


Zeitschrift für das gesamte
REDITWESEN

75. Jahrgang · 1. Juli 2022

13-2022

**Digitaler
Sonderdruck**

Pflichtblatt der Frankfurter Wertpapierbörse
Fritz Knapp Verlag · ISSN 0341-4019



**Industrie 4.0: Mit Konsortialkrediten den hohen
Finanzierungsbedarf der Unternehmen decken**

Julian Michel / Nico Singer

**STIFTUNGS- UND PRIVATE
WEALTH MANAGEMENT**

Julian Michel / Nico Singer

Industrie 4.0: Mit Konsortialkredit den hohen Finanzierungsbedarf der Unternehmen decken

Im Zeitalter der Industrie 4.0 stehen Unternehmen vor enormen Herausforderungen, um die Betriebsabläufe in der Produktion zu digitalisieren und somit in der Zukunft effizient und wettbewerbsfähig aufgestellt zu sein. Der Einsatz neuer Technologien befähigt die Unternehmen, Fertigungsanlagen, Produkte und Mitarbeiter innerhalb und zwischen Fertigungsprozessen intelligent miteinander zu vernetzen und dadurch eine nahezu automatisierte Kommunikation sowie autonomes Handeln zu ermöglichen. Dies führt zu einer Verbesserung der internen Organisation beispielsweise bei der Vernetzung von Bereichen und Abteilungen innerhalb eines Unternehmens. Zum anderen kann der Austausch zwischen Unternehmen unterstützt werden, um automatisierte Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette abzubilden.

Daten beziehungsweise Informationen werden in Echtzeit verarbeitet, was zu ei-

ressourcenschonende Fertigung, aber auch im Hinblick auf die Erhöhung der Kundenzufriedenheit durch zusätzliche Serviceangebote erschlossen.

Hoher Investitionsbedarf

Die Entwicklung in Richtung Industrie 4.0 ist für Unternehmen häufig mit einem großen Investitionsbedarf verbunden. Als beliebteste Finanzierungsart der Unternehmen beispielsweise bei der Anschaffung neuer Produktions- und Fertigungsanlagen gilt hierbei das Investitionsdarlehen.

Vor allem den Volks- und Raiffeisenbanken war es durch das erfreuliche Wachstum im Firmenkundenkreditgeschäft möglich, die Ertragsbasis zu stärken und damit den negativzinsbedingten Ergebnisbelastungen entgegenzuwirken. Auch für dieses Jahr wird eine weitere dynamische Entwicklung dieser Finanzierungen im Firmenkundengeschäft erwartet.

ständischer Unternehmen etabliert. Dabei wird ein Kredit zur Finanzierung großvolumigerer Projekte von mehreren Kreditinstituten unter einem Vertrag zur Verfügung gestellt. Neben den geringeren Einzelrisiken aller Geldgeber überzeugt das Finanzierungsinstrument, aus Bankenperspektive insbesondere durch die Gleichbehandlung aller Institute und hohe Kundenbindung, aus Kundensicht durch die Planungssicherheit insbesondere in Wachstumsphasen. Mithilfe eines Konsortialkredits kann das unternehmerische Ziel des Kunden gemeinsam mit der Hausbank umgesetzt werden, ohne alternative Finanzierungslösungen suchen zu müssen.

Konsortialkredit: optimale Lösung für größere Vorhaben

Obwohl beim Konsortialkredit mehrere Banken die gewünschte Summe aufbringen, bleibt üblicherweise der Konsortialführer die Kontaktperson für den Kreditnehmer. So ist der Konsortialführer nicht nur verantwortlich für die Vereinbarung der Finanzierungsbedingungen mit dem Kunden sowie notwendiger Informationen zur Bildung des Konsortialkredits, sondern steuert auch die gesamte Finanzierung über seine Verwaltungsstelle. Dies umfasst insbesondere die Verteilung der Kundeninformationen (zum Beispiel Informationen zu den wirtschaftlichen Verhältnissen nach KWG 18) sowie der Zahlungsströme (Inanspruchnahmen, Zins- und Tilgungszahlungen) während der Laufzeit des Vertrages.

Neben der finanziellen Sicherheit bietet der Konsortialkredit Unternehmen eine

„Industrie 4.0 ist für Unternehmen häufig mit einem großen Investitionsbedarf verbunden.“

ner besseren Steuerbarkeit der gesamten Produktion führt und somit die Produktivität sowie die Qualität in der Fertigung erhöht. Es gibt aber nicht nur Vorteile für die Unternehmen. Auch die Kunden profitieren von smarten Produktlösungen, bei denen zum Beispiel Maschinen über intelligente Funktionalitäten verfügen, um Produkte auch aus der Ferne zu warten. So werden neue Optimierungspotenziale in Bezug auf kosteneffiziente und

Jedoch sind oftmals insbesondere mittelgroße bis kleinere Banken in ihrer Rolle als Finanzierer eingeschränkt, da die Finanzierungsvolumina sowie die damit verbundenen einzugehenden regulatorischen und finanziellen Risiken schlichtweg zu hoch sind. Eine attraktive Lösung stellt hier der Konsortialkredit dar.

Der Konsortialkredit hat sich als eine bedeutsame Finanzierungsquelle mittel-



hohe Flexibilität. Konditionen oder Anpassungen beispielsweise in Hinsicht auf die Laufzeit können in Abstimmung mit dem Konsortium durchgeführt werden. So können ohne langwierigen Abstimmungsaufwand Verlängerungsmöglichkeiten oft zu ähnlichen Bedingungen und in gleicher Konsortiumskonstellation realisiert werden.

Der Konsortialkredit galt lange als Finanzierungsinstrument für Großunter-

ell über E-Mail und Telefon kontaktiert. Darauf folgt meist ein langwieriger und von Medienbrüchen geprägter Austausch von Informationen und Dokumenten, der in Deutschland mit dem postalischen Austausch der vorher zeitintensiv abgestimmten Verträge endet. Letztlich müssen alle Informationen in die Bankssysteme händisch eingepflegt werden. Dieser gesamte Ablauf beansprucht meist eine Bearbeitungszeit von mehreren Wochen, was zu Liquiditätsengpässen des zu fi-

„Der Konsortialkredit hat sich als eine Finanzierungsquelle mittelständischer Unternehmen etabliert.“

nehmen, hat aber für den deutschen Mittelstand durch seine individuellen Anpassungsmöglichkeiten immer mehr an Attraktivität gewonnen (zum Beispiel individuelle Laufzeiten, geschäftsmodellabhängige Tilgungsmodalitäten, Kombination verschiedener Tranchen für unterschiedliche Verwendungszwecke). Trotz der zahlreichen Vorteile des Konsortialkredits erweist sich jedoch aus heutiger Sicht die technische Unterstützung bei der Abwicklung als sehr aufwendig.

Herausforderungen des Konsortialkredits

Obwohl die Digitalisierung als wichtigster Wachstumstreiber bereits in vielen Industrien Einzug gehalten hat, sind in der Finanzbranche meist noch unzureichend digitalisierte und standardisierte Prozesse vorzufinden.

Dies resultiert wiederum häufig in lange und aufwendige Vorlaufzeiten für die Vorbereitung, Anbahnung und Umsetzung von Konsortialkrediten. Insbesondere die Bildung von Konsortien sowie die Kollaboration der Banken untereinander ist aktuell überwiegend von manuellen Prozessen geprägt und somit sehr zeit- und ressourcenaufwendig.

In der Regel werden potenzielle Konsortialpartner über das persönliche Netzwerk gefunden und anschließend manu-

anzierenden Unternehmens führen kann. Um die langen Bearbeitungszeiten umgehen zu können, sehen sich viele Mittelständler daher gezwungen, einen Wechsel von ihrer regionalen Hausbank zu einer Großbank vorzunehmen.

Digitale Weiterentwicklung des Konsortialkreditgeschäfts

Um diesem Trend entgegenzuwirken, reagieren viele Regionalbanken mit unterschiedlichen Lösungsansätzen auf die konkurrierenden Marktteilnehmer: von Eigenentwicklungen, über Kooperationen und Entwicklungsgemeinschaften bis hin zu Beteiligungen an Fintechs.

Denn Fakt ist, dass der Wettbewerbsdruck um den deutschen Mittelstand steigt. Das Erscheinungsbild der Branche ist durch ausländische Banken, alternative Finanzierer sowie Fintechs geprägt, die auf den bereits hart umkämpften Markt der Kredite für KMU (kleine und mittlere Unternehmen) drängen.

Deshalb ist es vor allem für regionale Banken notwendig, sich die vorhandenen technologischen Optimierungshebel zunutze zu machen. Das bedeutet primär, sich neu auszurichten und den Fokus weg von Einzellösungen hin auf eine ganzheitliche Gesamtlösung zu setzen, insbesondere in Bezug auf die Kollaboration und die Prozessautomatisierung.



Foto: J. Michel



Julian Michel

Senior Manager, AWADO Services GmbH, Neu-Isenburg



Foto: N. Singer



Nico Singer

CEO, Neoloan AG, München

Industrie 4.0 bietet den Unternehmen die Möglichkeit, die interne Organisation durch Vernetzung zu verbessern und auch die Produktivität zu steigern. Allerdings bringe die Umstellung auch große Herausforderungen für die Unternehmen mit, nicht zuletzt auch in der Finanzierung der dafür notwendigen Investitionen. Beliebteste Finanzierungsart ist dabei laut den Autoren das Investitionsdarlehen. Dabei seien jedoch vor allem mittelgroße bis kleinere Banken als Finanzierer eingeschränkt, da die regulatorischen und finanziellen Risiken angesichts der dafür nötigen Volumina zu groß seien. Als optimale Lösung für dieses Problem sehen Michel und Singer den Konsortialkredit. Dieser gewinne auch zunehmend für den deutschen Mittelstand an Bedeutung. Allerdings seien die Abläufe bei den Banken noch wenig automatisiert und standardisiert und somit sehr aufwendig. Den Banken raten die Autoren, sich neu auszurichten und den Fokus weg von Einzellösungen hin auf eine ganzheitliche Gesamtlösung zu setzen, insbesondere in Bezug auf die Zusammenarbeit und Prozessautomatisierung. (Red.)

Der Megatrend Digitalisierung mit all seinen Chancen sowie Potenzialen führte in den vergangenen Jahren zu einigen Unternehmen und Initiativen mit dem ambitionierten Ziel, das Konsortialkreditgeschäft zu transformieren. Diese beschränken sich jedoch meist darauf, in der Anbahnungsphase und während der Vertragslaufzeit über eigens entwickelte Onlineportale lediglich den Austausch von Dokumenten effizienter zu gestalten. Auch entsprechen viele Fintech-In-

novationen zur Erleichterung der Suche nach alternativen Konsortialpartnern weder den Anforderungen der Banken in Gänze, noch bewältigen sie Herausforderungen entlang aller Teilprozesse.

Eine digitale Lösung kann sich nur durchsetzen, wenn sie allen Marktteilnehmern Mehrwerte bietet, unabhängig ist und hochflexibel proprietäre Strukturen zulässt. Denn nur dann kann die Innovation ein nachhaltiger Standard werden und

den tatsächlichen Bedürfnissen der Nutzer gerecht werden soll.

Entstanden ist dabei die SaaS-Plattformlösung Neoshare, welche mit dem Fokus auf die Abwicklungs- sowie Prozessoptimierung von Konsortialkrediten auch die Digitalisierung und Optimierung großvolumiger Unternehmenskredite angeht.

Anstatt den Prozess starr abzubilden, verfolgt Neoshare einen Toolbox-Ansatz, bei


Durch Features wie dem Data Room samt seinem adaptiven Vorlagensystem erkennt Neoshare unter Verwendung entsprechender Konfigurationen der jeweiligen Vorlagen automatisiert, welche Informationen zu einem bestimmten Finanzierungszweck benötigt werden. Die hier eingesetzten Checklisten sind durch Vorlagen nativ in die Plattform integriert und mit dem Data Room verknüpft. Komplexe Abhängigkeiten zwischen Informationen und speziellen Anforderungen können somit reibungslos abgebildet werden, weswegen der Konsortialkreditprozess als solches deutlich an Geschwindigkeit gewinnt. Insgesamt wird so der gesamte Lebenszyklus des Konsortialkredits in seinen jeweiligen Phasen umfassend optimiert und digital abgebildet.

„Der Wettbewerbsdruck um den deutschen Mittelstand steigt.“

nur dann ergeben sich neue Nutzerpotenziale über Netzwerkeffekte.

Das Münchner Unternehmen Neoloan AG hat bereits von Beginn an darauf geachtet, ein Produkt gemeinsam mit ausgewählten Partnerbanken aus dem Genossenschaftssektor zu entwickeln, das

dem einzelne Funktionen der Plattform je nach Bedarf eingesetzt werden können. Dabei steht es den Banken frei, die jeweiligen Features auch für ihr klassisches beziehungsweise großvolumiges Unternehmenskreditgeschäft einzusetzen – unabhängig davon, ob es sich final um einen Konsortialkredit handeln wird.

Mit den bereits platzierten Kreditvolumina im mittleren zweistelligen Millionenbereich liefert das Unternehmen sowohl einen Nachweis des Einsatzes der Plattform als auch einen Beleg dafür, dass eine Partnerschaft zwischen Banken und Fintechs funktionieren kann. 



**Wenn in der Bank noch
ein Stück zur Lösung fehlt.**

Wir finden es.



Banken und Finanzdienstleister agieren heute in einem Umfeld, das herausfordernder kaum sein könnte. Genau hier unterstützen wir mit AWADO Services: moderne Methoden, agile Prozesse und nachhaltige Beratung für Ihren Unternehmenserfolg.

Von uns erhalten Sie funktionierende Lösungen in den Bereichen Projekt- und Prozessmanagement, Strategieberatung, Fusionsmanagement oder Managed Services – und bekommen so den Kopf frei für das Wesentliche.

Kontakt

+49 69 6978 3040

awadoservices@awado-gruppe.de

AWADO Services GmbH

Wilhelm-Haas-Platz

63263 Neu-Isenburg



awado-services.de