbußen diesseits und jenseits des Kanals führen wird. Ein regulierter Brexit würde diese negativen Auswirkungen abschwächen, wenn zum Beispiel sinnvolle Übergangsfristen festgelegt würden, die Friktionen im Wirtschaftsablauf vermeiden helfen.



Dr. Gerhard Grebe berät mit seinem Unternehmen banXconsult den Finanzdienstleistungssektor in strategischen sowie operativen Fragestellungen und ist als Vorsitzender der Landesfachkommission „Finanzmarktpolitik & Vorsorge“ des Wirtschaftsrats

Hessen tätig. Letztere nimmt Stellung zu Fragen der hessischen, deutschen und europäischen Finanzmarktpolitik und sucht den Dialog zu Politik, Finanzinstitutionen und anderen Verbänden in der Branche, um Impulse für politische Entscheidungen zu geben. In puncto Brexit verspürt er eine wachsende Unsicherheit, die Ergebnis der bislang fehlenden politischen Entscheidungen auf Seiten des Vereinigten Königreichs zum ausgehandelten Austrittsvertrag ist.

**Drei Fragen waren nicht genug?
Dann steht Ihnen Dr. Grebe für
weitere zur Verfügung:**

Dr. Gerhard Grebe
banXconsult GmbH
Frauenlobstr. 6, 60487 Frankfurt a.M.

Telefon: +49 69 707 957 11
Mobil: +49 173 661 21 38
gerhard.grebe@banxconsult.de

Treffen im Netzwerk der Besten

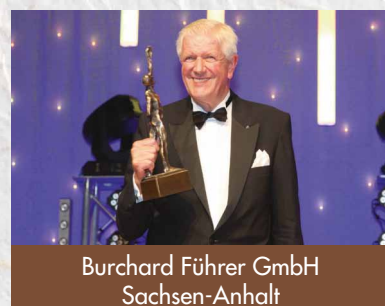
Nachhaltig Wirtschaften

25 Jahre Großer Preis des Mittelstandes

31. AUGUST 2019

MARITIM HOTEL **DRESDEN**

Gala zur Preisverleihung und Ball für
Sachsen, Sachsen-Anhalt,
Berlin/Brandenburg,
Mecklenburg-Vorpommern



Burchard Führer GmbH
Sachsen-Anhalt

14. SEPTEMBER 2019

MARITIM HOTEL **WÜRZBURG**

Gala zur Preisverleihung und Ball für
Bayern, Hessen, Thüringen,
Baden-Württemberg



GÜNZBURGER STEIGTECHNIK GMBH
Bayern

28. SEPTEMBER 2019

MARITIM HOTEL **DÜSSELDORF**

Gala zur Preisverleihung und Ball für
Rheinland-Pfalz/Saarland,
Schleswig-Holstein/Hamburg,
Nordrhein-Westfalen,
Niedersachsen/Bremen



monte mare Unternehmensgruppe
Rheinland-Pfalz

Hauptsponsor



Hauptmedienpartner



BUNDESBALL

19. OKTOBER 2019

MARITIM HOTEL **WÜRZBURG**

Gala zur Preisverleihung und Ball
Bundesweite Premier-Sonderpreise



ONI-Wärmetrafo GmbH
Nordrhein-Westfalen

Sind Sie dabei?

www.mittelstandspreis.com



GUT AUFGESTELLT

Mit dem richtigen Finanzierungsmix zum Komplettanbieter

Wenn man Manuel Möck eines zugestehen muss, dann, dass er sicherlich nicht den einfachsten Start als Geschäftsführer im elterlichen Betrieb hatte: Schon ein halbes Jahr nach Übernahme der Walter Möck GmbH warf die Finanzkrise ihre Schatten auf einen bis dato erfolgreich laufenden Betrieb. Rund zehn Jahre später ist davon kaum noch was zu spüren. Was Manuel Möck daraus gelernt, wie der den Betrieb nach der Wirtschafts- und Finanzkrise wettbewerbsfähig aufgestellt hat und welche Rolle creditshelf in seiner unternehmerischen Tätigkeit spielt? Hier erfahren Sie es!

Vom reinen Lohnfertiger zum Komplettanbieter

Mit Stolz kann Manuel Möck auf ein über 5.500 Quadratmeter großes Firmengebäude mit Produktionsstätte, Montagehalle, Verwaltung, eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung sowie Schulungsräumen blicken. Er ist seit 2008 Geschäftsführer der Walter Möck GmbH mit Sitz im baden-württembergischen Sonnenbühl. Das 1970 gegründete Unternehmen ist ein Anbieter mit breiter Maschinenbasis für die Komplettbearbeitung von verschiedenen Materialien in den Bereichen Sägen, Drehen, Fräsen, Schleifen, Tieflochbohren, Laser-Beschriftung sowie einer eigenen Konstruktion inklusive Elektro- und Montageabteilung. „Fernab der nüchternen Beschreibung des Geschäftsmodells sehe ich uns vielmehr als Dienstleister und Partner, der auf Augenhöhe mit den Kunden kommuniziert und gemeinsam Lösungen erarbeitet“, ergänzt der 39-jährige Geschäftsführer. Wenn er von Lösungen spricht, meint er die eigens kon-

struierten und individuell auf den Kunden zugeschnittenen Sondermaschinen, auf die sich das mittelständische Unternehmen spezialisiert hat. „Man kann sich darauf verlassen, dass vom bearbeiteten Teil bis hin zur fertig montierten Maschine alles aus unserem Haus stammt. Das findet bei den Kunden Anklang.“ Zu diesen zählen Automobilhersteller einschließlich ihrer Zulieferer, die Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik, der Turbinen- und Maschinenbau sowie die komplette Werkzeugbranche. „Natürlich können diese Unternehmen gesonderte Dienstleister für jeden einzelnen Produktionsschritt bis zur fertigen Maschine beauftragen. Nur wäre das an Komplexität, zeitaufwändiger Koordinierungsarbeit und fehlender Planungssicherheit kaum zu überbieten.“ Warum also nicht einfacher handhaben und einfach einen für alles beauftragen? Das sah auch Manuel Möck so und arbeitete in den vergangenen Jahren intensiv daran, das eigene Unternehmen als Komplettanbieter zu etablieren. Es überrascht daher nicht, dass von einer guten Dauerlastung die Rede ist: „Anfragen und Aufträge von größerem Umfang und mit kurzfristigeren Lieferzeiten sind keine Seltenheit. Welcher Dienstleister kann da schon nein sagen? Erst recht, wenn wir für einige unserer Großkunden Exklusivlieferant sind und zudem Wert auf eine langfristige Kundenbindung legen?“

Direkter Kurs auf Nachfolge

Für diese heutige Lage ist der 39-Jährige mehr als dankbar. Schließlich musste er sich rund zehn Jahre zuvor, kurz nach seinem Start als Geschäftsführer, mit den Folgen der Finanzkrise auseinandersetzen. „Das war eine

harte Bewährungsprobe, auf die ich allerdings bestens vorbereitet war“, erklärt Manuel Möck und meint damit den langen, intensiven Nachfolgeprozess. Übergeber war sein Vater Walter Möck, der den Familienbetrieb fast 40 Jahre leitete. „Er und meine Mutter haben das Unternehmen mit Leidenschaft geführt, ich selbst bin hier mit meiner Schwester Simone groß geworden. Zudem fand ich den Maschinenbau schon immer interessant und habe daher nach der Realschule zunächst eine Ausbildung zum Industriemechaniker in Reutlingen absolviert. Spätestens dann wusste ich ganz sicher, dass ich die Nachfolge antreten will.“ Gesagt, getan: Direkt nach seinem Abschluss stieg er ins Unternehmen der Eltern ein und lernte alle Unternehmensbereiche kennen. „Ich begann in der Produktion, ging weiter in die Montage und arbeitete mich hoch bis zur Leitungsposition. Um mich für die Montage im Sondermaschinenbau zu wappnen, habe ich direkt nebenher eine SPS-Ausbildung vollzogen und anschließend meinen Meister gemacht. Ein BWL-Studium rundete das Gesamtpaket ab: Ich war bereit.“ So wurde er zunächst ab 2006 bei der Südspan GmbH als Geschäftsführer eingesetzt, dem damaligen Tochterunternehmen der Walter Möck GmbH. 2008 stieg er schließlich bei der Walter Möck GmbH selbst ein.

Loslassen

Mit der Fusion der beiden Unternehmen Südspan GmbH und Walter Möck GmbH im Jahr 2009 wurde die Nachfolge an Manuel Möck offiziell. Die Gesellschafteranteile wurden neu geordnet: Schwester Simone Homburger ist mit ihrem kaufmännischen Hintergrund als Prokuristin im Bereich Personal und Buchhaltung tätig. Vater Walter Möck mit seinen 75 Jahren ist zwar kein Geschäftsführer mehr, aber wie es sich für einen leidenschaftlichen Unternehmer gehört, auch weiterhin ein unverzichtbarer Bestandteil im Betrieb. „Er pflegt unter anderem die Kundenbeziehungen, verantwortet das Gebäudemanagement, Versicherungen, Reparaturen und Patente. Allen voran ist er beratend für mich tätig. Auf sein in den vielen Jahren aufgebautes Know-how lege ich viel Wert.“ Was viele nicht können, Walter Möck allerdings felsenfest im Sinne einer geordneten Nachfolge einhält: Er lässt seinem Sohn komplett freie Hand und hält sich aus dem operativen Geschäft raus. Loslassen ist ja bekanntermaßen ein schwieriger Schritt für die Übergeber. „Stattdessen ist mein Vater sogar etwas erleichtert, dass er sich

nicht mehr mit den heutigen Anforderungen und Trends rund um Digitalisierung und modernen Warenwirtschaftssystemen auseinandersetzen muss.“ Genau das waren zu Beginn der Geschäftsführertätigkeit von Sohn Manuel allerdings nicht die einzigen Baustellen, um die er sich kümmern musste.

In eine neue Rolle hineinwachsen: vom „Knirps“ zum Chef

„Mich selbst als neuen Chef zu positionieren, das war schon ein Prozess für sich“, so der Geschäftsführer. „Schließlich gibt es viele Mitarbeiter, die mich noch als 10-jährigen Jungen kannten. Von dem 'kleinen Knirps' nun Anweisungen entgegennehmen zu müssen, ist verständlicherweise eine schwere Hürde. Das haben wir aber erfolgreich gemeistert.“ Heute ist der Chef mit seinen 65 Mitarbeitern zu einem unschlagbaren Team zusammengewachsen. „Ich bin stolz auf meine Mitarbeiter, für die meine Tür immer offensteht. Gleichzeitig erwarte ich jedoch auch, dass gewisse Spielregeln und Hierarchien eingehalten werden, dazu habe ich gute Führungskräfte im Unternehmen etabliert.“ Und so zeigt sich, was Manuel Möck unter dem Begriff „Familienunternehmen“ versteht: „Er bezieht sich nicht nur auf das Verwandtschaftsverhältnis zwischen Übergeber und Nachfolger, sondern auch auf das respektvolle Miteinander unter den Kollegen, die kurzen Entscheidungswege und die Kom-

„Der Kreditprozess bei creditshelf lief erstaunlich schnell ab. Das hilft einem Unternehmer ungemein. Schließlich muss man planen und schnell wissen, ob man einen Auftrag oder einer Investition zusagen kann oder nicht.“

Manuel Möck,
Geschäftsführer, Walter Möck GmbH



munikation sowohl mit den Kunden als auch mit den Angestellten. Unkompliziert, flexibel, schnell und persönlich. Das ist es, was uns voranbringt.“

Alter und Qualifikation der Mitarbeiter kein K.O.-Kriterium

Fähige Mitarbeiter zu finden und zu binden, ist in Zeiten des Fachkräftemangels für jeden Geschäftsführer eine Herausforderung. Was das angeht, müssen nach Ansicht von Manuel Möck einige Geschäftsführer an ihrer Einstellung arbeiten. Das fängt schon beim Auswählen und Einschätzen der Bewerber an. Er unterscheidet zwischen zwei Säulen. Zum einen achtet er auf die Qualifikation und fachliche Gewandtheit. Auf der anderen Seite sind es allerdings auch die Soft Skills wie Zuverlässigkeit, Teamfähigkeit, Fleiß oder der Wille, dazuzulernen. „Ausgeprägte Soft Skills können eine mangelnde Qualifikation sehr gut

ausgleichen. Anders herum gestaltet es sich schwieriger. Ein Fußballer kann zum Beispiel das größte Talent überhaupt sein. Erscheint er aber unpünktlich zum Training, schöpft seine Leistung nicht ab, oder setzt sich nicht für seine Mannschaft ein, bringt das dem Team auch herzlich wenig“, erklärt der leidenschaftliche Ex-Fußballer Manuel Möck. „Aus diesem Grund achte ich sehr stark auf die grundlegende Einstellung der Bewerber. Wir haben deswegen teilweise über 60-Jährige eingestellt, die heute zu den zuverlässigsten Mitarbeitern gehören.“ Neben den besten Leuten braucht es bei der Walter Möck GmbH auch hochwertige Maschinen, um die komplette Bandbreite an Dienstleistungen abbilden zu können. Genau dafür wurde kräftig investiert, bis 2008 die Finanzkrise zuschlug.

Aus Fehlern lernen

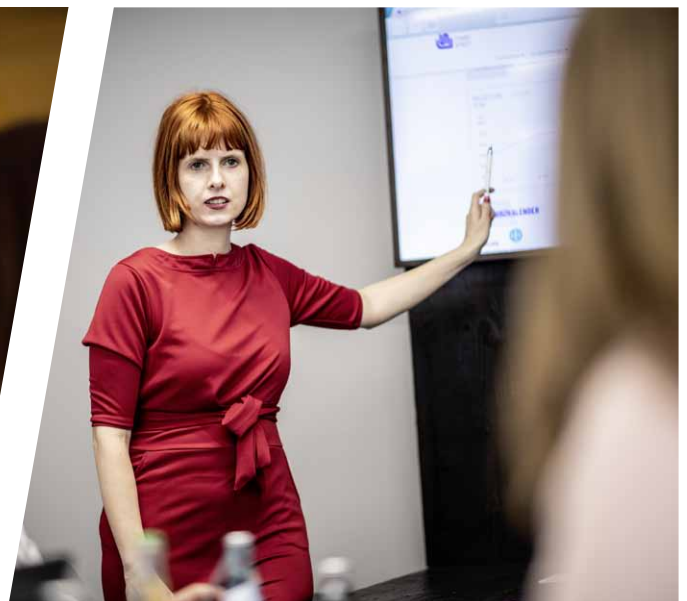
„Wie viele Mittelständler hat es auch uns finanziell hart getroffen“, erinnert sich der Geschäftsführer. „Einfach so weitermachen, wie bisher ging jedoch nicht. Wir haben uns die Finanzkrise zum Anlass genommen, Schwachstellen in der Unternehmensführung zu erkennen und Strukturen neu aufzustellen.“ Ziel war es, sich einen Puffer aufzubauen und im erneuten Ernstfall auf Alternativen zurückgreifen zu können. Das betrifft zum einen den Ausbau des Partner- und Lieferantennetzwerks, aber auch die Neuaufstellung der Finanzierungsstruktur. Früher arbeitete man bei der Walter Möck GmbH mit ein bis zwei Hausbanken zusammen, über die mit den langfristigen Krediten die Standardauslastung im Betrieb abgesichert wurde. Heute bedient man sich eines breiten Mixes aus mehreren Geldgebern und Modellen.

Auftragsvorfinanzierung mit creditshelf: unkompliziert und schnell

Manuel Möck setzt heute hierunter auf drei bis vier Hausbanken, die eine Grundfinanzierung darstellen. Was er zusätzlich suchte: einen Partner für die Vergabe von schnellen, unbesicherten Krediten. Der Unternehmer erklärt, warum: „Wir sind auf rechtzeitige Materiallieferungen und Einkäufe angewiesen, waren allerdings in der Vergangenheit auch mal mit der Situation konfrontiert, dass die Lie-

„Digital und persönlich sind für creditshelf keine widersprüchlichen Begriffe. Die Mittelständler sind es schon allein von ihrer Hausbank gewohnt, einen persönlichen Betreuer zu haben. Hier gehen wir vollkommen mit und ergänzen diesen Aspekt um eine schnelle Entscheidung über das Ja oder Nein eines Kreditarrangements“.

Richard Heller,
Firmenkundenbetreuer, creditshelf Aktiengesellschaft





ferzeiten kurzerhand von vier auf zwölf Wochen erhöht wurden. Um solchen Engpässen vorzubeugen und dennoch die Liefertreue für unsere eigenen Kunden zu gewährleisten, habe ich mein Lager aufstocken müssen. Das bindet immens Kapital.“ Doch nicht nur das beträchtliche Aufstocken des Lagers war der Anlass für kurzfristige Finanzierungsbedarfe. Lieferzeiten von vier bis 14 Monaten und ein Volumen im Schnitt von 300.000 EUR allein bei einem Auftrag: Diese Rahmenbedingungen lassen erahnen, wie wichtig es ist, schnell an frisches Kapital zu kommen: „Bis die vollständige Summe von unserem Kunden auf dem Konto ist, dauert es mit Blick auf die Lieferzeit sehr lange, speziell im Sondermaschinenbau. Trotz einer Teilanzahlung pro Auftrag kommen wir nie um eine Vorfinanzierung unsererseits herum. Umso größer ist die Herausforderung, wenn unsere Kunden schlagartig wachsen und Auftragsvolumen dann noch um das Doppelte ansteigen.“ Genau solche Anlässe sind es unter anderem, zu denen das Fintech-Unternehmen creditshelf AG den Unternehmern als verlässlicher Partner zur Seite steht.

Digital und dennoch persönlich

Auf creditshelf ist der Geschäftsführer bei einer simplen Internetrecherche aufmerksam geworden. Von Vorbehalten gegenüber Fintech-Unternehmen keine Spur: „Die neuen Player auf dem Finanzierungsmarkt sind für uns Mittelständler eine echt gute Alternative. Banken sind nun mal sehr stark reglementiert und müssen eine viel größere Bandbreite an Dienstleistungen abdecken. Fintechs hingegen besetzen spezielle Nischen und haben dadurch deutlich mehr Kapazitäten sowie Ressourcen.“ Das merkte der Unternehmer auch in der Zusammenarbeit mit creditshelf. Zuständig für ihn war der 29-jährige Richard Heller, mit dem der Geschäftsführer von Anfang an ein vertrautes, persönliches Verhältnis aufgebaut hat. Gerade der persönliche Aspekt hat für das Team von creditshelf einen mindestens genauso hohen Stellenwert wie die digitalen, automatisierten Prozesse. Firmenkundenbetreuer Richard Heller erklärt: „Digital und persönlich schließen sich für uns nicht aus, sondern gehen Hand in Hand. Die Mittelständler schätzen es und sind es von ihrer Hausbank gewohnt, einen persönlichen Betreuer zu haben. Hier gehen wir vollkommen mit.“ Das kann Zorana Bejtovic, Head of Risk bei creditshelf, nur bestätigen und ergänzt: „Der Unterschied ist eben nur, dass die Entscheidung bezüglich des Kreditarrangements aufgrund unserer Technologien und Algorithmen viel schneller getroffen werden kann.“ Eine Tatsache, von der Manuel Möck sich persönlich überzeugen konnte: „Es ist unfassbar, wie schnell der Kreditanfrageprozess abläuft, schon allein von der Anfrage bis zur Kreditzusage verging gerade mal eine Woche. Einem Unternehmer, der planen und schnell wissen muss, ob er ei-

nen Auftrag zusagen kann oder nicht, hilft das ungemein. Hinzu kommt, dass ich meine Unterlagen unkompliziert digital einreichen konnte. Wenn etwas fehlte, nahm mein Firmenkundenbetreuer sofort Kontakt zu mir auf. Im gesamten Prozess hatten wir immer einen kurzen Draht.“

Mehrere Finanzierungsprojekte über creditshelf abgewickelt

Die Begeisterung des 39-jährigen Geschäftsführers schlägt sich auch in der Anzahl der Finanzierungsanfragen nieder. Insgesamt fünf Finanzierungsprojekte mit einem Gesamtvolumen von 1,4 Millionen EUR hat er seit Ende 2016 gemeinsam mit creditshelf umgesetzt – eine Mischung aus kurz- und mittelfristigen Krediten mit Laufzeiten von sieben bis 36 Monaten. „Finanzierungsanfragen in dieser Menge und mit diesen Laufzeiten sind ganz typisch für das produzierende und verarbeitende Gewerbe. Erst recht, wenn man wie bei der Walter Möck GmbH seit 2016 jedes Jahr im Schnitt um acht Prozent gewachsen ist“, so Firmenkundenbetreuer Richard Heller. Ob das auch in der Zukunft so weitergehen wird? Die Pläne von Manuel Möck jedenfalls verheißen Gutes.

Fester Bestandteil im Finanzierungsmix

„Neben dem Ausbau des Sondermaschinenbereichs möchte ich unsere Unternehmensprozesse digitalisieren und Abläufe mithilfe eigens konstruierter Anlagen weiter automatisieren. So haben wir beispielsweise eine eigene Maschine mit optimierter Sägetechnik entwickelt, die bereits patentiert ist. Effizienz wird für uns mit Blick auf die kurzfristigen Kundenanfragen und einer beständig großen Auftragslage immer wichtiger“, so der Geschäftsführer, über den sich der creditshelf-Firmenkundenbetreuer nur lobend äußern kann: „Es ist beachtlich, wie Manuel Möck den Spagat zwischen einer derart breiten Angebotspalette und der stark ausgeprägten Wertschöpfungstiefe schafft. Sein Innovationsdrang und das kundenfreundliche Denken sind meiner Ansicht nach genau der richtige Ansatz, um auch weiterhin erfolgreich und wettbewerbsfähig zu sein. Wir sind gespannt wie es weitergeht und würden uns sehr freuen, auch weiterhin Teil in seinem Finanzierungsmix zu sein.“



MULTITALENT KREDIT ANALYST 4.0



Bei creditshelf beschäftigen sich die Experten seit geraumer Zeit mit diesen Themen – und bauen an entsprechenden Modellen sowie Softwarelösungen. „Unser Ziel

ist es, Kreditentscheidungen mit einer fundierten Datenbasis zu objektivieren und Ergebnisse reproduzierbar zu machen“, erläutert Dr. Währisch. „Das geht nur, wenn man die Kreditentscheidung nach klar definierten Kriterien auf solider Datenbasis trifft und nicht – wie heute noch vielfach üblich – primär von der Expertise eines Senior Credit Analyst getrieben wird.“

Ausbildung der Kreditanalysten modernisieren

Auf diesen Erfahrungen möchte auch die Geschäftsführung der DVFA-Akademie aufbauen und die Ausbildung der Kreditanalysten modernisieren. Zukünftig könnte das Zertifizierungsprogramm mehr auf die Themen Daten, Programmierung, Netzwerkabfrage und Strategie ausgerichtet werden. „Kreditanalysten müssen in die Lage versetzt werden, die von ihnen benötigten Modelle selbst zu strukturieren und mit den Software-Entwicklern auf Augenhöhe zu sprechen“, ist sich der creditshelf-Vorstand sicher. Mit seinem Impulsvortrag „Neu denken: Kreditanalyse 4.0 als essenzieller Baustein zur Smart Economy“ wollte der creditshelf-Vorstand bei den angehenden Kreditanalysten ein Umdenken anstoßen, um die dringend nötigen Veränderungsprozesse im Kreditmarkt auf den Weg zu bringen. „Die DVFA ist da für uns ein guter Sparringspartner und gleichzeitig ein Motor im Finanzmarkt.“

Um diese Impulse auch zukünftig setzen zu können, aber vor allem um das eigene Geschäftsmodell zu treiben, setzt creditshelf verstärkt auf internationale Fachkräfte. „Weltweit sind viele junge Menschen unterwegs, die etwas bewegen, Neues entwickeln und Althergebrachtes hinterfragen wollen. Sie suchen die Herausforderungen, die wir ihnen bieten können“, erläutert der Experte für Kreditrisiken. Gleichzeitig wären diese jungen Leute gewillt, auf die Bedürfnisse der Kunden in den mittelständischen Unternehmen einzugehen und Wege in die Zukunft aufzuzeigen. Mit einer technologie- und datenbasierten Analyse sei es möglich, den Kunden einen Mehrwert zu bieten und ihnen schnelle Lösungen für ihr Kreditproblem zu eröffnen – Kern des erfolgreichen creditshelf-Geschäfts.

KREDITANALYSE 4.0

In seinem Vortrag an der DVFA-Akademie erläuterte Dr. Mark Währisch die Fragestellungen, die Kreditanalysten zukünftig beantworten können sollten:

- Welche Daten brauche ich für meine Bewertung?
- Welche Daten sind auf Kunden- und auf Kundenseite überhaupt verfügbar?
- Wie weit ist die Datenbasis auf Kundenseite aus?
- Wie unterstütze ich meinen Kunden, seine Unterlagen digital aufzubereiten und die richtigen Schlüsse für seine operativen und finanziellen Themen zu ziehen?
- Welche Daten erhalte ich aus anderen Quellen, um meine Entscheidung auf ein solides Fundament stellen zu können?
- Wie strukturiere ich mein Datenmodell, um Daten einheitlich mit geringer Fehlerquote zu erfassen und zu belastbaren Aussagen zu kommen?
- Wie verknüpfe ich die mir vorliegenden Daten, um verlässliche Aussagen über die Kreditwürdigkeit zu erhalten?
- Wie binde ich neue Erkenntnisse sinnvoll in bestehende und bereits validierte Kreditmodelle ein?

Ziel sollte es sein, dass Kreditanalysten qualifizierte Antworten auf diese Fragen geben können und so neue Strategien für die Analyse von Kreditanfragen entwickeln.

Die zukünftige Entwicklung der Finanzwirtschaft hängt von fähigen Köpfen ab, die mit Strategie und neuen Ideen die anstehenden Herausforderungen bewältigen. creditshelf engagiert sich daher für ihre Ausbildung und ihre zukünftigen Qualifikationen.

Geplant war eigentlich nur ein informatives Meeting mit einem fachlichen Feedback zur Ausbildung an der Finanzakademie der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management. Als Resultat hielt creditshelf-Vorstand Dr. Mark Währisch im Mai einen Vortrag vor Teilnehmern des Programms „Certified Credit Analyst – CCrA“. Ziel war es, neue Impulse für die Ausbildung der Kreditanalysten zu geben.

„Der zukünftige Analyst ist ein Multitalent, das Erfahrung in der Kreditvergabe, aber vor allem auch im Bereich der Daten hat“, erläutert Dr. Mark Währisch seinen Standpunkt. „Aktuell sind viele Analysten vom ersten Tag ihrer Ausbildung bis hin zu erfahrenen Experten deutlich zu klassisch unterwegs. Viel zu wenige Spezialisten sind für die Kreditanalyse 4.0 geeignet.“



NEU! DIGITAL! MITTELSTAND!

www.businessbuddy.info





KURZE SPRINTS FÜR EIN GROSSES ZIEL

Mit erprobten Methoden lassen sich Projekte in Unternehmen deutlich effizienter umsetzen. Agilität ist dabei das Schlagwort sowohl für das Projektmanagement als auch für die Softwareentwicklung nach dem Modell Scrum. Wie das zum Erfolg von creditshelf beiträgt, verraten wir Ihnen hier.

Scrum ist bei creditshelf nicht mehr wegzudenken. Schon früh wurde es in der IT eingesetzt. Doch was genau ist das Geheimnis hinter dem englischen Begriff? Scrum ist eine in vielen Unternehmen eingesetzte Methode, deren Erfolg zum einen in ihrer spezifischen Rollenverteilung, zum anderen in den relativ kleinen Entwicklungsschritten und stetigen Validierungskreisläufen begründet liegt. Scrum wurde konzipiert, weil viele Produktentwicklungen zu komplex sind, um von vornherein komplett durchdacht und strukturiert zu werden. „Man müsste hellsehen können, um derartige Projekte mit all ihren Details planen zu können“, weiß Dr. Gregor Heinrich, Chief Technology Officer (CTO) bei creditshelf.



Wie beim Training: In kleinen Schritten zum Erfolg

Ganz einfach beschrieben, funktioniert Scrum wie ein Lauftraining: Viele kleine Sprints wechseln sich mit der Bewertung des bis dahin Erreichten und dem neuen Definieren des nächsten kleinen Ziels ab. Mit vielen Sprints und dem permanenten Nachstellen erreicht man schließlich das Ziel. Konkret heißt das: Alle Anforderungen an das Projekt werden in einer Liste gepflegt, ergänzt und priorisiert. Alle zwei Wochen treffen sich die Teams bei creditshelf nach dem im Sprint bewältigten Abarbeiten eines Pakets, aktualisieren die Liste, nehmen sich das nächste Paket von Teilaufgaben vor und arbeiten es ab. In jedem dieser Meetings werden die bisherigen Ergebnisse analysiert

und die Richtung des Projekts gegebenenfalls justiert. Ändern sich die Anforderungen, kann man schnell nachsteuern.

Ebenso wie der Prozess strukturiert ist, so sind auch die Rollen der handelnden Personen klar definiert: Der Product-Owner stellt die fachlichen Anforderungen und priorisiert sie, der Scrum-Master managt den Prozess und beseitigt Hindernisse, schließlich entwickelt das Team das Produkt. Alle diese Personen – sowie häufig auch spätere Nutzer und andere Stakeholder – treffen sich regelmäßig zu sogenannten Sprint-Reviews, also Rückblicken nach dem gerade absolvierten Sprint. Dort validieren sie die Umsetzung und bestimmen gegebenenfalls weitere Anforderungen. „Das Spannende hierbei ist, dass bei jedem Sprint Anpassungen an den Vorgaben und Anforderungen gemacht werden können. Damit umgeht man lange und aufwändige Anforderungsdokumentationen. Ein weiterer Vorteil ist, dass Kunden sehr früh etwas in die Hand bekommen“, erläutert Dr. Heinrich. Die klassische und oft unbefriedigende Methode wäre: anfangs detailliert spezifizieren, dann lange abarbeiten und am Ende feststellen, dass die Anforderungen nicht den eigentlichen Bedürfnissen der Nutzer entsprechen. „Scrum umgeht das elegant, indem es eine enge Feedbackschleife im Turnus der Sprints einführt. Die Methode trägt zudem dazu bei, dass Entscheidungen dort getroffen werden, wo das meiste Wissen in der Organisation vorliegt“, betont der CTO. Verbesserungsvorschläge aus dem Team kommen so direkt dem Produkt zugute. In den Meetings lassen sich auch Parameter nachstellen, wie die Ressourcen in den Teams. Ein demokratisches Modell für effizientes Projektmanagement.

Mehr Teams, mehr Sprints

Dr. Heinrich erläutert: „Bisher haben wir Scrum erfolgreich in der Softwareentwicklung eingesetzt – seit 2019 nutzen wir die Methode auch im Datenteam zur Analyse und zum Sammeln der Daten. Die Prozesse zwischen beiden Teams haben wir harmonisiert, so dass wir dasselbe Vorgehen zum Definieren der Anforderungen nutzen können.“

Das Datenteam hat dabei die Aufgabe, Risiken in den Kundendaten zu analysieren, die Effektivität von Marketing- und Vertriebsmaßnahmen zu messen sowie die Effizienz des gesamten Kreditprozesses sicherzustellen. So wird beispielsweise regelmäßig überprüft, ob die angeforderten Dokumente bei den kreditanfragenden Unternehmen tatsächlich umgehend verfügbar sind oder ob dieser Punkt zu einem Abbruch des Anfrageprozesses führt.

„Letztlich trägt diese Arbeit zu einer erhöhten Kundenzufriedenheit bei, da wir schneller liefern können“, weiß der CTO.

Das Softwareteam von creditshelf hingegen kümmert sich um die Entwicklung der digitalen Mittelstandskreditplattform. Eine gute User-Experience – also das Anwendererlebnis – ist ihr oberstes Ziel. Dabei sitzen die Anwender sowohl auf Kreditnehmer- und Investorensseite als auch im Team von creditshelf.

Scrum sorgt für Transparenz und Zufriedenheit

Wie bereits erwähnt, organisiert sich das Team bei Scrum selbst – man kommt deshalb ohne steile Management-Hierarchie aus. Die Popularität der Methode fußt unter anderem auf der Kundenzufriedenheit und dem daraus resultierenden positiven Feedback, aber auch auf dem Umgang mit der allgegenwärtigen Dynamik von Anforderungen sowie der schnellen Sichtbarkeit von Ergebnissen. „Die Mitarbeitenden sehen klare Vorteile durch eine strukturierte Methode, Anforderungen zu erheben. Scrum befördert zudem die Transparenz im Business, verbessert die Zusammenarbeit innerhalb der Teams und sorgt für höhere Zufriedenheit“, sagt Dr. Heinrich. Wie beim Lauftraining stärken die Sprints die Leistungsfähigkeit, das Reaktionsvermögen und die Grundschnelligkeit. Daraus ergibt sich ein Wettbewerbsvorteil, den sich auch andere Unternehmen in ihrer Branche durch den Einsatz von Scrum zunutze machen könnten – auch über die Softwareentwicklung hinaus.

UNSER TIPP FÜR DIE SCRUM-MEETINGS: PLANNING POKER

Jeder Projektmanager und -mitarbeiter kann bestätigen, wie schwer es ist, Prioritäten zu setzen oder den Ressourcen- sowie Zeitaufwand für bestimmte Aufgaben zu schätzen. Mit Planning Poker lässt sich genau diese Herausforderung in spielerischer und agiler Form meistern. Im Gegensatz zum klassischen Poker spielen die Projekt-Mitarbeiter nicht gegeneinander, sondern miteinander. Wie es funktioniert, lesen Sie auf den heraustrennbaren Seiten im Mittelteil des Magazins!



IST IHR UNTERNEHMEN DIGITAL AUFGESTELLT?

Mittelstandsunternehmen sollten die Digitalisierung intensiver betreiben, um für die Zukunft gerüstet zu sein – da sind sich alle Experten einig. Doch wo sollte man ansetzen?

Unternehmen investieren 169 Mrd. EUR in Maschinen, Gebäude und Einrichtungen, aber nur 14 Milliarden in die Digitalisierung. „Digitalisierungsprojekte werden zu selten und zu zaghaft angegangen“, sagte Jörg Zeuner, Chefvolkswirt der KfW-Bankengruppe. Als problematisch bezeichnete er gegenüber dem Handelsblatt nicht nur das fehlende Tempo, sondern auch den engen Blick: „Digitalisierungsvorhaben werden häufig nur auf die Möglichkeit von Effizienzgewinnen reduziert.“ Auf dem Digital Growth Forum am 9. April wollten creditshelf, Google und die Online-Marketingagentur Klickkonzept diesem Trend entgegensteuern.

Bei der eintägigen Veranstaltung referierten Experten über Wachstum und Internationalisierung in Zeiten der Digitalisierung. Sie fragten: Wie behalten Unternehmen aus dem Mittelstand den Anschluss? Detailliert wurden Themen wie Digitalisierung, Marketing-Automatisierung, Finanzierung 4.0 oder Webdaten-Management behandelt. Ziel war es, Digitalisierungsprozesse und potentielle Wachstumschancen für Mittelständler aufzuzeigen.

Testen Sie doch mal, wo Sie bei der Digitalisierung stehen

Wer an der Veranstaltung nicht teilnehmen konnte, kann testen, wie smart und digital sein Unternehmen aufgestellt ist. Man sollte sich jetzt nicht abschrecken lassen: Schnelle Online-Tests gibt es zwar einige – aber nur wenige, die von renommierten Institutionen initiiert wurden: Universität Paderborn, Ostbayerische Technische Hochschule Regensburg, Unternehmensberatung KPMG und das DUB UNTERNEHMER-Magazin sind die Partner bei dem „Smart-Company-Schnellcheck“. Unternehmer haben hier die Möglichkeit, zwölf Fragen zur Digitalisierung in maximal fünf Minuten zu beantworten. „Die Digitalisierung ist der ak-

tuelle Trend, den kein Unternehmen verschlafen darf“, betont Nico Bleh, Leiter der IT von creditshelf. „Deshalb sollte man wissen, wo das eigene Unternehmen steht.“ Bei dem Test bewerten die Verantwortlichen selbst die abgefragten Aktivitäten auf einer Skala von null bis zehn – von „trifft überhaupt nicht zu“ bis „trifft voll und ganz zu“. Sie erhalten live und direkt nach ihrer Einschätzung den Durchschnittswert der deutschen Wirtschaft angezeigt, ehe die nächste Frage aufpoppt.

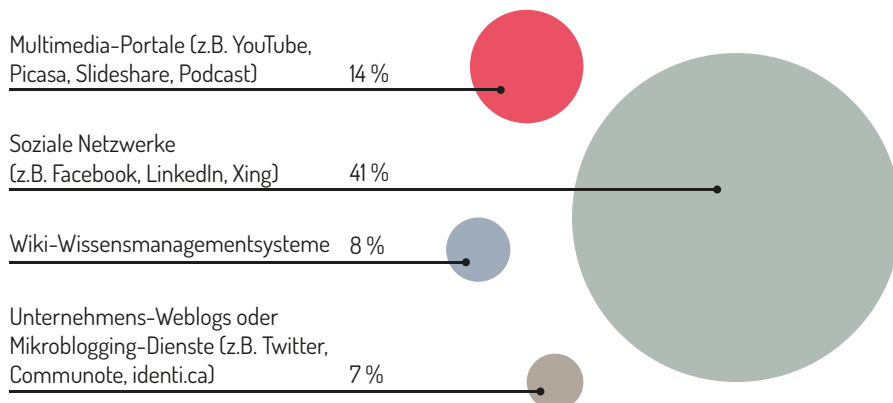
Impuls für weitere Digitalisierung

Wer sich durch die zwölf Fragen geklickt hat, erhält darüber hinaus eine direkte Kurzauswertung auf dem Bildschirm mit ausgewähl-

ten Erkenntnissen aus der Befragung. Parallel schickt KPMG eine „Persönliche Übersicht“ zur Standortbestimmung und den Chancen Ihres Unternehmens – unter anderem mit allen eigenen Antworten, dem jeweiligen Benchmark und einer Handlungsempfehlung. Laut den Initiatoren des Checks hat diese Auswertung einen Wert von mindestens 500 EUR. „Mit diesem Test wird ein Impuls gegeben, sich weiter mit dem Thema zu beschäftigen und die Digitalisierung im eigenen Haus voranzutreiben, um bei Industrie 4.0, dem Internet of Things oder der individualisierten Kundenkommunikation nicht ins Hintertreffen zu geraten“, erklärt Bleh.

Wie wichtig es ist, solche Impulse zu geben, zeigt ein Blick in die Statistik: Im vergangenen Jahr hatten sechs Prozent der Betriebe mit 50 bis 249 Beschäftigten noch nicht einmal eine eigene Website. Bei den Kleinunternehmen mit bis zu neun Beschäftigten waren es sogar 37 Prozent. Heißt im Umkehrschluss: Nur zwei Drittel dieser Unternehmen hatten eine Online-Präsenz – über deren Qualität diese Statistik noch nicht einmal etwas aussagt. Noch gravierender sieht es bei der Social-Media-Nutzung aus: Lediglich 41 Prozent nutzten soziale Netzwerke, wie Facebook, LinkedIn oder Xing. Dazu meint der IT Spezialist: „Es kann nicht sein, dass ich im Jahr 2019 ein Unternehmen nicht im Internet finde. Als Konsumenten sind wir es gewohnt, sofort und überall Informationen online zur Verfügung zu haben. Deshalb will ich auch im B2B meine Frage online klären und idealerweise auch in einen direkten Dialog mit dem jeweiligen Unternehmen treten können.“

ANTEIL DER UNTERNEHMEN MIT SOCIAL-MEDIA-NUTZUNG NACH PLATTFORMEN IN DEUTSCHLAND IM JAHR 2017



Quelle: www.statista.com



MACH MIT!

Direkt zum Smart-Company-Schnellcheck:
smartcompanytest.creditshelf.com



SALE & LEASE BACK:

Objektbasierte flexible Unternehmensfinanzierung



MATURUS FINANCE GMBH

Kontakt Deutschland:

Telefon: +49 40 300 39 36-250

Kontakt Österreich:

Telefon: +43 01 310 1192

E-Mail: info@maturus.com

Web: www.maturus.com

Maturus Finance GmbH – Partner im creditshelf-Netzwerk

Die Zinsen sind niedrig, die Finanzierungsbedingungen gut, die Wirtschaftslage noch recht stabil – eine vermeintlich komfortable Situation für Mittelständler. Gerade jetzt sollten Unternehmer deshalb die Zeit investieren, die Finanzierungsstruktur nachhaltig für die Zukunft anzupassen und sich mehrere Geldgeber an Bord zu holen. Abhängig vom Geschäftsmodell, den Besonderheiten und natürlich den Plänen für die Zukunft empfiehlt es sich, eine Finanzierungsstrategie zu erarbeiten, welche die Liquidität für eine flexible Unternehmensführung dauerhaft sichert. Ein Mix aus Eigen- und Fremdkapital, Beteiligungen, Factoring, Leasing und die Zusammenarbeit mit Banken sowie ergänzenden bankenunabhängigen Partnern erhöht die Handlungsfreiheit. Der Austausch zu diesen Trends und die Kooperation mehrerer Finanzierungspartner für eine umfassende Begleitung von Mittelständlern ist auch der Ansatz von Maturus Finance im creditshelf-Netzwerk.

In Sondersituationen flexibel bleiben

Das Unternehmen bietet seit 2005 mit Sale & Lease Back sowie Sale & Mietkauf Back assetbasierte Finanzierungsmodelle an. Hierbei stehen die Objekte und deren Wert im Vordergrund, nicht die Bonität. Viele produzierende Betriebe haben enormes gebundenes Kapital in Form gebrauchter Maschinen und

Anlagen in der Halle stehen. Sind diese werthaltig, mobil und universell einsetzbar, lässt sich daraus im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung zusätzliche Liquidität generieren. Das Unternehmen verkauft die Objekte an die Maturus Finance und least sie direkt im Anschluss zurück. Der Kaufpreis wird überwiesen und steht ohne Einschränkungen flexibel zur Verfügung – zum Beispiel für die Realisierung von Sondersituationen, die es im Unternehmen immer wieder gibt. Das können Investitionen in neue Geschäftsbereiche sein, die Ablösung von Gesellschaftern, der Erwerb von Unternehmen, die Umsetzung von Unternehmensnachfolgen oder die Restrukturierung des Betriebes. Da bei der Bewertung des Finanzierungsenga-

gements auf die Objekte abgestellt wird, funktioniert Sale & Lease Back auch in angespannten Situationen. Das Modell kommt vor allem in produzierenden Unternehmen zum Einsatz, wie im Maschinenbau, der Metall-, Kunststoff-, und Holzverarbeitung, in der Lebensmittelindustrie, der Textil- oder Druckindustrie. Doch auch Betriebe aus dem Hoch- und Tiefbau oder aus dem Transportwesen nutzen die Variante zur Liquiditätsgewinnung. Das Finanzierungsvolumen liegt meist zwischen 400.000 EUR und 15 Mio. EUR, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Für eine erste Einschätzung zu einer möglichen Kaufpreissumme reicht bereits ein detaillierter Anlage- und Leasingspiegel.

VORTEILE IM ÜBERBLICK

- Schnelle und flexible Zufuhr von Liquidität
- Bonitäts- und bankenunabhängige Finanzierung
- Innenfinanzierung aus eigener Kraft durch Heben stiller Reserven
- Stärkung der Eigenkapitalquote und damit der Bonität
- Teilweise steuerliche Abzugsfähigkeit der Leasingraten als Betriebsausgaben
- Freie Mittelverwendung
- Keine Covenants

GEMEINSAM FÜR EINEN STARKEN MITTELSTAND. BVMW



**900.000 Stimmen für den Mittelstand.
32 starke Partner in der Mittelstandsallianz.
300 Geschäftsstellen bundesweit.
40 Landesvertretungen weltweit.
Über 2.000 Unternehmerveranstaltungen pro Jahr.**

**WERDEN SIE JETZT MITGLIED!
www.bvmw.de**

DIALOG SCHAFFT MEHRWERT

Mitten im täglichen Business ist es schwer, den Überblick auf dem Kapitalmarkt zu behalten. Gibt es neue Technologien, die Finanzierungsprozesse beschleunigen können? Welche neuen Trends und rechtlichen Rahmenbedingungen sind zu beachten? Auf den hier vorgestellten zahlreichen Veranstaltungen gibt es die Möglichkeit, mit Fachexperten ins Gespräch zu kommen. Wir jedenfalls freuen uns schon jetzt auf den Austausch mit Ihnen!

Weitere Informationen und Anmeldungen auf
www.creditshelf.com/de/events

Messen

Wie funktioniert die schnelle und unkomplizierte Kreditvermittlung über creditshelf, sprich „Liquidität per Knopfdruck“? Welche Vorteile haben Unternehmen von dem vollständig digitalen Prozess? Diese und weitere Fragen beantworten Ihnen die Experten von creditshelf gern auf den folgenden Messen:

Convent Mittelstandstage: die bundesweite Veranstaltungsreihe

Die Convent Mittelstandstage sind Teil einer bundesweiten Veranstaltungsreihe, die seit fast 20 Jahren in den Wirtschaftszentren Deutschlands umgesetzt wird. creditshelf ist in diesem Rahmen als Förderer vertreten. Mit dabei sind Geschäftsführer und Vorstände sowie die Entscheider in mittelständischen, inhabergeführten Unternehmen mit einem Umsatz zwischen fünf und 150 Mio. EUR.

Nutzen Sie die Gelegenheit in folgenden Städten:

- ★ 4. Mittelstandsforum Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf, 18.06.2019
- 16. Mittelstandsforum Baden-Württemberg, Stuttgart, 25.07.2019
- 18. Mittelstandstag Frankfurt/Rhein/Main, Frankfurt am Main, 05.11.2019
- 16. Mitteldeutscher Unternehmertag, Leipzig, 02.12.2019

15. Structured Finance

Im Rahmen des jährlich stattfindenden Kongresses „Structured Finance“ berichten Finanzverantwortliche großer mittelständischer und börsennotierter Unternehmen aus der Praxis. Unter den CFOs, Treasury-Chefs, Bankern und ausgewählten Finanzdienstleistern sind auch wir dabei!

Sie wollen einen Blick hinter die Kulissen werfen und von Erfahrungen anderer profitieren? Dann notieren Sie sich folgende Eckdaten:

Wo: Internationales Congresscenter Stuttgart,
Messeplazza 1, 70629 Stuttgart
Wann: 27.-28.11.2019

Events mit creditshelf als (Mit-)Veranstalter

Finanz-Talk: Digitale Mittelstandsfinanzierung

Der branchenweite digitale Wandel sorgt im Finanzsektor für Unsicherheit und Umbruchsstimmung. Damit zusammenhängend stehen traditionelle Geschäftsmodelle vermehrt unter Druck, im Wettbewerb mit den rasant wachsenden Fintechs zu bestehen. So spüren etablierte Banken und Vermögensverwalter den intensivierten Druck vor allem an niedrigeren Gewinnen: Die durchschnittliche Eigenkapitalrendite (ROE) deutscher Institute liegt bis zu vier Prozent unter dem weltweiten Schnitt.

Neueste Erkenntnisse zu diesen Themen gewinnen Sie sicherlich im Rahmen unserer Event-Reihe „FINANZ-TALK: Digitale Mittelstandsfinanzierung“. An den folgenden Terminen bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich am Austausch zwischen Fintechs und etablierten Banken zu beteiligen sowie mit Experten aus der Szene in den Dialog zu treten.

★ Flight 1:

- Stuttgart, 05.06.2019
- München, 06.06.2019
- Düsseldorf, 19.06.2019
- Frankfurt am Main, 27.06.2019

★ Flight 2:

- Hamburg, 25.09.2019
- Berlin, 26.09.2019
- Stuttgart, 16.10.2019
- München, 17.10.2019
- Düsseldorf, 06.11.2019
- Frankfurt, 07.11.2019

Host: Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Moderation: Roland Berger GmbH

Referenten: creditshelf AG, iwoca Deutschland GmbH, decimo gmbh

Medienpartner: Markt und Mittelstand

Morning Meetup

In der Morning Meetup Vortragsreihe decken wir die innovativen Möglichkeiten alternativer Finanzierungsformen auf.

Gerade bei Ausnahme- und Umbruchssituationen in Unternehmen wie z.B. bei Gesellschafterwechsel oder Übernahmen, Wachstumsphasen oder der Herausforderung der digitalen Transformation im Unternehmen, greifen traditionelle Finanzierungsmethoden alleine nicht mehr. Einfache, schnelle und innovative Gestaltungsmöglichkeiten der Finanzierung sind heute gefragt. Finanzierungsstrukturen können aufgebrochen und neu geordnet werden, wobei die Anzahl der Finanzierungspartner überschaubar bleiben sollte.

Bei unserer Event-Reihe bieten wir Ihnen die Möglichkeit, mit Vertretern aus verschiedenen Finanzierungsbereichen ins Gespräch zu kommen. Neben den Vorträgen werden ebenfalls Finanzierungsbeispiele aus der Praxis vorgestellt.

- ★ München, 11.09.2019
- Hamburg, 19.11.2019

Referenten: creditshelf AG, Dr. Wieselhuber & Partner GmbH,
Patrimonium Asset Management AG

Medienpartner: Unternehmerration aus dem Hause GOING PUBLIC!

Investor Relation Events

Die creditshelf AG ist seit Juli 2018 börsennotiert. Wenn Sie Investor sind und uns kennenlernen wollen, dann nutzen Sie gern die folgenden Gelegenheiten:

- Prior Kapitalmarktkonferenz, Dreieich-Götzenhain, 04.06.2019
- Commerzbank Sector Conference, Frankfurt am Main, 29.08.2019
- DVFA Herbstkonferenz, Frankfurt am Main, 02.09.2019
- Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt am Main, 25.-27.11.2019

RÜCKBLICK



Business Breakfast mit CREDION, COMPEON und Fieldfisher: Henrik Felbier (Vorstand, CREDION AG), Fabian Brügmann (CFO, creditshelf AG), Tobias M. Weitzel (Vorstand, CREDION AG) (v.l.n.r.)



Business Breakfast mit CREDION, COMPEON und Fieldfisher: Birgit Hass (Leiterin Marketing und Kommunikation, creditshelf AG), Ulrike Bake (Risiko Managerin, creditshelf AG), Tobias Mantwill (Sales Associate, creditshelf AG), Laura Gabriel (Marketing Managerin, creditshelf AG) (v.l.n.r.)



Equity Lounge in München am 21.03.2019: Dr. Daniel Bartsch (Vorstand, creditshelf AG), Corinna Egerer (Moderatorin Wirtschaft und Politik), Dr. Volkhard Emmrich (Managing Partner, Dr. Wieselhuber & Partner GmbH). (v.l.n.r.)

Externe Events

Treffen Sie creditshelf auf dem Deutschen Steuerberatertag 2019!

Wo: Maritim Hotel Berlin, Stauffenbergstraße 26, 10785 Berlin, Standnummer E17

Wann: 20.-22.10.2019

Was Sie beim Steuerberatertag erwartet:

- Ideen, Konzepte, Netzwerke: die größte Fachaussstellung der Branche und viele Gelegenheiten zum Feiern und Austauschen
- Rund 1.500 Teilnehmer und Teilnehmerinnen: Kanzleihinhaber, Angestellte, Studenten, Ansprechpartner aus Politik, Verwaltung und Wissenschaft

Weitere Informationen zum Steuerberatertag finden Sie hier: www.steuerberatertag.de

Veranstaltungen mit unserem Partner dfv Euro Finance Group GmbH



Treffen Sie creditshelf auch auf der EURO FINANCE WEEK in Frankfurt am Main. Hier diskutieren hochrangige Vertreter der nationalen und internationalen Finanzindustrie, von Aufsichtsbehörden sowie aus der Politik und Wissenschaft zu aktuellen Themen der Finanzindustrie. Die EURO FINANCE WEEK wird mit dem European Banking Congress am 22.11.2019 in der Alten Oper feierlich beendet.

Wo: Congress Center Messe Frankfurt am Main
Ludwig-Erhard-Anlage 1, 60327 Frankfurt am Main

Wann: 18.-22.11.2019

Vom 21.-24. Januar veranstaltet die dfv Euro Finance Group wieder verschiedene Events in Davos! creditshelf ist dabei, wenn sich erneut die Türen des FRANKFURT EURO FINANCE Experience Office auf der Promenade öffnen und die Veranstaltungen FRANKFURT meets DAVOS im Steigenberger Grandhotel Belvédère und der EURO FINANCE Summit im Bergrestaurant Weissfluhgipfel stattfinden.

Wo: Davos (Schweiz), Locations: Steigenberger Grandhotel Belvédère, Bergrestaurant Weissfluhgipfel, FRANKFURT EURO FINANCE Experience Office

Wann: 21.-24.01.2020

Webinare


creditshelf-Webinar

"Mittelstandsfinanzierung – Neue Möglichkeiten!"

Wenn Sie einen Einblick in die Zusammenarbeit mit creditshelf gewinnen möchten, aber an den bereits genannten Terminen für einen persönlichen Austausch nicht teilnehmen können – dann nutzen Sie einfach stattdessen unser neues Webinar-Angebot. creditshelf erklärt Schritt für Schritt, wie Sie einfach, schnell und innovativ einen Firmenkredit erhalten. Die Anmeldung zum Webinar erfolgt online über: www.creditshelf.com

Die nächsten Webinare finden statt am:

- Donnerstag, 06.06.2019
- Freitag, 27.09.2019



WIR HABEN NOCH ZEIT, ODER?

Wie Sie die Nachfolge rechtzeitig und richtig angehen!

Im Beitrag ab Seite 8 haben Sie gelesen, wie eine Nachfolge im Idealfall ablaufen kann. Eine solch gut gelungene Nachfolge wünschen sich sicherlich auch die insgesamt 842.000 Inhaberinnen und Inhaber von mittelständischen Unternehmen, die laut KfW-Studie in den kommenden fünf Jahren ihr Lebenswerk an die nächste Generation abgeben. Doch ist dieses Vorhaben leichter gesagt als getan: Gut 300.000 rechnen damit, aus Mangel an Nachfolgern ihre Firma schließen zu müssen. Und auch im Hinblick auf die Komplexität des Prozesses an sich, ist es umso erstaunlicher, dass viele Geschäftsführer diesen Schritt dennoch „auf die lange Bank schieben“. Packen Sie es an: Wir klären auf, woran Sie denken müssen, wie Sie vorgehen und wo Sie den richtigen Nachfolger finden.

Nachfolger, wo bist du?

In der Art der Nachfolge gibt es drei Möglichkeiten: entweder innerhalb der Familie, unternehmensintern – zum Beispiel an langjährige Mitarbeiter – oder extern, in der Regel durch einen Verkauf. Die Mehrzahl der Unternehmensnachfolgen finden innerhalb einer Familie statt. Jedoch reicht die Verwandtschaft allein natürlich nicht aus, da auch der familieninterne Nachfolger über die erforderliche Qualifikation und Motivation, sprich das „Unternehmergen“, verfügen muss. Ein objektives Anforderungsprofil für den Nachfolger noch vor Beginn der Suche ist die halbe Miete. Eignet sich hiernach kein Mitglied der Familie, müssen Alternativen geprüft werden. So zum Beispiel ein Mitarbeiter im höheren Management, der sich in der Vergangenheit bewährt hat. Da langjährige Mitarbeiter allerdings nicht selten „betriebsblind“ sind, stellt

der externe Nachfolger mit seinen frischen Impulsen eine große Chance dar. In diesem Fall eignet sich die Suche über die deutschlandweite Nachfolgebörse von den Industrie- und Handelskammern www.nexxt-change.org mit verschiedenen Verkaufsangeboten als auch Gesuchen. Darüber hinaus sind die Hausbanken, Fachverbände oder die Berater des Unternehmens eine gute Quelle, da sie über ein großes Netzwerk verfügen. Im Rahmen einer externen Nachfolge ist auch die Fusion mit anderen Unternehmen gängig. Der neue Eigentümer deckt im Idealfall die Finanzierung und übernimmt die strategische Führung, inklusive der bestehenden Belegschaft.

Schritt für Schritt

Der Nachfolgeprozess besteht im Wesentlichen aus drei Schritten: Vorbereitung, Umsetzung und Überleitung. Die Vorbereitung gleicht einer Bestandsaufnahme: Produkte und Leistungen, der Markt, betriebswirtschaftliche Auswertungen, die Unternehmensplanung und -ziele sowie Rahmenbedingungen für den Verkauf werden analysiert. Am Ende entsteht eine umfassende Übersicht über Unternehmen, Marktsituation, Wettbewerb und die Entscheidung zur Nachfolgeart. Begleitend bildet die Unternehmensbewertung die Basis für die Festlegung des Kaufpreises. Zudem muss sich der übergebende Unternehmer in dieser Phase auch über seine eigene Perspektive klar werden: Hat er für das Alter ausreichend vorgesorgt? Wie soll generell sein zukünftiges Leben aussehen? Sind ihm unter anderem diese Dinge bewusst, fällt das Loslassen deutlich leichter. Während der Umsetzungsphase setzen sich Alteigentümer und Nachfolger an einen Tisch. Meist sind im Falle des Eigentümer- beziehungs-

weise Führungswechsels interne Strukturänderungen notwendig, die nun angeschoben werden. Im Rahmen der sogenannten „Due Diligence“ werden Markt- und Wettbewerbssituation, wirtschaftliche Unternehmenslage sowie alle Verträge insbesondere auf mögliche Risiken eingehend geprüft. Parallel dazu finden bereits Vertragsverhandlungen statt, denen schließlich der finale Kaufvertrag mit allen Übernahmehedingungen folgt – ergänzend erfolgt eine rechtliche Prüfung sowie eine steuerliche Optimierung der Nachfolge. Mit dem Unterzeichnen des Vertrags hat der Alteigentümer aber noch keinen „Feierabend“. Eine Überleitungsphase stellt sicher, dass der Wechsel ohne Hindernisse über die Bühne geht. Unerlässlich ist ein strukturiertes und planvolles Vorgehen.



Nur dann nimmt der Übergang von einem Inhaber zum nächsten auch keine schädigenden Auswirkungen auf Mitarbeiter, Kunden und den allgemeinen Betrieb. Transparenz und eine enge Partnerschaft der alten und neuen Führungsriege sind essentiell, ebenso wie eine klare Verteilung der Zuständigkeiten und Entscheidungsbefugnisse. Nicht unterschätzt werden sollte die Bedeutung einer offenen Kommunikation der Nachfolge an Mitarbeiter, Kunden, Finanzierer, Lieferanten sowie Geschäftspartner – schließlich sollen sie dem Betrieb auch weiterhin die Treue halten.

Rechtliche und steuerliche Folgen

Es gibt rechtlich gesehen mehrere Möglichkeiten, sein Unternehmen zu übertragen: zum Beispiel durch Vererbung, Schenkung oder Verkauf. Bei familieninternen Lösungen wird in der Regel das Unternehmen unentgeltlich, also durch Vererbung oder Schenkung, übertragen. Diese Form der Übertragung hat dementsprechend erbschafts- und schenkungssteuerliche Konsequenzen für den Übernehmer und wird per Testament oder Erbvertrag geregelt. Weitere rechtliche Voraussetzungen sind durch den Gesellschaftsvertrag geschaffen. Unternehmensinterne oder -externe Nachfolgelösungen werden meist über den klassischen Verkauf mit einem Kaufvertrag abgewickelt. Dieser regelt verschiedene Fragen, zum Beispiel: Wer haftet für Verbindlichkeiten und Altschulden des Unternehmens nach der Übergabe? Erfolgt der Verkauf durch eine einmalige oder mehrfache Zahlung? Im Falle eines Verkaufs macht es zudem einen Unterschied, welche Rechtsform der Betrieb hat – die Komplexität und Steuerungsmöglichkeiten dieses Bereichs sollten unbedingt bei der Zeitplanung der Nachfolge bedacht werden.

Rechtzeitig beginnen, schwerwiegende Konsequenzen vermeiden

Der Prozess einer Unternehmensnachfolge ist hoch komplex und sollte idealerweise eine Vorbereitungszeit von

mindestens zwei bis drei Jahren umfassen. Wichtig ist: Gehen Sie es rechtzeitig und gründlich an, denn misslingt die Nachfolge, hat das weitreichende Konsequenzen. Nicht nur für den Inhaber persönlich, sondern auch betriebs- und volkswirtschaftlich. Zahlreiche gefährdete Arbeitsplätze, verloren gegangenes mittelständisches Know-how und Verluste im Bruttoinlandsprodukt: Welche Gründe braucht es noch, um die Nachfolge endlich anzupacken?

FOLGENDE BEREICHE SOLLTEN SIE BEI EINER NACHFOLGE BEDENKEN (AUSZUG):

1. Unternehmen

- Was soll übergeben werden? (z.B. Besitz- und Betriebsgesellschaft, Grundstück, Maschinen)
- Wann soll es übergeben werden?
- Ist es übergabewürdig? (Marktstellung, Wachstumschancen, Mitarbeiter, Unternehmereinkommen)
- Ist es übergabefähig? (Ertragskraft, Eigenkapitalsituation, Vertragswesen, Rechtsform)

2. Personen

- Wer muss integriert werden? (Übergeber und Familie, Nachfolger intern/extern)

3. Recht und Steuern

- Hat das Unternehmen die „richtige“ Rechtsform?
- Wie bleibt das Unternehmen handlungsfähig?
- Wie Sorge ich für mein Unternehmen vor?
- Ist mein Gesellschaftsanteil vererblich bzw. übertragbar?
- Wie soll die Übertragung erfolgen (entgeltlich, unentgeltlich) und wie sind die Auswirkungen, zum Beispiel steuerlich?

4. Vermögen und Finanzierung

- Was ist mein Unternehmen wert?
- Ist meine Altersvorsorge sichergestellt?
- Wie kann die Nachfolge finanziert werden? (Hausbank, alternative Finanzierer)

5. Unterstützende Kommunikation

- Wer muss informiert werden? (z.B. Übergeber, Übernehmer, Mitarbeiter, Gesellschafter, Banken, Kunden, Lieferanten)
- Wie und worüber kommunizieren wir? (Homepage, Newsletter, Mailing)

Simon Leopold

Geschäftsführer / Unternehmensberater
ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG
Telefon: +49 351 437 55 48
leopold@abg-partner.de

Kontakt

UND NUN ZU DEN FINANZEN...

Viel Zündstoff in einer Nachfolge bietet die Einigung auf einen Kaufpreis. Hier treffen zwei Interessenlagen aufeinander: Der Übernehmer möchte einen möglichst geringen Kaufpreis zahlen. Der Übergeber auf der anderen Seite will sein Unternehmen nicht „zum Schleuderpreis“ abgeben. Schließlich geht es ja um das eigene Lebenswerk, in das viel Zeit, Leidenschaft und Geld investiert wurde. Handelt es sich zudem noch um eine altersbedingte Übergabe, möchte auch die eigene Altersvorsorge bedacht werden. Wir können beide Seiten verstehen! Lesen Sie hier von den verschiedenen Verfahren einer Unternehmensbewertung und den Möglichkeiten, sich das nötige Kapital zu beschaffen.



Welche Verfahren der Unternehmensbewertung gibt es?

Laut aktuellem Nachfolgereport des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) fordern 42 Prozent der Alt-Inhaber einen überhöhten Kaufpreis. Dieser muss unter Einbeziehung sämtlicher Aspekte des Unternehmens korrekt sowie transparent berechnet werden – holen Sie sich hierfür im Idealfall einen erfahrenen Berater an die Seite. Welche Methoden es gibt, den „realen“ Kaufpreis festzulegen, haben wir Ihnen hier in einer Übersicht dargestellt. Es existiert kein einheitliches Verfahren sondern unterschiedliche, die je nach Zweck, Unternehmensgröße und vorhandenem Datenmaterial – und oft auch in Kombination – angewendet werden.

Ertragsorientierte Verfahren

...legen den Fokus auf das Potential eines Unternehmens, zukünftig Gewinne zu erwirtschaften.

- Ertragswertverfahren: Der Ertragswert errechnet sich aus dem bereinigten Betriebsergebnis der letzten drei bis fünf Jahre. Der Käufer will im Rahmen dieses Verfahrens wissen, ob die erwirtschafteten Gewinne eine angemessene Verzinsung darstellen und die Erträge ausreichend für das Leisten von Zins- und Tilgungszahlungen sowie das Tätigen von Investitionen sind.
- Discounted-Cash-Flow-Methode: Dieses Verfahren rückt nicht den zukünftigen Gewinn, sondern den freien Cash-Flow in den Vordergrund. Letzterer zeigt den

eigenerwirtschafteten Betrag an, der auch wirklich für Investitionen, Tilgungen oder drohende Liquiditätsengpässe zur Verfügung steht, und hat damit eine verlässlichere Aussagekraft als der Ertragswert.

Substanzwertorientierte Verfahren

...basieren auf den aktuellen Marktwerten der vorrangig materiellen Unternehmensgegenstände und eignen sich damit vor allem für Unternehmen, die über ein besonders hohes Anlagevermögen verfügen.

- Substanzwert-Verfahren: Der Substanzwert gibt an, welchen Betrag man zum Zeitpunkt der Unternehmensbewertung aufwenden müsste, um ein Unternehmen mit gleicher Ausstattung aufzubauen. Dieser wird ermittelt, indem man die Marktwerte der im Unternehmen vorhandenen

Vermögensgegenstände aufsummiert und die Verbindlichkeiten abzieht.

- Liquidationsverfahren: lohnen sich nur, wenn der absolute Mindestwert des Unternehmens bestimmt werden soll. Er errechnet sich aus der Summe des kompletten Unternehmensbestands, wenn man diesen zu den üblichen Marktpreisen verkaufen würde, abzüglich der Verbindlichkeiten und zuzüglich der Forderungen.

Vergleichsorientierte Verfahren

...sind lediglich für eine erste grobe Schätzung geeignet. Dabei werden substantiell und strukturell vergleichbare Unternehmen herangezogen, deren Verkauf oder Zukauf zeitnah stattfand. Es handelt sich bei den berechneten Werten allerdings nur um typische Durchschnittswerte (EBIT bzw. Umsatz).

„Emotionen verleiten Alt-Inhaber oft zu überhöhten Verkaufspreisen. Anerkannte Methoden der Unternehmensbewertung liefern objektive Werte.“



Simon Leopold, Geschäftsführer und Unternehmensberater,
ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG



Für Geschäftsführer, die ein zur Übergabe bereitstehendes Unternehmen zukaufen wollen und Kapital benötigen, lohnt sich eine Anfrage auf unserer digitalen Plattform. Hinter creditshelf steht ein Netzwerk von institutionellen Investoren sowie Family Offices, die viel Potential in Mittelstandskrediten sehen.“

Dr. Tim Thabe,
Gründungspartner und Vorstand,
creditshelf Aktiengesellschaft

Welche Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung gibt es für Unternehmer?

Versetzen wir uns nun in die Rolle des Übernehmers. Dieser hat die Herausforderung, die Finanzierung des Kaufpreises zu stemmen und versucht daher, einen möglichst geringen Kaufpreis auszuhandeln. Hinzu kommt, dass er in seinem Finanzierungskonzept neben dem Kaufpreis auch Beratungskosten, Steuern sowie Mittel für den langfristigen Fortbestand des Unternehmens einkalkulieren muss. Geht man nach den aktuellen Zahlen des DIHK, hat rund jeder zweite Nachfolger Schwierigkeiten, sich das nötige Kapital zu beschaffen.

Ganz wichtig: Im Idealfall stehen rund 15 bis 20 Prozent des Kaufpreises in Form von Eigenkapital zur Verfügung. Neben Eigenkapital können Nachfolger auch Fremdkapital, das sogenannte Mezzanine-Kapital, eine Mischform, sowie weitere alternative Lösungen nutzen. Einen Auszug verschiedener Möglichkeiten und Quellen stellen wir hier kurz vor:

- **Beteiligungskapital:** wird entweder in Form einer offenen oder stillen Beteiligung ohne die üblichen Sicherheiten bereitgestellt.
- **Zuschüsse:** werden von Bund, Ländern, Kommunen und der EU im Rahmen zahlreicher Förderprogramme gewährt und sind unter www.foerderdatenbank.de aufgeführt.
- **Bankdarlehen:** werden sowohl für das Beschaffen von Investitions- als auch von Betriebsmitteln genutzt. Hierunter dienen

Investitionskredite für die Finanzierung des Kaufpreises, Betriebsmittelkredite für die laufenden Ausgaben.

- **Private Darlehen:** stammen beispielsweise von der Familie, Bekannten, Kunden, Geschäftspartnern und privaten Anlegern.
- **Bürgschaften:** sind hilfreich, wenn man für die Gewährung von Darlehen nicht die nötigen Sicherheiten vorweisen kann. Bürgschaftsbanken treten an der Stelle ein und übernehmen gegenüber dem Kreditgeber Ausfallbürgschaften für bis zu maximal 80 Prozent des Kredits und bis zu einem Höchstbetrag von 1,25 Mio. EUR.
- **Verkäuferdarlehen:** In diesem Fall wird ein Teil der Kaufpreisverbindlichkeiten in ein Darlehen des Übergebers umgewandelt, der somit einen Teil des Kaufpreises erst zu einem späteren Zeitpunkt erhält.
- **Förderdarlehen:** sind öffentlich geförderte, zinsgünstige Kredite von der KfW und den Förderbanken der Länder.
- **Alternative Finanzierungslösungen:** Stille Reserven im Unternehmen, zum Beispiel in Form von Maschinen, und die daran gebundenen finanziellen Mittel können über das Sale & Lease Back-Verfahren freigesetzt werden.

BESTENS AUFGE HOBEN



Victor Lanckriet studiert berufsbegleitend an der Frankfurt School of Finance und hat in creditshelf den idealen Praxispartner gefunden. Im Interview erklärt er uns, wie sein Alltag zwischen Uni und Fintech aussieht.

Über deinen Lebenslauf staunt man mit Blick auf dein Alter von 22 Jahren nicht schlecht. Du warst schon in vielen Ländern unterwegs. Was führt dich nach Frankfurt?

Lanckriet: Nach meinem Bachelor-Studium in London arbeitete ich in den Bereichen Web und Sales Development. Dabei merkte ich, dass mich die Schnittstelle zwischen dem Business- und Technikbereich eines Unternehmens reizt und entschied mich daher für ein Aufbaustudium im Managementbereich. Seit August 2018 studiere ich an der renommierten Frankfurt School of Finance (FS).

Du studierst das Programm „Master in Management“. Was schätzt du an diesem Studiengang an der FS?

Lanckriet: Es ist ein sehr praxisnahes Studium und bietet aufgrund des weltweiten Netzwerks an Partneruniversitäten und Unternehmenskontakten internationale Karrieremöglichkeiten. Überzeugt haben mich auch die Gastvorträge von erfahrenen Experten aus der Beratungs- und Finanzindustrie, die Case Studies und Praxisprojekte. Sie sind eine super Abwechslung zu den wissenschaftlichen Aspekten des Studiums.

Du hast dich für die Vertiefungsrichtung „Digital Business“ entschieden. Warum?

Lanckriet: Digitalisierung und Automatisierung sind allgegenwärtige Trends, auf die wir uns vorbereiten und einstellen müssen. Das betrifft sowohl unser Privatleben, aber auch die Unternehmensführung bei den Mittelständlern und Konzernen. Was das Thema angeht, bin ich in Frankfurt genau richtig. Hier sitzen viele Start-ups im Finanzierungsbereich und regelrechte Impulsgeber, die die Chancen der Digitalisierung erkannt haben.

Warum hast du dich für creditshelf als Praxispartner entschieden?

Lanckriet: Das Geschäftsmodell und der Netzwerkgedanke von creditshelf haben mich von Anfang an neugierig gemacht, weswegen ich mich initiativ bewarb. Dem Telefonat mit Sebastian Seibold, Leiter vom Business Development, folgte die Einladung zum Bewerbungsgespräch. Schon zu diesem Zeitpunkt bekam ich die erfrischende Start-up-Atmosphäre mit, in der eine „Du“-Kultur herrscht, keiner im stillen Kämmerlein arbeitet und ein laufender Austausch stattfindet. Ich hatte ein wirklich gutes Bauchgefühl...

...das sich im Nachgang als berechtigt erwiesen hat?

Lanckriet: Auf jeden Fall! Seit zehn Monaten arbeite ich bei creditshelf, und die Arbeit macht mir nach wie vor großen Spaß. Ich bin im Business Development angestellt, darf aber auch Aufgaben anderer Bereiche übernehmen. Das

liegt vor allem daran, dass die Abteilungen nicht so streng voneinander getrennt sind und wir Wert auf ein konstruktives Miteinander legen. Allen voran ist es aber auch das mir entgegengebrachte Verständnis, was ich so toll finde. Brauche ich zum Beispiel Zeit für die Klausurvorbereitung oder meine Projektarbeiten, wird sie mir eingeräumt. Habe ich Probleme mit der deutschen Sprache, findet ein Meeting eben prompt auf Englisch statt. Ich schätze diese Flexibilität sowie Offenheit und fühle mich bei creditshelf bestens aufgehoben.

Wie sieht deine Woche in der Regel aus?

Landkriet: An drei Tagen in der Woche studiere ich an der FS, an drei Tagen arbeite ich bei creditshelf. Es ist ein wenig stressig, aber insgesamt ein ausgewogener Mix aus Theorie und Praxis. Ich bekomme ziemlich viel fachlichen Input in den Seminaren, den ich direkt anwenden kann. Umgekehrt bekomme ich den Blick aus der Praxis und kann diesen in den Seminardiskussionen einbringen. Genau solche Studienmodelle sind es, die uns als Nachwuchs perfekt auf den Berufsalltag vorbereiten. Ich bin begeistert und kann es nur jedem weiterempfehlen.

PROGRAMM „MASTER IN MANAGEMENT“ AN DER FRANKFURT SCHOOL OF FINANCE:

- Laut „Financial Times Master in Management Ranking“ weltweit auf Rang 28 und deutschlandweit auf Rang 3
- Praxisnaher Lernansatz
- Gastvorträge von Vertretern der Beratungs- und Finanzindustrie, Case Studies und Praxisprojekte
- Sechs Vertiefungsrichtungen: Digital Business, International Business, Technology & Operations, Marketing, Strategy & Organisation, Business Analytics
- Studium auch in Form des flexiblen 3-Tage-Modells möglich: Studiere drei Tage die Woche (inklusive Samstag) und sammle an drei Tagen die Woche praktische Erfahrung im Unternehmen
- Internationale Karrieremöglichkeiten
- Globales Netzwerk an Partneruniversitäten und Unternehmenskontakten



MADE FOR GERMANY
MARKT DER ZUKUNFT
DAS QUALITÄTSSIEGEL FÜR DEUTSCHLAND



MADE FOR GERMANY

DAS QUALITÄTSSIEGEL FÜR DEUTSCHLAND

Mit dem Siegel „Made For Germany“ würdigt Deutsches Business TV Unternehmen, die den Standort Deutschland stärken und sich mit ihrem Handeln und ihren Aktivitäten verdient gemacht haben.

Dazu gehören unter anderem Firmen wie **KFM Deutsche Mittelstand AG**, **TRIGEMA**, **Luigi Lavazza Deutschland GmbH**, **servomat steigler Vertriebs- und Beratungs- GmbH** und viele weitere.

Wann bekommen Sie Ihr Qualitätssiegel „Made for Germany“?

EINE PRODUKTION VON:

DEUTSCHESBUSINESS.TV
INNOVATION. VIELFALT. WANDEL.

Weitere Informationen unter:
www.deutsches-business.tv

KONTAKT: Michael Assen
MAIL: ma@deutsches-business.tv
TEL: 0221 - 970 161 - 6

DISKURS ERWÜNSCHT!

Unsere Influencer zu aktuellen Themen der Finanzwelt

Es vergeht kein Tag ohne Neuigkeiten in der Welt des Mittelstands, der Anleger und Finanzdienstleister. Im Minutentakt werden wir durch Fach- und tagesaktuelle Medien, Wirtschaftsnewsletter sowie Nachrichtenticker mit Informationen versorgt. Die Zeiten der einseitigen Beschallung sind allerdings schon längst vorbei. Vielmehr steht Lesern mit den neuen Kommunikationsmitteln die Möglichkeit offen, Nachrichten zu teilen, öffentlich darauf zu reagieren und Meinungen auszutauschen. Unverzichtbar in diesem Diskurs sind unsere Influencer. Was sie uns wohl wieder zu aktuellen Finanzthemen mitzuteilen haben? Das lesen Sie hier!



Michael Hedtstück,
Chefredakteur,
FINANCE-Online und
FINANCE-TV



Herr Hedtstück, die Experten des IWF haben jüngst dunkle Wolken an den Konjunkturhimmel gemalt. Gibt es schon Auswirkungen auf den deutschen Corporate-Finance-Markt?

Deutlich sichtbar sind die Auswirkungen noch nicht, aber unter der Oberfläche brodelt es. Zwei Beispiele: Wir hören von Private-Equity-Investoren und deren Finanzierern, dass sich die Branche auf weniger Deals und mehr Restrukturierungen einstellt. Den Schuldscheinmarkt betrachteten die Investoren 2018 noch als sicheren Hafen. Aber wenn die Spreads am Bondmarkt weiter steigen, wird auch der Schuldschein-Boom bald enden. Das beste Szenario für den deutschen Corporate-Finance-Markt ist die Rückkehr zu einem vernünftigen Preis-Risiko-Verhältnis bei halbwegs stabilem Dealfow. Aber das Risiko, dass es schlimmer kommt, ist nicht zu unterschätzen.

Lesen Sie mehr auf: www.finance-magazin.de



Corinna T. Egerer,
Moderatorin
Wirtschaft & Politik,
Gründerin
FDF Conferences GmbH

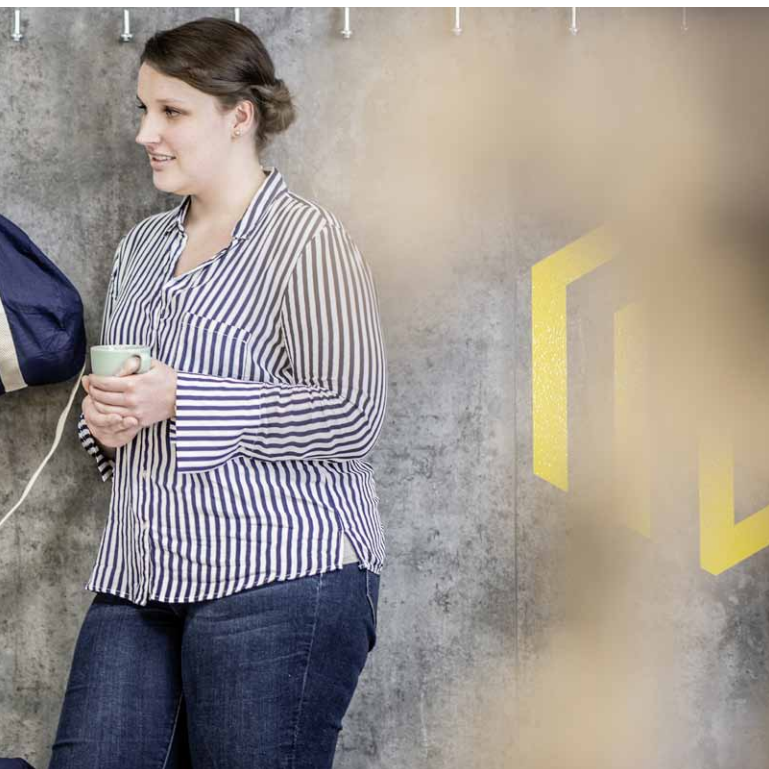


Frau Egerer, warum ist die professionelle Moderation einer Business-Veranstaltung wichtig?

Erst mit einer externen Moderation wirkt eine Business-Veranstaltung wirklich professionell – dies aus mehreren Gründen: Der Moderator gibt dem Programm eine inhaltliche Klammer: Er/Sie baut den roten Faden auf und stellt den Spannungsbogen her. Als „neutrale Instanz“ kann er/sie Botschaften gezielt und glaubwürdig positionieren. Persönliche Akzente können den Rahmen des Events darüber hinaus einzigartig gestalten. Allen Rednern wird eine gleichwertige und wertschätzende Bühne bereitet. Und last but not least ist der Moderator eine wichtige Stütze für das Publikum, um die zentralen Elemente der Veranstaltung nachzuvollziehen; eben DIE „Anchorperson“.

Lesen Sie mehr auf: www.CorinnaEgerer.de und www.frankfurt-digital-finance.de





Thomas Seidel, freier Journalist und Autor für Wirtschaft und Finanzen



Herr Seidel, wie ist Ihre Sicht auf die Finanzbranche im Jahr 2019?

Dank der Zentralbanken ist so viel Geld im Umlauf wie noch nie! Das sucht dringend nach profitabler Anlage. Die ist weltweit Mangelware. Dennoch stocken die Investitionen. Die politischen Rahmenbedingungen stimmen einfach nicht. Die Unsicherheiten sind zu groß. Europa versinkt im Kleinkram nationaler Interessen. Nirgendwo ist ein großer Wurf in Sicht. An wichtigen Schaltstellen finden Wachablösungen statt, EZB, Europawahl- und Kommission. Bis dahin wird nur weiter gewurstelt.

Lesen Sie mehr auf: www.thomasseidel.contently.com und www.signifikant1955.blogspot.com



Thomas Eilrich, Chefredakteur DUB UNTERNEHMER-Magazin und Geschäftsführer JDB MEDIA GmbH



Herr Eilrich, was zeichnet einen visionären Unternehmer aus?

Sicher ist: Die Zukunft ist unsicher – und sie wird es bleiben. Die digitale Transformation ist in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik angekommen – treibt sie vor sich her. Unsicherheit wiederum bringt hierzulande dreierlei hervor: diejenigen, die lamentieren, diejenigen, die Ängste schüren, international abgehängt zu werden und – oft weniger öffentlichkeitswirksam – diejenigen, die handeln. Deutschland braucht und hat digitale Vor-Denker und Vor-Macher. Sie zu identifizieren, ihre Beispiele aufzuzeigen und so Orientierung zu liefern, ist unsere Aufgabe.

Lesen Sie mehr auf: www.dub.de



Detlev Leisse, Geschäftsführer, Convent Gesellschaft für Kongresse und Veranstaltungsmanagement mbH



Herr Leisse, welche Bedeutung haben im Geschäftsleben „reale“ Treffen und der persönliche Austausch in Zeiten der Digitalisierung?

Meine These: Die Bedeutung „realer“ Treffen und des persönlichen Austauschs in Zeiten der Digitalisierung werden nicht abnehmen, sondern tendenziell zunehmen. Begründung: Ein erfolgreiches Netzwerk lebt vom persönlichen Kontakt zu Kunden, Interessenten, Partnern und Lieferanten und ist für den Geschäftserfolg wichtiger denn je. Innerhalb kurzer Zeit kann man auf Konferenzen und Messen sein Netzwerk besser ausbauen und pflegen als in den sozialen Medien, die aber natürlich eine immer wichtiger werdende Ergänzung sind.

Lesen Sie mehr auf: www.convent.de



DÜRFEN WIR VORSTELLEN?

Mit Dr. Gregor Heinrich und Fabian Brüggmann baute creditshelf eine zweite Management-Ebene auf, damit sich der Vorstand mehr auf seine strategischen Aufgaben konzentrieren kann. Im Portrait stellen wir die beiden „Chiefs“ vor.



**Dr. Gregor Heinrich,
Chief
Technology Officer**

„Heute ist die perfekte Zeit für die Arbeit in der IT, denn diese beein-

flusst die Zukunft der Menschheit am meisten“, erläutert Dr. Gregor Heinrich. „Aktuell sind mit der Industrie 4.0, selbstlernenden Maschinen und der Individualisierung von Kommunikation und Produkt die größten Umwälzungen im Gange, seit es die IT gibt. Sie haben direkten Einfluss auf unser Arbeiten und Leben. Wer heute die Zukunft gestalten will, muss die Digitalisierung gestalten – und genau dabei will ich mitspielen.“ Deshalb entschied sich der 47-Jährige für creditshelf: Seit Januar 2019 arbeitet er hier als Chief Technology Officer (CTO).

In den Universitätsstädten Darmstadt, Leipzig und Cambridge (USA) aufgewachsen und ausgebildet, promovierte Heinrich 2012 an der Universität Leipzig über automatische Sprachverarbeitung und maschinelles Lernen. In mehreren mittelständischen Softwareunternehmen und der Fraunhofer-Gesellschaft sammelte er Erfahrungen in der Erarbeitung und Umsetzung von Technologie- und Produktinnovationen. Zuletzt war er als CTO für einen führenden deutsch-amerikanischen Anbieter von IT-Automatisierungstechnologien tätig. Hier unterstützte er die Modernisierung und Digitale Transformation in der Finanzindustrie. So war der Weg zu creditshelf relativ kurz: „Ich wollte in einer Branche arbeiten, die sich schnell entwickelt. creditshelf bot perfekte Perspektiven“, betont der Informatiker.

Seine primäre Aufgabe sieht er darin, die Prozesse bei creditshelf auf einer gemeinsamen Plattform voll digital aufzusetzen. So will er eine Möglichkeit schaffen, die Fragen aus dem Prozess von Kreditanfrage und Risikoanalyse direkt aus den vorhandenen Daten heraus zu bearbeiten und so Zeit und Aufwand für fun-

dierte Kreditentscheidungen drastisch zu reduzieren. Zudem verfolgt er das Ziel, agile Arbeitsmethoden in seinem Team und innerhalb des Unternehmens konsequent auszubauen, um die Effizienz und Innovationsgeschwindigkeit weiter zu steigern (siehe auch Seite 14 in diesem Heft). Er schätzt die spannende Arbeit mit dem offenen und jungen creditshelf-Team, das sich und die laufenden Prozesse kontinuierlich verbessern will. „Meine Aufgabe ist es, die richtigen Fragen zu stellen, gut zuzuhören und mit dem Team die Verbesserungen umzusetzen“, erklärt der CTO.

Neben der Arbeit ist die Musik seine große Leidenschaft: Er entspannt beim Klavierspielen, aber auch beim Hören älterer Musik von Bach über Jazz bis Rock. Auf seinen Fernreisen, wie zuletzt nach Taiwan und Japan, findet es der 47-Jährige besonders spannend, zu sehen, wie Dinge in anderen Kulturen anders und doch genauso gut funktionieren. Oft hat er diese Anregungen aufgegriffen, um seine internationalen Teams zu ermuntern, über den Tellerrand zu schauen und neue kreative Lösungen zu entwickeln.

**Fabian Brüggmann,
Chief
Financial Officer**

Da er aus der Finanzbranche kommt, zuletzt Ansprechpartner für institutionelle Investoren einer großen Bank war und über langjährige Kapitalmarktexpertise und Bankerfahrung verfügt, war Fabian Brüggmann der Wunschkandidat des creditshelf-Vorstands für die neue Position des Chief Financial Officers (CFO). „Vorrangig möchte ich zunächst die Sichtbarkeit unseres Unternehmens auf dem Kapitalmarkt verstärken und parallel dazu weitere Finance-Bausteine intern ergänzen, wie Accounting und Finanzkommunikation“, so der 37-Jährige. Er setzt sowohl bei den Basics



an, wie dem Erfüllen der Anforderungen des Prime-Standards, als auch bei der Kür, der zielgerichteten Weiterentwicklung von creditshelf.

Fabian Brüggmann wusste recht früh um seine Stärken und stellte mit dem Leistungskurs „Wirtschaft und Recht“ die Weichen auf dem Gymnasium in München. Im Juni 2006 schloss er sein Betriebswirtschaftsstudium an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht in Oestrich-Winkel ab. Seine beruflichen Stationen lesen sich wie das Who-is-Who der Finanzwirtschaft: ABN AMRO, Deutsche Bank, Merrill Lynch, Goldman Sachs, Commerzbank.

Spaß ist für Brüggmann das Wichtigste an der Arbeit. Er möchte im Unternehmen die richtigen Akzente setzen, gleichzeitig die Balance zwischen Beruf und Familienleben halten. Mit seiner Frau zog er im Zuge der „Expansion der Familie“ in den Frankfurter Speckgürtel, fährt mit den drei und sechs Jahre alten Kindern jeweils einmal im Jahr in den Urlaub in die Berge und an die See. Der FC-Bayern-Fan „aus tiefstem Herzen“ war früher selbst Leistungssportler: Als 400-Meter-Spezialist lief er mit seiner Staffel mehrfach zu bayrischen und süddeutschen Meistertiteln. Heute hält er sich mit Joggen, Alpinsport und Radfahren fit.

Begeisterte sich der junge Fabian für das Trompetenspiel, liebt der ältere heute einen guten trockenen Mosel-Riesling und die alte Musik: „Gleich nach Mozart beginnt für mich die Moderne“, erklärt der Freund historischer Aufführungspraxis und Förderer der Alten Oper in Frankfurt.

Bei creditshelf sieht sich der neue Leiter Finanzen und IR als Primus inter Pares, der gerne seine ganze Energie in die Projekte steckt – weil er weiß, dass er diese Energie vom Team zurück bekommt. „Meine Lernkurve ist enorm steil, weil sich in diesem dynamischen Unternehmen vieles schnell und unkompliziert ausprobieren und zum Erfolg führen lässt“, so der CFO. Die positive Stimmung und das Engagement sowie die agile Organisationsstruktur genießt er heute besonders.

NOCH MEHR POWER

Zuwachs bei creditshelf

Was haben all unsere neuen Teammitglieder im Gepäck? Diverse berufliche Erfahrungen und eine Menge Motivation! Das innovative Geschäftsmodell und die Wohlfühl-Unternehmenskultur waren für sie Anlass genug, mit ganzer Power bei creditshelf durchzustarten. Was sie wohl antreibt?



Seit April 2019 ist Philipp Stollmayer Firmenkundenbetreuer bei creditshelf und Ansprechpartner für die Region Baden-Württemberg. Zuvor war er mehrere Jahre als Gewerbekundenbetreuer bei der VR Bank Rhein Neckar in Mannheim tätig.

„Die Kunden benötigen schnelle und unkomplizierte Finanzierungslösungen zur

Realisierung ihrer Unternehmensziele. creditshelf unterstützt die Unternehmer mit einer innovativen und digitalen Arbeitsweise, bei zusätzlicher Vor-Ort-Präsenz, sofern erforderlich. Dieser Spirit und das Arbeiten bei einem Fintech waren ausschlaggebend für meinen Wechsel zu creditshelf.“ In seiner Freizeit ist Philipp in verschiedenen Bands musikalisch aktiv.



Auch Tobias Mantwill ist Sales Associate und seit 1. Februar 2019 bei creditshelf. Er bedeutet den Firmenkundenbetreuern nicht nur eine wertvolle Unterstützung, sondern sucht in seiner Position auch nach alternativen Lösungen für besondere Kundenanfragen. Das Finanzgeschäft

hat Tobias Mantwill als Bankkaufmann bei der Mittelstandsbank Commerzbank AG von der Pike auf gelernt. Nach einer Phase der Selbstständigkeit als digitaler Nomade mit Amazon FBA entschied sich auch Tobias bewusst für den Einstieg bei creditshelf. „Mich reizt die Möglichkeit, Prozesse aktiv mitgestalten zu können und neue Wege zu bestreiten“, beschreibt Tobias seine Motivation. „Ich fühle mich sehr wohl in dem Team, das kundenorientiert und zielstrebig arbeitet“, ergänzt er. In seiner Freizeit erkundet Tobias seine neue Heimatstadt Frankfurt.



Alexandra von Knoblauch organisiert seit Anfang 2019 als Executive Assistant und Office Managerin den reibungslosen Büroablauf bei creditshelf. Das Wachstum des Unternehmens möchte sie unbedingt mitgestalten. „Der Job ist vielfältig, und die Zusammenarbeit mit den Kollegen macht mir viel Spaß“, sagt sie. Alexandra hat einen Bachelor of Arts in Business Administration. Vor ihrer Tätigkeit bei creditshelf hat sie bei HiCo Education als Programm-Managerin für die USA und Spanien gearbeitet. Alexandra trainiert sich beim CrossFit die nötige Ausdauer für ihren Büroalltag an. Zudem verbringt sie viel Zeit mit der Familie und Freunden oder liest ein gutes Buch.



Vladimir Jukic ist seit November 2018 Credit Risk Manager bei creditshelf.

Der Diplom-Kaufmann war zuvor Leiter der Kreditrisikoabteilung bei der ProCredit Bank. „Mich hat es gereizt, den Aufbau eines interessanten Geschäftsmodells, das ganz anders als Banken funktioniert, zu unterstützen“, begründet er seinen Wechsel zu creditshelf. „Ich arbeite sehr gern mit dem hoch motivierten Team, das ein gemeinsames Ziel verfolgt“, ergänzt er. Ziele verfolgt Vladimir auch im Privatleben. Seine freie Zeit nutzt er für eine freiberufliche Übersetzertätigkeit. Außerdem ist er beim Tennis sportlich aktiv, entspannt aber auch mal bei der Gartenarbeit.



Kamila Kristinova verstärkt das creditshelf-Team seit Ende 2018 als Accounting Specialist. Sie hat einen Master-Abschluss in Business Economy and Management. Vor ihrer Tätigkeit bei uns hat sie als General Ledger Assistant Accountant bei der SafeNet UK Ltd in England gearbeitet. Sie schätzt besonders die Unternehmenskultur bei creditshelf. „Alle Kollegen sind sehr professionell und legen viel Wert auf ein gutes Miteinander“, sagt Kamila. In ihrer Freizeit lernt Kamila gern neue Sprachen. Sie ist auch sportlich aktiv, macht Yoga und tanzt Salsa sowie Bachata.



Freie Stellen finden Sie auf www.creditshelf.com.

Ihre Antwort an

creditshelf Aktiengesellschaft
Firmenkundenbetreuung
Mainzer Landstraße 33a
60329 Frankfurt am Main

per Fax an +49 69 348 772 409

per Scan & E-Mail an
kredit@creditshelf.com

JA, ICH MÖCHTE MEHR ÜBER DIE NEUEN WEGE DER FINANZIERUNGSGESTALTUNG ERFAHREN!

☐

Kontaktieren Sie mich bitte telefonisch für weitere Informationen –
gerne am _____ um _____.

☐

Senden Sie mir weiteres Informationsmaterial und die Studie
„Finanzierungsmonitor 2019“ per E-Mail zu.

☐

Nennen Sie mir unverbindlich eine erste Indikation für eine
creditshelf-Finanzierung

Betrag _____ €

Laufzeit _____ Monate.

Ihre Adresse

Firma _____

Name _____

Straße, Hausnr. _____

PLZ, Ort _____

E-Mail _____@_____

Telefon _____

☐

Bitte informieren Sie mich auch künftig per Mail über aktuelle Veranstaltungen
Ihres Hauses, Publikationen und Details zu Ihrem Leistungsspektrum.

Frankfurt am Main,
01.06.2019



Dr. Daniel Bartsch
Gründungspartner und Vorstand
+49 69 348 772 407
kredit@creditshelf.com
creditshelf.com

Vorstand:
Dr. Tim Thabe (Vorsitzender)
Dr. Daniel Bartsch
Dr. Mark Währisch

Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Rolf Elgeti

Eingetragen am Amtsgericht
Frankfurt a. M. – HRB 112087
Ust.-ID: DE298667279

**DIREKTER
DRAHT** FÜR IHR ANLIEGEN

Start! It's your credit.

Telefon: +49 69 348 772 407

E-Mail: kredit@creditshelf.com