Verlängerung von Forderungslaufzeiten

„Erste Trends lassen sich aus unserer Sonderumfrage ablesen. So bestätigen 57,1 Prozent der Factoring-Gesellschaften eine Ausweitung der gewährten Zahlungsziele und 52,4 Prozent einen Anstieg der Forderungslaufzeiten", berichtet Michael Ritter, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM). Viele Factoring-Nutzer wünschen sich in der schwierigen Corona-Lage eine längere Ausnutzung von Linien. Sie müssen bei immer mehr Kunden mit Verzug rechnen oder möchten ihnen längere Zahlungsziele einräumen „Die Umfrage zeigt, dass Factoring-Gesellschaften diesem Wunsch zum Teil folgen und damit die Handlungsfähigkeit ihrer Kunden stärken konnten. Voraussetzung ist allerdings eine entsprechende Limitpolitik der Warenkreditversicherungen", so Ritter.

Schwierigkeiten bei der Refinanzierung von Forderungen treten auch in der Pandemiekrise sehr selten auf. 95,2 Prozent der im BFM organisierten Factoring-Gesellschaften können sich weiterhin ohne Probleme Kapital beschaffen. Allerdings ist das Volumen der eingereichten Forderungen krisenbedingt zurückgegangen. Die stärkste Veränderung lässt sich im Monat April mit einem Minus von 13,2 Prozent feststellen. Gastronomie, Hotel- und Reisebranche leiden besonders.

› www.bundesverband-factoring.de

Geschwindigkeit bei Kreditvergabe entscheidend

Jedes zweite Unternehmen benötigt für einen Betriebsmittelkredit innerhalb von maximal zwei Wochen die Finanzierungszusage, damit das Geschäft normal weiterlaufen kann. Die Hausbanken können diese Erwartungen jedoch nicht immer erfüllen. Dabei zeigt sich in der Corona-Krise: Eine schnelle Hilfe zur Bewältigung von Liquiditätsengpässen ist entscheidend, um den Fortbestand von Unternehmen zu sichern. Für den „Finanzierungsmonitor 2020" hat Creditshelf zusammen mit der TU Darmstadt mehr als 200 Finanzentscheider aus mittelständischen Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen befragt.

Der Lockdown im Zuge der Corona-Pandemie hätte laut Dr. Daniel Bartsch, Vorstand und Gründungspartner von Creditshelf, gezeigt, dass gerade in Krisenzeiten flexible und schnelle Partner wichtig seien. „Wenn ein Unternehmen sich von heute auf morgen neu aufstellen muss, sind Investitionen notwendig. Wenn der Finanzierungspartner dann aber aufgrund manueller Prüfprozesse zu langsam ist, kann es manchmal schon zu spät sein. Digitale Marktplätze können auf diesem Gebiet ihre Vorteile ausspielen, weil sie konsequent auf Automatisierung und schlanke Prozesse setzen."

› www.creditshelf.com

Europäische Finanzinstitute investieren in Open Banking

Eine neue Untersuchung von Tink zeigt, dass Finanzinstitute europaweit ihre Investitionen in Open Banking erhöhen. Ursache ist ein Bewusstseinswandel in der Branche weg vom reinen Pflichtprogramm der PSD2 hin zur Wertschöpfung am Kunden durch Steigerung des Kundenerlebnis sowie erhöhte Kosteneffizienz. Der Median der Open-Banking-Investitionsbudgets für europäische Finanzinstitute liegt zwischen 50 und 100 Millionen Euro. Deutschland belegt im Rennen der besonders großzügigen Geldgeber den dritten Platz: Hierzulande investieren 56,7 Prozent der Finanzinstitute mehr als 100 Millionen Euro in die Zukunft des Open Banking. Mehr investieren nur noch Portugal und Frankreich.

Zwei Drittel der Finanzinstitute (63 Prozent) geben an, dass ihre jährlichen Open-Banking-Budgets seit dem letzten Jahr um 20 bis 29 Prozent gestiegen sind. Dennoch gibt es nach wie vor Barrieren. Veraltete IT wurde von jedem dritten Befragten als Haupthindernis für Investitionen angesehen. Währenddessen nannten 32 Prozent andere Geschäftsprioritäten als Blockierer und 31 Prozent glaubten, dass regulatorische Einschränkungen die Ausgaben drosseln. **› www.tink.com**

Plattformökonomie im Banking

Plattformökonomie gewinnt in der Finanzbranche zusehends an Bedeutung. Kunden übertragen die auf global etablierten Plattformen wie Amazon oder Facebook erlebten Services verstärkt auf die Anforderungen an modernes Banking. Sie erwarten von Finanzinstituten ein lösungsorientiertes, transparentes und anbieterunabhängiges Leistungsangebot, das per Knopfdruck abrufbar ist. Das sind Ergebnisse einer gemeinsamen Studie von Finmas und Prof. Dr. Gerrit Heinemann vom eWeb Research Center der Hochschule Niederrhein, die unter anderem Entwicklungen im bankfremden E-Commerce analysiert und die Ergebnisse auf das Banking überträgt.

„Moderne Geschäftsmodelle in der Plattformökonomie zeichnen sich dabei durch einen technologisch unterstützten All-in-One-Ansatz aus und verbinden Bankdienstleistung mit banknahen sowie bankfremden Produkt- und Serviceangeboten. Klassische Wertschöpfungsketten werden hierdurch horizontal erweitert und bieten Kunden sowie Anbietern Mehrwerte. Erfolgreiche Geschäftsmodelle paaren dabei Inside-Out-Ansätze, bei denen unternehmenseigene Leistungen Dritten durch Outside-In-Ansätze verfügbar gemacht werden. Diese ermöglichen eine breite Besetzung der Kundenschnittstelle mit bisher nicht angebotenen Produkten und Services, welche über dritte Kooperationspartner bezogen werden", so Prof. Heinemann. **› www.finmas.de**

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH

Daten für Banken immer bedeutender

Daten zu analysieren wird für deutsche Banken immer wichtiger. 87 Prozent der Institute arbeiten daran, mehr aus dem zu machen, was sie über ihre Kunden bereits wissen. Mehr als ein Drittel will sich besonders intensiv mit diesen Daten beschäftigen. Das ist das Ergebnis einer Umfrage von Senacor Technologies unter 100 Fach- und Führungskräften aus Banken. Kaum die Hälfte der Institute sondiert allerdings, was die Kunden überhaupt wollen. 44 Prozent führen momentan agile Methoden ein, damit sie flexibler auf neue Erkenntnisse reagieren und Prototypen schneller testen können. 42 Prozent beschäftigen sich damit, zunächst die Daten zusammenzuführen, die im Moment noch auf verschiedene IT-Systeme verteilt sind.

Christian Wolfangel, Partner bei Senacor und Spezialist für digitale Geschäftsmodelle, kritisiert, dass viele Vorstände ihre Chance zu verspielen drohen, sich gegen digitale Angreifer zu behaupten. Nicht mal jede dritte Bank sieht sich weit genug, um zumindest mit ersten Angeboten zu starten, die sich ausgewertete Kundendaten zunutze machen. Einerseits sei fast allen Banken klar, wie wichtig Daten für die eigene Zukunft sind. Andererseits würden zu viele Geldhäuser darauf warten, die eine Lösung zu finden. „In der digitalen Welt ist es wichtiger, in kurzen Zeiträumen zu denken und weniger in Mehrjahresplänen", erklärt Wolfangel. „Wer zu lange plant, kommt zu spät in den Markt und vertut die Chance, schnell zu erfahren, wovon die Kunden mehr wollen."

› www.senacor.com

CFOs scheitern an der Digitalisierungswelle

Gerade einmal fünf Prozent der Unternehmen erreichen die dritte und höchste Digitalisierungswelle in ihrem Chief-Financial-Officer-CFO-Bereich. Und nur zehn Prozent der Finanzexperten nutzen ihre Zeit für wertschöpfende Dienstleistungen. Das zeigt die BearingPoint CFO 4.0-Studie. Der Untersuchung zufolge liegt der durchschnittliche digitale Reifegrad in Deutschland bei 4,7 von maximal zehn Punkten. Auf die Frage, was die digitale Transformation im CFO-Bereich behindert, nennen die Finanzvorstände vor allem drei Gründe: zu viele Prioritäten (49 Prozent), das Fehlen einer klaren Strategie und Vision (44 Prozent) sowie die derzeitige IT-Landschaft (44 Prozent).

„Die Digitalisierung geht bei den CFOs in Deutschland insgesamt noch eher schleppend voran. Zwischen dem gewünschten und dem heutigen Stand klafft jedenfalls eine gehörige Lücke und die schränkt auch die Innovationsfähigkeit der Unternehmen ein", sagt Stefani Rahmel, verantwortliche Partnerin für die Service Line Finance & Risk bei BearingPoint. Der Schwerpunkt sollte auf dem Geschäftsmodell, der Entwicklung von Mitarbeiterfähigkeiten und einer stärkeren Verknüpfung von Strategie und digitalen Technologielösungen liegen.

› www.bearingpoint.com

Veranstaltungen

BAIT-konformes Informationssicherheitsmanagement

Es werden umfassende und praxisgerechte Lösungswege für die operative Umsetzung und Gewährleistung von Informationssicherheit und Risikomanagement vermittelt. Das Seminar versetzt die Teilnehmer*innen in die Lage, den Herausforderungen des regulatorischen Umfelds revisionssicher zu begegnen. Sie kennen die Anforderungen aufsichtsrechtlicher Prüfungen und können die Forderungen aus MaRisk und BAIT sowohl effizient als auch revisionssicher umsetzen. Das zweitägige Seminar ist am 14. und 15. Juli 2020 in Heidelberg. *Weitere Informationen unter:* **› www.forum-institut.de**

Auslagerung

Der Lehrgang vermittelt einen intensiven Einblick in die aktuellen Anforderungen und bietet Lösungsansätze. Die Teilnehmer*innen werden in die Lage versetzt, von der Zieldefinition über die laufende Dokumentation und das Controlling bis hin zur Prüfungsvorbereitung Auslagerungsprojekte optimal zu steuern und dabei Kosten sowie Ressourcen stets im Blick zu haben. Die Veranstaltung findet am 21. und 22. Juli 2020 in Heidelberg statt. *Weitere Informationen unter:* **› www.forum-institut.de**

Diplom-Finanzierungswirt*in/ Leasing-Fachwirt*in

Im Oktober 2020 startet der neu konzipierte, berufsbegleitende Lehrgang der Freiburger Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie (VWA) zum/zur Diplom-Finanzierungswirt*in (VWA) für Finanzierung, Leasing, Factoring beziehungsweise Leasing-Fachwirt*in (IHK). Neu ist die Kombination aus Präsenzunterricht und Web Based Training. *Details zu Inhalt, Dozenten und Anmeldung unter:* **› www.vwa-freiburg.de**

Forderungs- und Risikomanagement-Tage

Die Teilnehmer*innen können sich über Lösungen, Strategien und neueste Trends im Bereich Forderungs- und Risikomanagement im Privatkundengeschäft informieren und mit Kollegen und Experten einen regen Austausch betreiben. In Vorträgen wird erläutert, wie man sich vor Betrug schützen, Risiko bewerten und gesetzliche Änderungen gezielt für das eigene Forderungs- und Kreditmanagement nutzen kann. Termine sind 12. November 2020 in Frankfurt am Main oder 17. November 2020 in München. *Weitere Informationen unter:* **› www.deutsche-kongress.de**

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH