

16.06.2021

Hinter den Kulissen: Einblicke in den credicon-Alltag

Auch in diesem Monat geben wir Ihnen neue Einblicke in unseren Alltag bei Credicon und berichten über spannende Projekte, die Herausforderungen und deren Erfolge. Erfahren Sie, warum kleine Factoringgesellschaften immer häufiger über den Verkauf ihres Kundenportfolios nachdenken und wie wir dabei unterstützen können. Außerdem berichten wir, wie wir einen Kunden bei der Zukaufstrategie begleiten und zur Entscheidungsfindung möglicher Investitionen beitragen.

Praxisbeispiel: Verkauf von Factoring-Portfolien

2008 hielt der Gesetzgeber eine besondere Überraschung für die Factoring-Branche bereit: Die Institute wurden unter die Finanzaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Bundesbank gestellt. Die aufsichtsrechtlichen Normen für Factoringgesellschaften sind seitdem erheblich gestiegen. Wer heutzutage als Factor tätig sein möchte, benötigt nicht nur eine Erlaubnis der BaFin dafür, sondern unterliegt strengen Regularien – zum Beispiel bei Anzeige- und Meldepflichten, im Risikomanagement, bei Strukturen, Prozessen und organisatorischen Abläufen. So kamen unter anderem im Jahr 2017 weitere Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) hinzu, die eine strikte personelle Trennung von Markt und Marktfolge bis hin zur Geschäftsleitungsebene vorsehen. Gerade für kleine Factoringinstitute stellen diese Auflagen eine enorme Herausforderung dar, häufig sind sie zudem finanziell kaum oder gar nicht darstellbar.

So erhalten wir immer wieder Anfragen von Factoringunternehmen, die ihr Kundenportfolio verkaufen möchten. Im vergangenen Jahr gelang es Thomas Rohe von credicon aufgrund seines großen Finanzierungsnetzwerkes und der guten

Marktkennnisse ein Kundenportfolio eines mitteldeutschen Factoringanbieters mit einem Ankaufvolumen von rund 25 Mio. Euro an eine große inhabergeführte Factoringgesellschaft zu verkaufen. Diese Lösung ist für alle Beteiligten vorteilhaft: Die Factoringkunden erhalten weiterhin eine sichere Finanzierung durch einen leistungsstarken Partner. Der Factoringunternehmer, der das Portfolio verkaufte, ist weiterhin am Markt tätig – nun in der Funktion eines Vertriebsstandortes des Übernehmers, ohne die umfangreichen Regularien. Der Käufer des Portfolios hat „in einem Zug“ neue Kunden gewonnen und kann ein entsprechendes Umsatzwachstum verzeichnen. Im ersten Quartal dieses Jahres konnte Thomas Rohe ein weiteres Factoringportfolio im Wert von rund 80 Mio. Euro erfolgreich verkaufen – in diesem Fall von einer Schweizer Gesellschaft.

Sie denken ebenfalls über den Verkauf eines Unternehmens oder eines Portfolios nach und suchen Unterstützung für die Umsetzung?

Sprechen Sie Herrn **Thomas Rohe** – Telefon 0351 795 11-960 – einfach an.

Praxisbeispiel: Beratung im Bereich Logistik bei der Zukaufstrategie

Seit vielen Jahren begleitet credicon Geschäftsführer Raimund Dinglinger Transport- und Logistikunternehmen bei Herausforderungen der Finanzierung und unternehmerischen Fragestellungen. Die Branche unterliegt schon länger einem Wandel – immer stärker gefragt sind zum Beispiel digitale Modelle zur Optimierung der Lieferkette, mehr Sicherheit in der Logistik, neue umweltverträgliche Verfahren oder Lösungen zur Automatisierung in der Materialwirtschaft und Lagerung. Fusionen oder Zukäufe können dabei unterstützen, den gestiegenen Anforderungen gerecht zu werden und das eigene Wachstum zu ermöglichen. Doch woher soll man wissen, ob eine Investition sich lohnt und eine Übernahme auch menschlich funktionieren kann? Raimund Dinglinger unterstützte einen führenden Logistikanbieter erfolgreich beim Thema Zukäufe und prüfte bereits vor der wirtschaftlich-rechtlichen Due-Diligence-Phase eine mögliche Beteiligung bei einem anderen Transportunternehmen. Dabei schaute er mit seinen langjährigen Branchenerfahrungen vor Ort im Betrieb nicht nur auf die Ist-Situation mit Zahlen und Strukturen, sondern vor allem auf weiche Faktoren: Wie ist das Miteinander im Unternehmen, welcher Ton herrscht in der Belegschaft, sind die Mitarbeiter motiviert und passen die Werte mit denen des möglichen Investors zueinander?

Im Ergebnis entstand ein umfangreiches Factsheet, welches dem Kunden von Raimund Dinglinger als Entscheidungsvorlage für eine Kaufentscheidung und ein erstes Kaufangebot diente. Bei einem weiteren Projekt – einem neu gegründeten Transportunternehmen von Agrarmaschinen – möchte sich sein Kunde perspektivisch ebenfalls beteiligen. Raimund Dinglinger bereitet auch diesen Prozess vor – und coacht derzeit unter anderem die Geschäftsleitung im kaufmännischen Bereich.

Sie wünschen sich ebenfalls eine Unterstützung bei der Prüfung möglicher Beteiligungen? Sprechen Sie Herrn **Raimund Dinglinger** – Telefon 0351 795 11-960 – einfach an.

Über credicon GmbH

credicon ist eine auf Finanzierungsdienstleistungen spezialisierte Gesellschaft. Die Berater vereinen Knowhow zu verschiedenen alternativen Finanzierungen, vor allem Leasing und Factoring, aber auch die klassische Immobilienfinanzierung. Wir begleiten unsere Mandanten insgesamt in der Unternehmensfinanzierung und -entwicklung.

Das Team legt bei seiner Arbeit Wert auf das Erkennen von Unternehmensbedürfnissen, das individuelle Optimieren der Finanzierungsstruktur und die dauerhafte Betreuung.

Mit unserem Kooperationspartner der ABG-Gruppe (www.abg-partner.de) begleiten wir ebenso Ihre Herausforderungen des Unternehmenswachstums, der Unternehmensnachfolge oder auch der Restrukturierung. www.credicon.de