

Verhandeln mit Banken

in unsicheren Zeiten – Hintergrundwissen und
praktische Empfehlungen für Bankgespräche



Unternehmer-Seminar

15. Juli 2021, München

Mit Frank Hoppe und Philipp Keller,
Bank- und Finanzierungsprofis

Wie die Krise die Finanzierungslandschaft verändern wird – Hintergrundwissen und Empfehlungen für Bankgespräche

Die Unabhängigkeit von Banken und anderen Finanzierungspartnern zählt heute zu den wichtigsten Zielen vieler Familienunternehmen. Um jedoch die notwendige Finanzierung für Zukunftsinvestitionen und Wachstum aufzubringen, reichen die eigenen Mittel meist nicht aus. Sogenannte „moderne“ Finanzierungsinstrumente haben ihre Tücken und eignen sich nicht automatisch für Familienunternehmen, und so bleibt am Ende doch oft der altbekannte Bankkredit.

Die Banken aber unterliegen selbst einem langwierigen Strukturwandel und durchlaufen bereits seit Jahren unterschiedliche Zyklen von Finanzkrisen, die ihrerseits neue Regulierungswellen nach sich ziehen. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie setzten – neben der Realwirtschaft – die Bankenbranche massiv unter Druck. Folglich konfrontieren sie Unternehmer – selbst im Niedrigzinsumfeld – mit hohen Kreditmargen, schärferen Reportinganforderungen, wachsenden Absicherungserfordernissen und unklaren Entscheidungswegen. Oft beschleicht den Unternehmer zudem das Gefühl, dass sein Banker ihm ein Produkt verkaufen will (oder muss), das er gar nicht braucht.

Das Verhältnis zwischen Unternehmer und Bank ist in der Konsequenz vielfach von Intransparenz und Misstrauen geprägt. Bankgespräche haben sich in den letzten Jahren vielfach zum Ärgernis entwickelt. Eine der Ursachen hierfür liegt häufig in der Unkenntnis von Familienunternehmen, wie Banken im Hintergrund funktionieren, welchen Zwängen sie ausgesetzt sind und wie man sich auf Bankgespräche vorbereiten sollte.

In diesem Unternehmer-Seminar lernen Sie,

- welche Spielräume und Begrenzungen Banken haben,
- wie Sie eine klare Bankenpolitik entwickeln,
- mit welchen Stellhebeln Sie Ihr externes Rating verbessern können,
- wie Sie Ihre Verschuldungsgrenze errechnen und
- wie Sie in Kreditverhandlungen optimale Lösungen erreichen.

Inhalt und Ablauf

1 Familienunternehmen und Finanzmarkt

- Wie „ticken“ heute Banken im Firmenkundengeschäft?
- Welche Besonderheiten gelten für Familienunternehmen?
- Welche Finanzierungssituation finden Familienunternehmen derzeit vor?
- Wie hat die Corona-Pandemie den Finanzierungsmarkt verändert?

2 Banken inside – wertvolle Praxistipps

- Welche Sicherheiten sollten der Bank für welchen Kredit bestellt werden, welche nicht?
- Wie lässt sich das Rating und Pricing der Bank positiv beeinflussen?
- Wie laufen die „Spielregeln“ innerhalb einer Bank ab?
- Welche Covenants sind sinnvoll und welche nicht?
- Wie lassen sich Kreditwünsche am besten lancieren?
- Welche Verhandlungstipps führen zum Erfolg?

3 Tipps und Tricks zum Mix von Finanzpartnern und -instrumenten

- Wie lässt sich eine sinnvolle Struktur aus Banken und Finanzierungspartnern gestalten?
- Welche Finanzierungsinstrumente eignen sich für Familienunternehmen und welche nicht?
- Welche Abhängigkeiten zwischen Finanzierungspartnern und -instrumenten Sie meiden sollten

4 Unabhängigkeit als Ziel von Familienunternehmen

- Wann ist Ihr Unternehmen wirklich durchfinanziert?
- Welche Maßnahmen sollten getroffen werden, um die Resilienz für kommende Krisen zu stärken?
- Welche „goldenen“ Finanzierungsregeln lassen sich zusammenfassen?

Zu all diesen Punkten werden Ihre individuellen Themen und Fragestellungen beantwortet und diskutiert.

Beginn
9.30 Uhr

**Gemeinsames
Mittagessen**
13.00–14.00 Uhr

Ende
17.30 Uhr

Ihre Referenten

Frank Hoppe

ist Senior-Berater und Prokurist der Knöll Finanzierungsberatung für Familienunternehmen GmbH. Seine Schwerpunkte liegen in der Entwicklung und Umsetzung bedarfsgerechter Finanzierungslösungen für Familienunternehmen sowie bei Finanzierungsgesprächen und -verhandlungen.



Philipp J. Keller

ist Senior-Berater und Prokurist der Knöll Finanzierungsberatung für Familienunternehmen GmbH. Seine Schwerpunkte liegen in der Unternehmensanalyse sowie der Entwicklung bedarfsgerechter Finanzierungslösungen für Familienunternehmen bei komplexen Transaktionen. Zuvor war er Associate bei einer namhaften M&A Beratung sowie als Business Analyst und Assistent der Geschäftsführung bei einer internationalen Investmentgesellschaft beschäftigt.



Teilnehmer

Unternehmer/innen, Geschäftsführer und Finanzverantwortliche in Familienunternehmen

Preis

1.090 Euro zzgl. MwSt., Begleitperson: 950 Euro zzgl. MwSt. (enthält digitale Tagungsunterlagen und Verpflegung)

Termin und Ort

15. Juli 2021 im Hotel Marriott in München
(Zimmerreservierungen bitte mit Stichwort „INTES“
über Tel. 089/3600 20)

Anmeldung



Online anmelden unter

www.intes-akademie.de/anmeldung oder schriftlich an:

INTES Akademie für Familienunternehmen

Kronprinzenstraße 31, 53173 Bonn-Bad Godesberg

Fax +49 228 854696-69

Anmeldung zum Unternehmer-Seminar

„Verhandeln mit Banken“ am 15. Juli 2021 in München

Name

Funktion

Name Begleitperson

Funktion Begleitperson

Firma

Anschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Telefon

E-Mail

Datum, Unterschrift

Ich stimme dem Erhalt der regelmäßigen INTES Digital News zu.

Hinweis

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Bestätigung und Anfahrts-hinweise. Unsere Rechnung erhalten Sie mit der Bestätigung. Bei Absagen später als vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn werden 50 Prozent des Preises berechnet. Bei Absagen später als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird der volle Preis berechnet. Sie können jedoch Ersatzteilnehmer benennen.

Mit Ihrer Anmeldung bestätigen Sie, dass Sie unsere AGB zur Kenntnis genommen haben. Hinsichtlich der Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten verweisen wir auf unsere Datenschutzerklärung.

Die INTES Akademie für Familienunternehmen,

ein Unternehmen der PwC-Gruppe, gilt als Marktführer und erster Ansprechpartner für Unternehmerfamilien in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Gemeinsam mit PwC stehen wir für:

Family – Beratung für die Inhaberfamilie: INTES bringt die Erfahrung aus mehr als 20 Jahren Pionierarbeit bei der Beratung von Inhaberfamilien ein. Die von INTES entwickelten Methoden und Modelle finden sich in den Familienverfassungen und Governance-Strukturen von zahlreichen Familienunternehmen wieder.

Business – Services für das Unternehmen: PwC steht neben der Kerndienstleistung Abschlussprüfung für hochwertige Strategie-, Management- und Implementierungsberatung sowie Rechts- und Steuerberatung auf internationalem Niveau. PwC begleitet Familienunternehmen in ihren Wachstumsstrategien bei gleichzeitiger Sicherung der unternehmerischen Unabhängigkeit.

Academy – Qualifizierung für Inhaber, Nachfolger, Geschäftsführer und Beiräte: INTES bietet praxisorientierte Qualifizierung für die verschiedenen Stakeholder im Familienunternehmen.

INTES macht Inhaberfamilien stärker. PwC macht Familienunternehmen besser. Unternehmer und Familienunternehmen profitieren von dieser einzigartigen Kombination aus inhaber- und unternehmensstrategischer Kompetenz!

www.intes-akademie.de



Alle Seminare und Veranstaltungen der INTES Akademie für Familienunternehmen sind klimaneutral.