



Liebe Kunden und Netzwerkpartner von credicon,

die Zeiten für Unternehmer:innen sind unruhig. Die Pandemie hat uns fest im Griff. Ein Rückgang des Absatzes sowie Liquiditätsengpässe sind nur zwei der zahlreichen Auswirkungen, mit denen sich Firmen derzeit konfrontiert sehen. Jetzt nur nicht den Mut verlieren!

In diesem Newsletter zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Unternehmensfinanzierung strategisch neu aufstellen, dadurch neue Liquidität erlangen und – trotz Corona – durchstarten können. Außerdem geben wir praktische Tipps, wenn Ihr Geschäftspartner von einer Insolvenz bedroht ist. Für Sie ist es dann wichtig, schnell zu agieren und Kontakt zum vorläufigen Insolvenzverwalter oder Sachwalter aufzunehmen. Besser ist es aber, Vorkehrungen zu treffen und somit das Risiko für das eigene Unternehmen zu minimieren. Vorausgedacht hat auch ein stark wachsendes Bauunternehmen, für das wir derzeit die Einkaufsabteilung neu strukturieren und Potentiale nutzen – zu lesen in der neuen Rubrik "Einblicke in den credicon-Alltag". Außerdem berichten wir in dieser Rubrik über eine

mittelständische Spedition in Sachsen, die wir derzeit beim Aufbau eines neuen Logistikzentrums unterstützen.

Es gibt viel zu tun. Packen wir es (gemeinsam) an!

Thomas Rohe, Raimund Dinglinger und das Team Ihrer [credicon GmbH](#).



Finanzierungstrends in unsicheren Zeiten

Eine aktuelle Studie des BFM Bundesverband Factoring für den Mittelstand zeigt, dass für knapp 70 Prozent der Befragten eine strategische Unternehmensfinanzierung – etwa durch Beteiligungen, Leasing oder Factoring – große Bedeutung hat. Vor allem Factoring erfreut sich zunehmender Beliebtheit. Auch wenn, laut Studie, die Unsicherheit gegenüber dem umsatzkongruenten Konzept groß ist. „Es gibt heutzutage viele flexible Factoring-Modelle und eine Vielzahl von Anbietern“, erläutert Thomas Rohe, Geschäftsführer der credicon GmbH. „Hier beraten wir unsere Kunden umfangreich bei der Auswahl des richtigen Finanzierungspartners und der optimalen Factoring-Variante“, so Rohe weiter.

Mehr Informationen zu den Ergebnissen der Studie des BFM lesen Sie [hier](#).



Hilfe, mein Geschäftspartner ist pleite. Was nun?

Corona-Pandemie und Lockdown bedeuten für viele Branchen derzeit Umsatzeinbußen oder gar den kompletten Verlust des Geschäfts. Strauchelnde oder insolvente Unternehmen können wiederum Auswirkungen auf die eigene Geschäftstätigkeit haben. Die Krise eines Vertragspartners kündigt sich i.d.R. über einen längeren Zeitraum an. Um das Risiko eines Ausfalls zu minimieren, sollten sich Unternehmer:innen bereits bei der Geschäftsanbahnung mit einem neuen Kunden absichern. Die Basis ist dabei, wirtschaftliche Informationen über den Vertragspartner einzuholen. Kommt es in der Folge zum Geschäftsabschluss, muss der Vertrag Fälligkeitszeitpunkte für Zahlungen und Verzug beinhalten. So kann der Gläubiger bereits bei Zahlungsverzug eine Vertragskündigung in Betracht ziehen.

[Lesen Sie](#) bei unserem Partner ABG Consulting mehr darüber, was getan werden kann, um sich bei der Insolvenz eines Vertragspartners abzusichern.



Einblicke in den credicon-Alltag

Wer Erfolg im Business hat und wächst, muss gleichzeitig die Unternehmensstruktur entwickeln, um den unternehmerischen Erfolg nicht zu gefährden. Vor der Herausforderung stand auch ein Brandenburger Bauunternehmen, das sich von einem kleinen Handwerksbetrieb zu einem spezialisierten Baubetrieb mit mittlerweile rund 20 Millionen Euro Umsatz pro Jahr und über 100 Mitarbeitern entwickelt hat. Hier ist es unsere Aufgabe, in der Einkaufsabteilung Prozesse zu definieren und den Einkauf neu zu strukturieren. Vor allem in Bezug auf die Bündelung der Lieferanten lassen sich häufig bessere Gesamtpakte verhandeln und der administrative Aufwand im Unternehmen sinkt.

Entwickelt hat sich auch eine mittelständische Spedition, die wir derzeit beim Aufbau eines neuen Logistikzentrums unterstützen. Die Investitionssumme liegt im mehrfachen Millionenbereich. Wir haben den Businessplan erstellt, unterstützen bei der Fördermittelbeantragung und übernehmen die Kommunikation mit der SAB. Außerdem beraten wir zur passenden Finanzierungsstruktur und vermitteln hier die richtigen Partner.

Lesen Sie [hier](#) mehr über unsere Aufgaben und die Vorteile für Kunden.