

**KURZ INFORMIERT****Alternative Finanzierungen**

Wie aus einer von Allen & Overy veröffentlichten Studie hervorgeht, haben alternative Finanzierungen für europäische Unternehmen erheblich an Bedeutung gewonnen. In den vergangenen fünf Jahren sind sie in Westeuropa zu einer starken Konkurrenz für Bankkredite avanciert, so die Aussage westeuropäischer Finanzchefs. Für die vom britischen Marktforscher „YouGov“ europaweit durchgeführte Umfrage wurden mehr als 200 leitende Finanzspezialisten in mittelgroßen und großen Unternehmen außerhalb des Finanzsektors befragt.

Die Umfrage macht Folgendes deutlich: Während Bankkredite nach wie vor die wichtigste Finanzierungsquelle für europäische Unternehmen darstellen (mit einem Anteil von durchschnittlich 43 Prozent am gesamten Finanzierungsaufkommen), stieg der Anteil der alternativen Finanzierungen im Durchschnitt auf 41 Prozent. Die Nutzung der Kapitalmärkte sank geringfügig auf 16 Prozent. Dieser Trend wird sich fortsetzen: Rund die Hälfte (47 Prozent) der Befragten gab an, in den nächsten fünf Jahren voraussichtlich vermehrt alternative Finanzierungen zu nutzen, wohingegen 13 Prozent einen Rückgang erwarten – die restlichen Befragten gehen von einer unveränderten Situation aus.

Im Vergleich dazu prognostizieren 31 Prozent der Finanzchefs, dass die Inanspruchnahme von Bankkrediten in den nächsten fünf Jahren zurückgehen wird, 28 Prozent erwarten einen Anstieg. In Bezug auf die Kapitalmärkte erwartet der größere Teil der Befragten eine stärkere Nutzung dieser Finanzierungsquelle (24 Prozent Anstieg gegenüber 14 Prozent Rückgang). ► [www.allenoverly.com](http://www.allenoverly.com)

**CVO Fuhrpark-Barometer 2014**

Die ökologische Ausrichtung des Fuhrparks wird für deutsche Flottenverantwortliche immer wichtiger: Mehr als sechs von zehn aller befragten Unternehmen planen vor allem aus Kostengründen eine Verlagerung zu Fahrzeugen mit geringerem Kraftstoffverbrauch. Jeder zweite Betrieb beabsichtigt zudem, weniger umweltschädliche Fahrzeuge in den Flotten einzusetzen. Das Potenzial für Fahrzeuge mit Elektroantrieb wird aber noch kaum genutzt. Dies sind Ergebnisse des CVO-Fuhrpark-Barometers 2014, einer jährlichen Studie zu aktuellen Entwicklungen in der Fuhrparkbranche im Auftrag des Leasing-Anbieters Arval.

Das Unternehmen befragte das Meinungsforschungsinstitut CSA, 3 634 Fuhrparkentscheider in zwölf europäischen Ländern, davon 301 in Deutschland, zu den Trends im Flot-



**efcom**

**Maßgeschneiderte  
Factoringsoftware.**

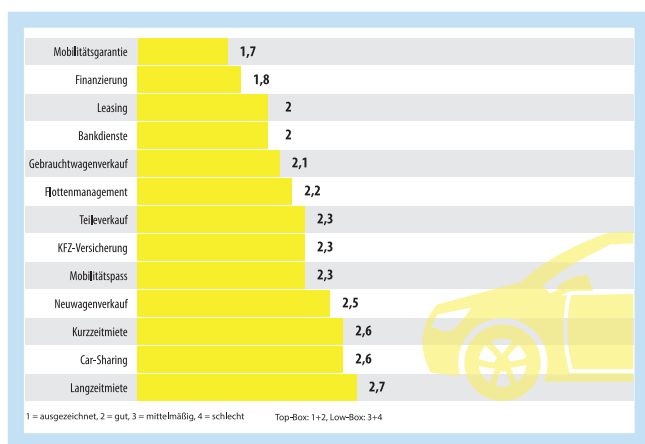


[www.efcom.de](http://www.efcom.de)

tenmanagement zu befragen. Die gesamte Studie kann kostenlos bezogen werden unter: ► [www.arval.de](http://www.arval.de)

## Zukunft des Autohandels

Eine Studie der Leasetrend AG unter 200 Autohändlern vom Oktober 2014 ging unter anderem der Frage nach: „Bei geringem oder gar rückläufigem Neuwagengeschäft rücken andere Bereiche der automobilen Wertschöpfungskette immer mehr in den Fokus. Wie beurteilen Sie die Entwicklungschancen der folgenden Bereiche bis 2020?“ Die Autohändler antworteten wie die Grafik zeigt:



Quelle: Leasetrend AG

Die Studie steht zum kostenlosen Download bereit unter: ► [http://www.autoleasing.de/download/LeaseTrend\\_CATI\\_Stimmung\\_Autohandel\\_0614.pdf](http://www.autoleasing.de/download/LeaseTrend_CATI_Stimmung_Autohandel_0614.pdf)

## Veranstaltungshinweise

### Die sieben schwierigsten Situationen für Führungskräfte:

Wie Herausforderungen souverän und kompetent gemeistert werden können, will dieses Praxisseminar vermitteln. Wie der Veranstalter, das Management Forum Starnberg mitteilt, vermittelt es, wie Menschen mit Personalverantwortung in schwierigen Situationen nicht nur managen, sondern führen können. Dafür wird gelehrt, wie ein souveräner Umgang mit den unterschiedlichen Erwartungen von Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern gelingt. Weitere Themen sind: Durch situatives Führen eigenes Standing und Effektivität nachhaltig steigern; Konflikte lösen und gestärkt aus ihnen hervorgehen; die sieben Machtfaktoren sinnvoll einsetzen, um eigene Ziele zu erreichen; Ängste abbauen und Akzeptanz für Neues schaffen; Druck nicht als Belastung, sondern als Ansporn begreifen; Achtung Führungsfälle – Fallstricke, in die Führungskräfte nicht treten dürfen. Termine: 13./14. Januar 2015 in Stuttgart, 22./23. April 2015 in München-Unterhaching, 11./12. Juni 2015 in Düsseldorf.

► [www.management-forum.de/situationen](http://www.management-forum.de/situationen)

**Factoring-Forum 2015:** Diese jährliche Fachtagung findet am 25. und 26. März 2015 wieder in Düsseldorf statt. Sie hat sich inzwischen als Treffpunkt für die Factoring-Branche etabliert. „Wir garantieren intensiven Wissenstransfer und spannenden Erfahrungsaustausch“, so der Veranstalter, das Forum-Institut für Management. Mehr unter: ► [www.forum-institut.de](http://www.forum-institut.de)

**Benchmarking im Forderungsmanagement:** Effektive Prozesse im Forderungsmanagement einführen und steuern, so lautet der Untertitel eines Seminars der Neue Deutsche Kongress GmbH, das am 5. Februar 2015 in München und am 24. Juni 2015 in Köln stattfindet: Themen werden sein: B2C-Forderungsmanagement im Kundenlebenszyklus; Benchmarking – Eine Wunderwaffe?; Benchmarking im kaufmännischen Mahnverfahren und im Inkassomanagement; Kennzahlen im Forderungsmanagement; Nutzung externer Daten im Forderungsmanagement.

► <http://deutsche-kongress.kjm6.de/r/nZiMzAY41714ms2492.html>

**Insolvenzverfahren aus Gläubigersicht:** Wie man als Gläubiger eines insolventen Unternehmens frühzeitig Risiken erkennt, diese vermeidet und Chancen erfolgreich nutzt, um Ihre Verluste zu minimieren, will dieses Seminar am 22. und 23. April 2015 in Hannover vermitteln. Es besteht aus einem Seminartag, auf den ein Workshoptag folgt: Ablauf des Insolvenzverfahrens und wirtschaftliche Zusammenhänge; Mitwirkungsrechte der Gläubiger; Geschäfte mit Unternehmen im vorläufigen Insolvenzverfahren; ESUG-Schutzschirmverfahren/Insolvenzplanverfahren; Insolvenzanfechtung und ihre Vermeidung; Geltendmachung von Sicherungsrechten und Gegenansprüchen; Folgen für die Kreditversicherung; Änderungen im Verbraucherinsolvenzverfahren. Am Workshoptag sollen unter fachkundiger Anleitung Checklisten, Musterschreiben und Vorschläge für Arbeitsanweisungen an die mit dem Thema „Insolvenz“ im Gläubigerunternehmen befassten Mitarbeiter erstellt werden. Veranstalter ist die Neue Deutsche Kongress.

► [http://www.deutsche-kongress.de/insolvenzverfahren\\_home.html](http://www.deutsche-kongress.de/insolvenzverfahren_home.html)

### Erfolgreiche Kommunikation mit säumigen Kunden per Brief und Telefon:

Wie man schneller ans Geld kommt und gleichzeitig Kundenbeziehungen erhält, kann man bei diesem Seminar lernen, wie der Veranstalter die Neue Deutsche Kongress verspricht. Termin: 7. und 8. Mai 2015 in Düsseldorf. Folgende Themen sollen behandelt werden. Wirksamer Aufbau eines Forderungsschreibens; klare Zielsetzung; Zahlung oder Klärung; argumentieren statt drohen; systematische Platzierung wichtiger Inhalte; konfliktfreier Einstieg in Forderungsgespräche; wie Rechnungen nicht mehr verloren gehen; Ausreden zahlungswirksam neutralisieren; Absichern von Vereinbarungen.

► [http://www.deutsche-kongress.de/forderungsschreiben\\_home.html](http://www.deutsche-kongress.de/forderungsschreiben_home.html)