



Studie: Industrieller Mittelstand und Finanzierung 4.0

Wie Vorstände und Geschäftsführer die
Zukunft der KMU-Finanzierung sehen



Inhalt

- Studie zum Thema
„Industrieller Mittelstand und Finanzierung 4.0“
- Die Umfrage erfolgte unter wissenschaftlicher Begleitung von Prof. Dr. Dirk Schiereck, Leiter des Fachbereichs Unternehmensfinanzierung an der TU Darmstadt
- Untersuchungsdesign:
B2B-Befragung; Online-Erhebung durch ein Marktforschungsinstitut

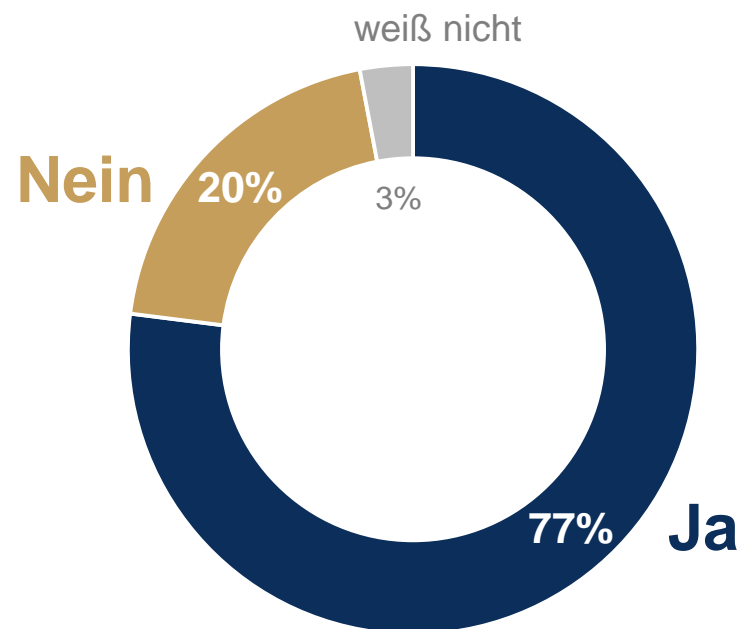
Grundgesamtheit

- 187 Finanzentscheider aus mittelständischen Industrieunternehmen (Vorstände, Geschäftsführer und Mitglieder der Geschäftsleitung)
- Die Ergebnisse sind auf ganze Zahlen gerundet

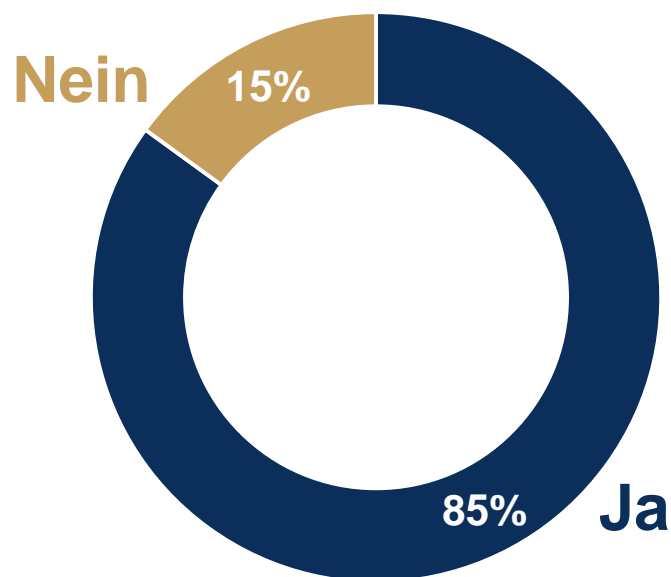
Befragungszeitraum

- Juli 2017

1. Das Internet der Dinge ist verbunden mit der Erfassung von Daten – beispielsweise durch Sensoren in Anlagen, Maschinen und Geräten. Erfasst Ihr Unternehmen bereits Echtzeit-Daten, um diese im Sinne einer Industrie 4.0 zu nutzen?

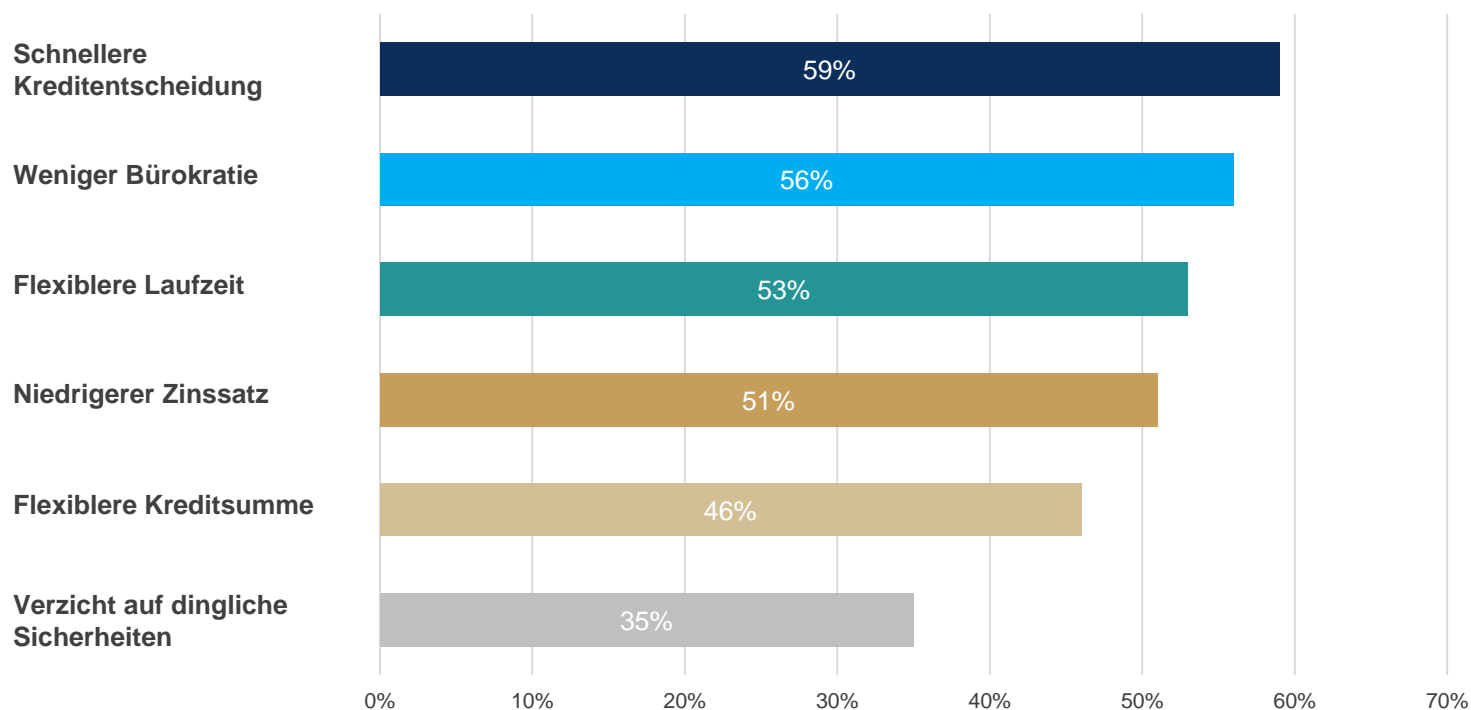


2. Unabhängig davon, ob Sie bereits Industrie-4.0-Daten erfassen oder nicht – wären Sie prinzipiell bereit, die Daten Ihren Kreditgebern zur Verfügung zu stellen, um diese von einer Investition zu überzeugen bzw. während der Laufzeit die Performance der finanzierten Anlage oder Maschine zu überprüfen?



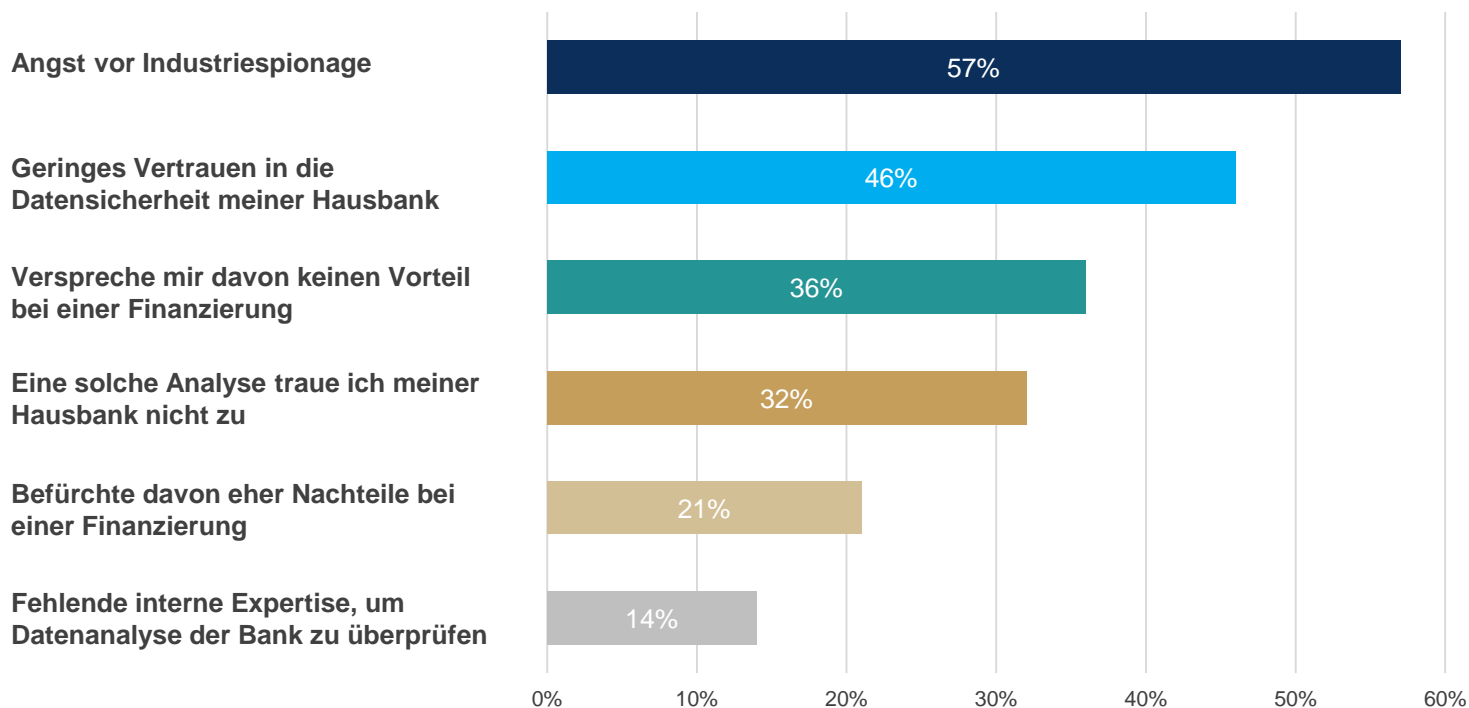
3. Welche Vorteile würden Sie sich durch eine Weitergabe der Daten erhoffen?

Nur Teilnehmer, die in Frage 2 mit „Ja“ geantwortet haben
Teilnehmer waren aufgefordert, die 3 für sie wichtigsten Punkte zu nennen

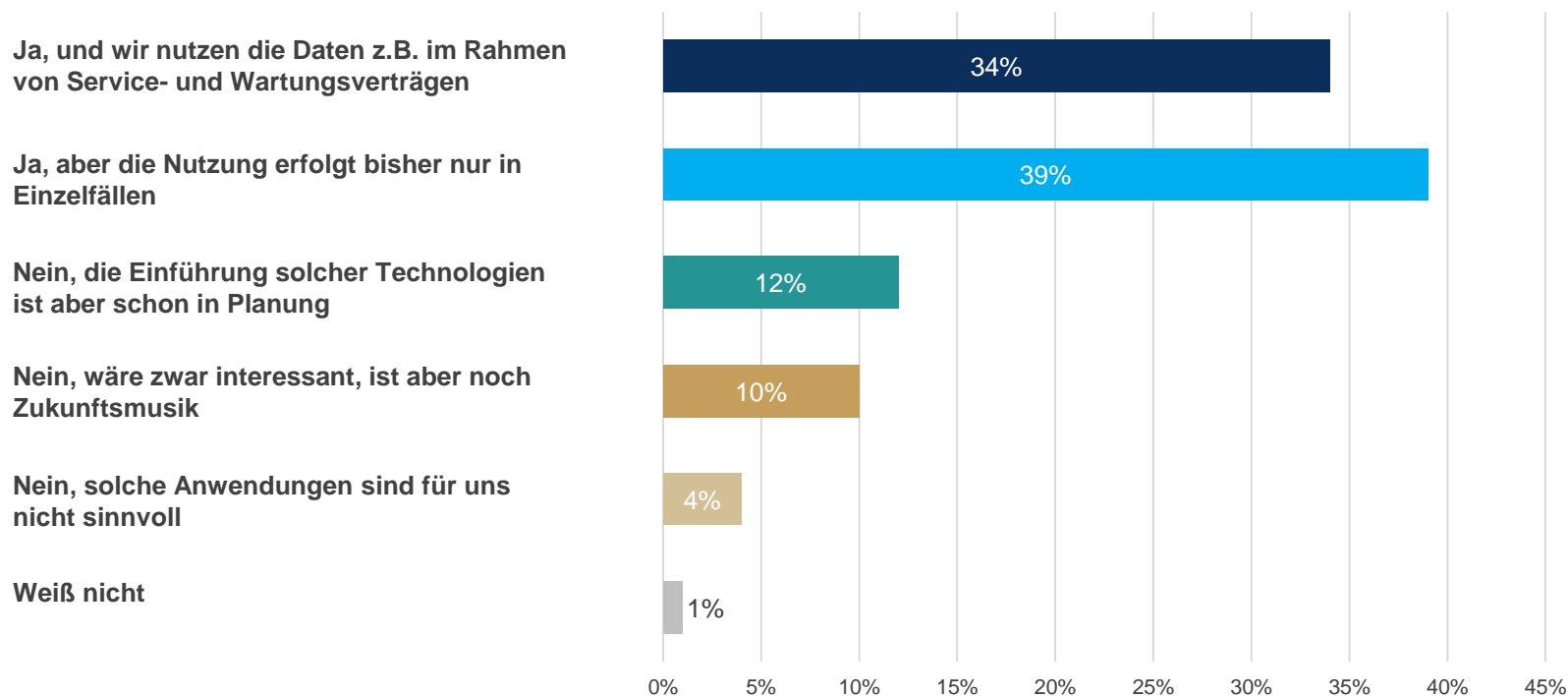


4. Warum würden Sie diese Daten nicht weitergeben wollen?

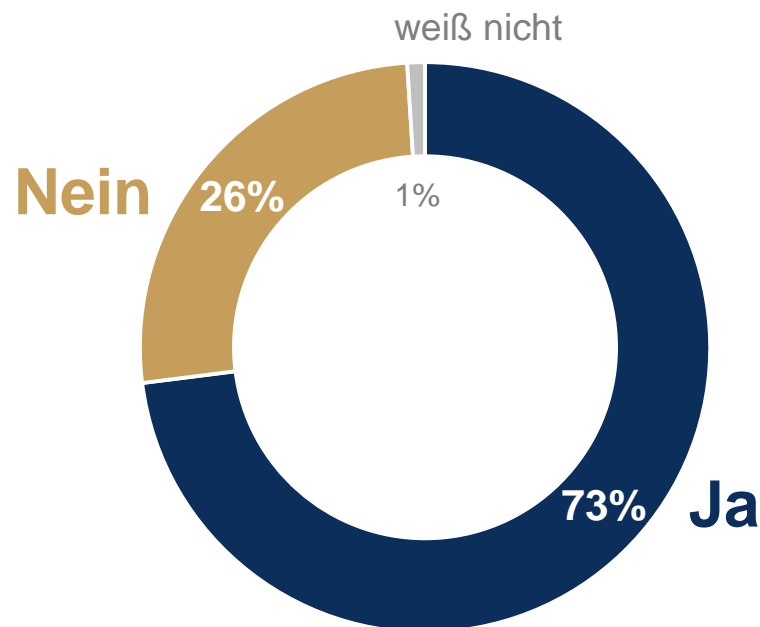
Nur Teilnehmer, die in Frage 2 mit „Nein“ geantwortet haben



5. Rüsten Sie Ihre an Kunden ausgelieferten Produkte – zumindest teilweise – so aus, dass Ihnen die wichtigsten Betriebsdaten (z.B. Laufzeiten, Verbrauchswerte, ...) zur Verfügung stehen?

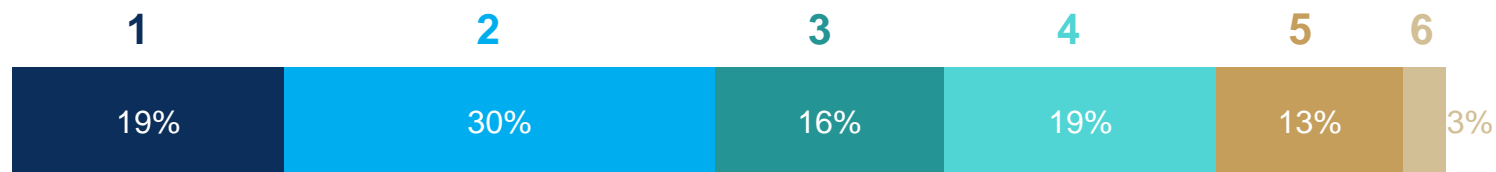


6. Nutzt Ihr Unternehmen selbst Anlagen, Maschinen oder Geräte, die Daten an den Hersteller liefern – z.B. im Rahmen von Service- und Wartungsverträgen?



7. Wie würden Sie das Know-how Ihrer Mitarbeiter bewerten, um im eigenen Unternehmen oder beim Kunden erfasste Daten auszuwerten?

Vergabe von Noten von 1 (sehr gut) bis 6 (ungenügend)



Mittelwert:

2,84

8. Wie würden Sie die technische Ausstattung Ihres Unternehmens bewerten, um im eigenen Unternehmen oder beim Kunden erfasste Daten auszuwerten?

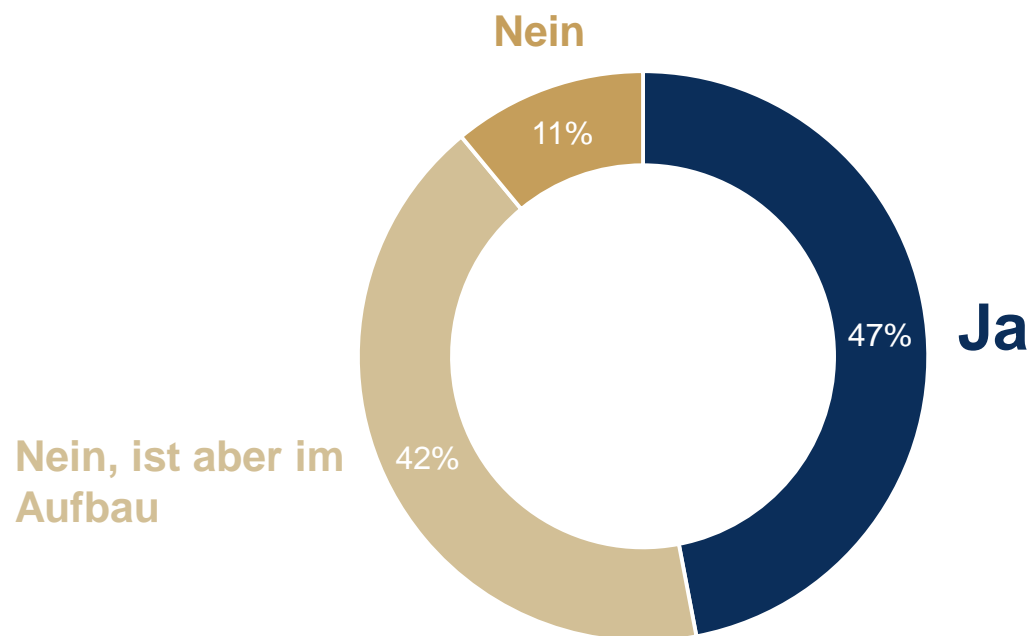
Vergabe von Noten von 1 (sehr gut) bis 6 (ungenügend)



Mittelwert:

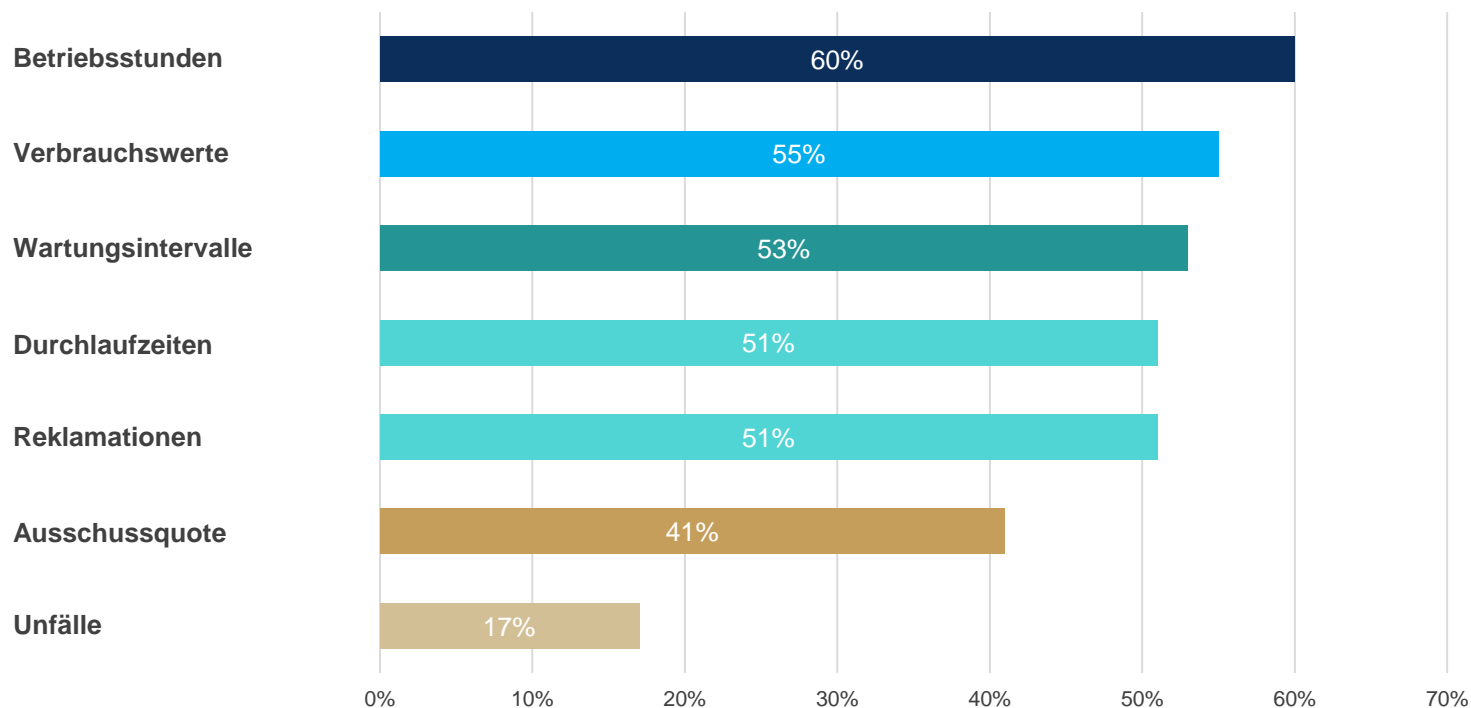
2,87

9. Arbeiten Sie in Ihrem Unternehmen bei Finanzierungsentscheidungen bereits mit einem Modell, das Ihre **industriellen Daten** (Verbrauchswerte, Durchlaufzeiten, Ausschussquote, Reklamationen...) in einen Zusammenhang zu Ihren Finanzkennzahlen stellt?

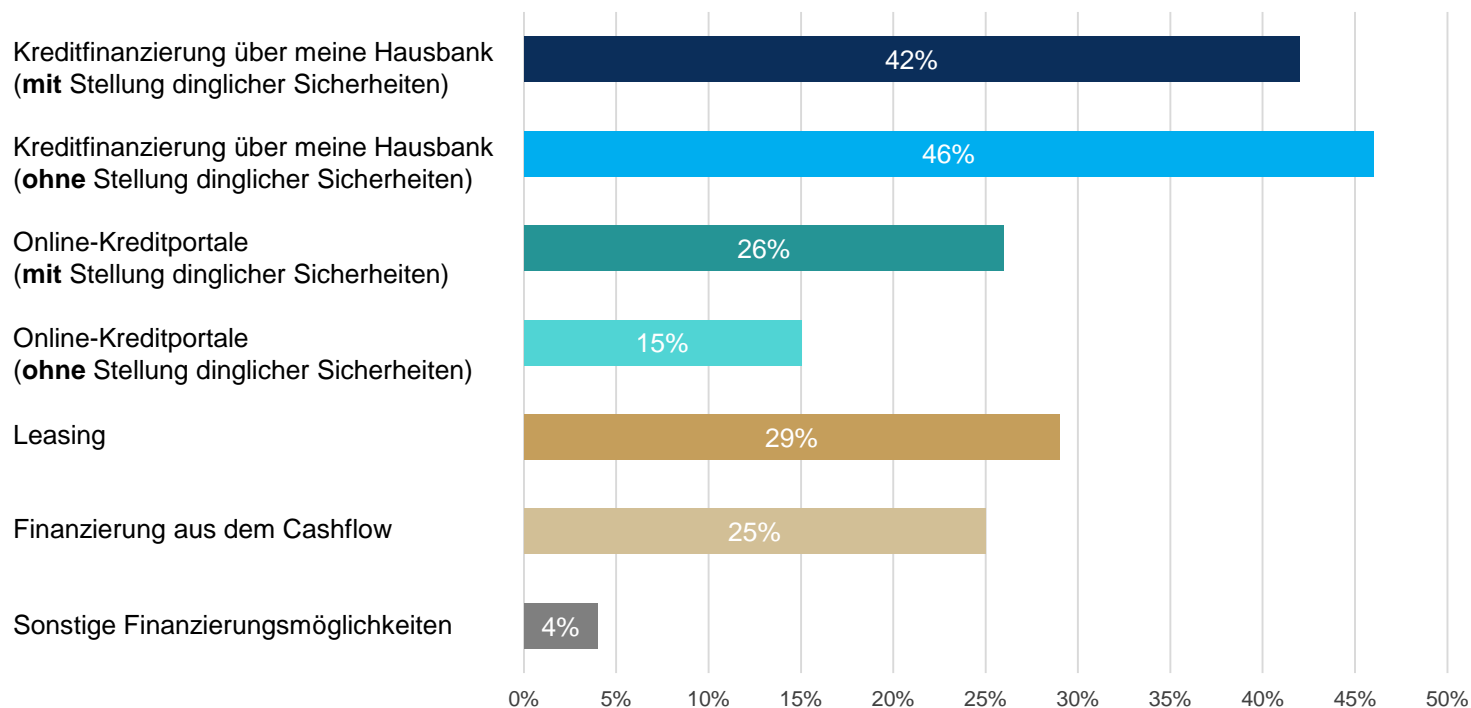


10. Welche **industriellen Daten** fließen genau in das Modell ein?

Nur Teilnehmer, die in Frage 9 mit „Ja“ geantwortet haben

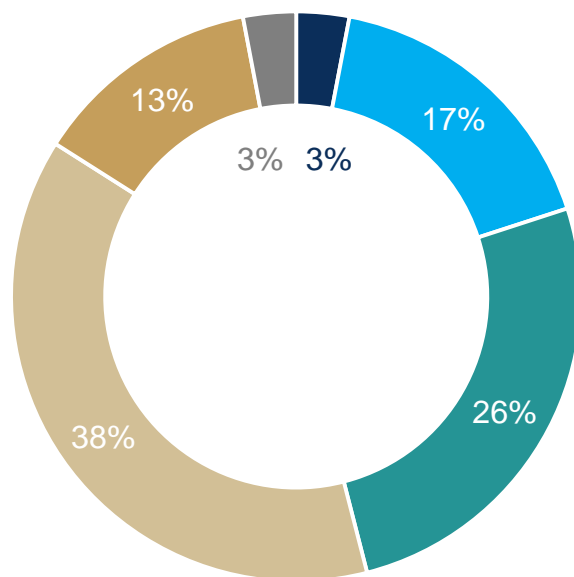


11. Wie finanzieren Sie derzeit neue Anlagen, Maschinen oder Geräte?



12. Wie gut lässt sich Ihre Hausbank in der Regel von Ihren Investitionsvorhaben überzeugen?

Nur Teilnehmer, die bei Frage 11 angegeben haben, dass sie eine Kreditfinanzierung ihrer Hausbank nutzen (mit und ohne Stellung dinglicher Sicherheiten)



Schwer (46%)

Sehr schwer

Schwer

Eher schwer

Leicht (54%)

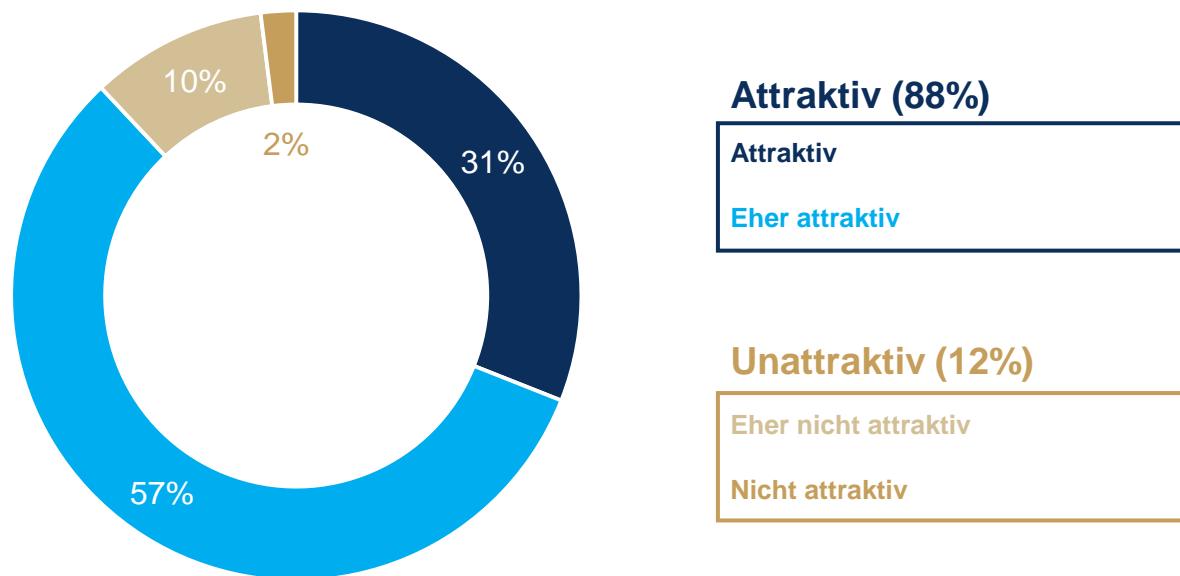
Eher leicht

Leicht

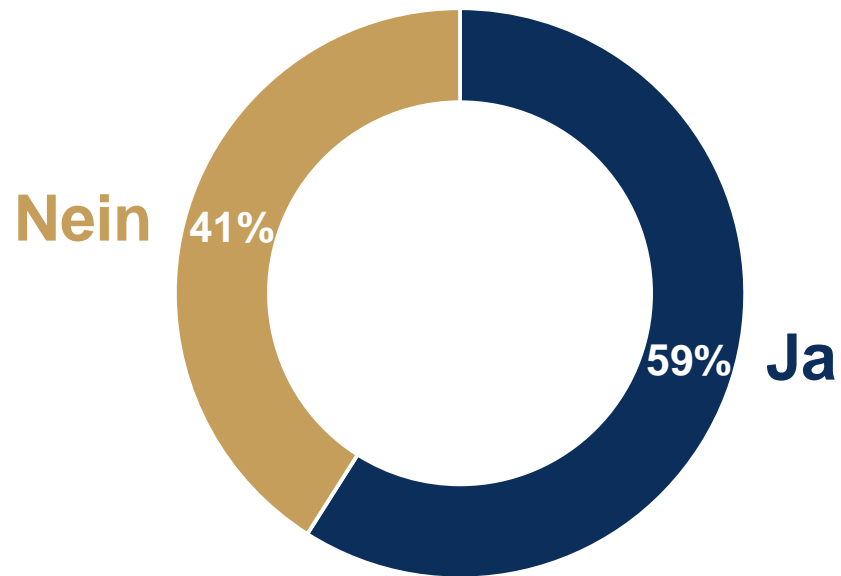
Sehr leicht



13. Wie attraktiv wäre für Sie ein Finanzierungsmodell, bei dem Ihre Kreditkonditionen nicht vorrangig von historischen Finanzkennzahlen und vorhandenen Sicherheiten bestimmt werden, sondern von Daten, die die Performance der Investition belegen und jederzeit überprüfbar machen?

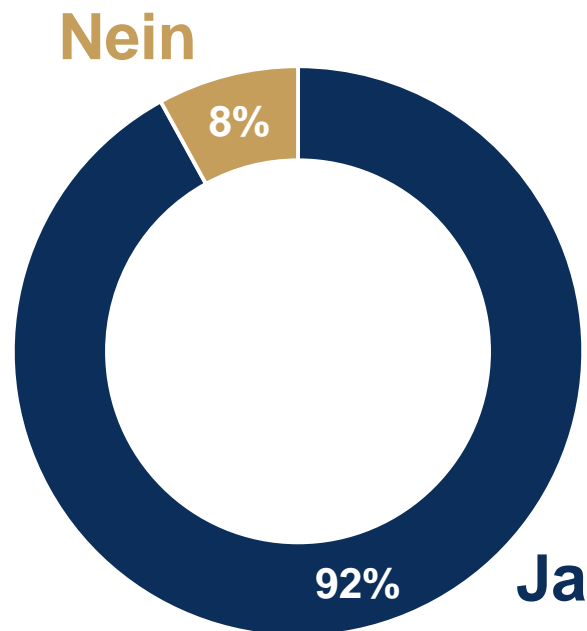


14. Bieten Sie Ihren Kunden an, den Kauf Ihrer Produkte auch über Sie bzw. eine Partnerbank zu finanzieren?



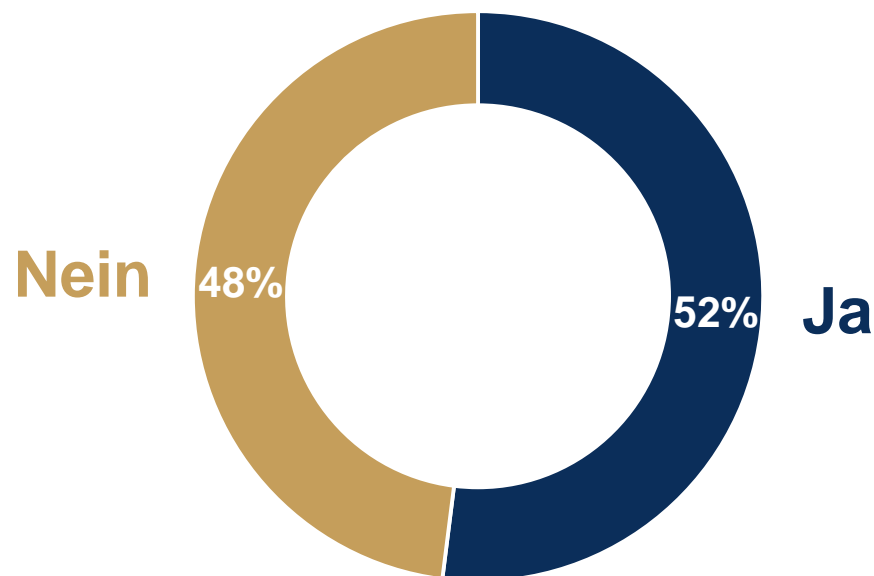
15. Könnten Sie sich vorstellen, Ihren Kunden künftig ein Finanzierungsmodell anzubieten, bei dem die Kreditkonditionen nicht vorrangig von historischen Finanzkennzahlen und vorhandenen Sicherheiten bestimmt werden, sondern von Daten, die die Performance der Investition belegen und jederzeit überprüfbar machen?

Nur Teilnehmer, die Frage 14 mit „Ja“ beantwortet haben

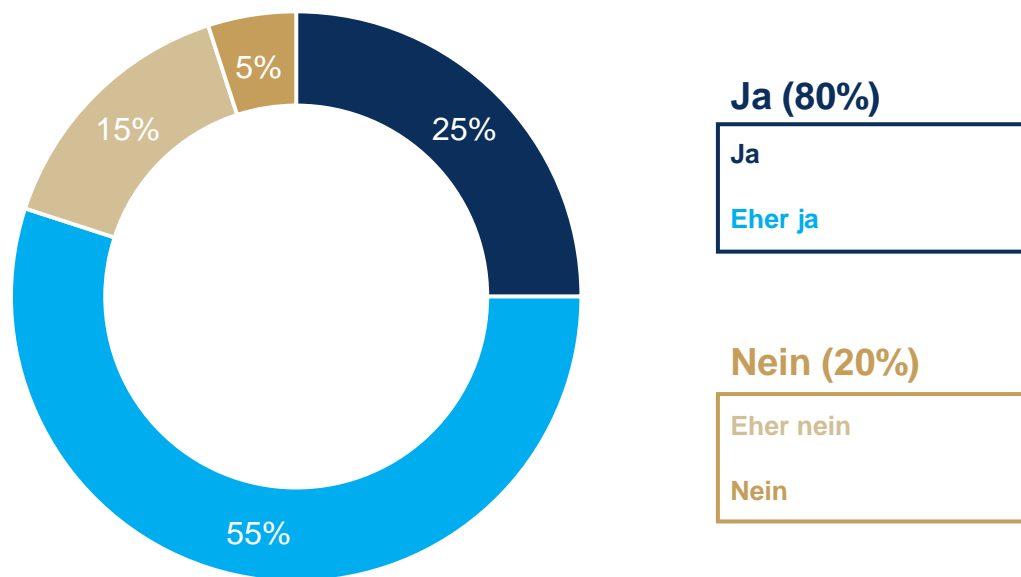


16. Könnten Sie sich vorstellen, künftig eine Absatzfinanzierung anzubieten, wenn Sie dazu kein Kreditinstitut als Partner bräuchten?

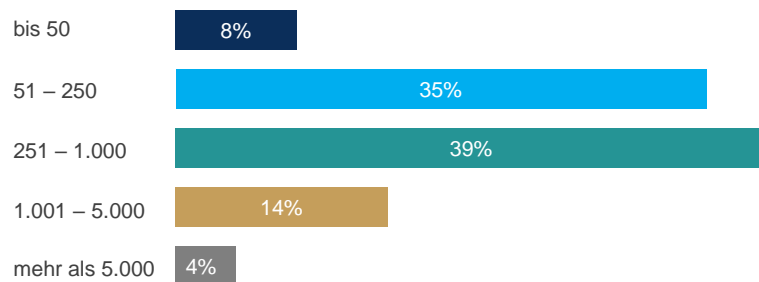
Nur Teilnehmer, die Frage 14 mit „Nein“ beantwortet haben



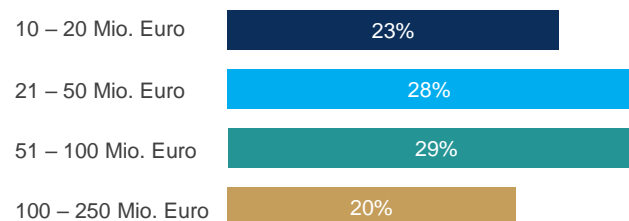
17. Glauben Sie, dass Ihre Hausbank dazu bereit und in der Lage ist, entweder als Ihr Kreditgeber oder als Partner einer Absatzfinanzierung ein Kreditengagement anzubieten, das auf Performance-Daten einer Anlage oder Maschine basiert?



Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen?



Wie groß ist Ihr Jahresumsatz?



Copyright

Diese Präsentation ist urheberrechtlich geschützt.
Die Verwertung für journalistische Zwecke ist zulässig.

Kontakt: **Dr. Daniel Bartsch**
creditshelf GmbH
Mainzer Landstraße 33a
D – 60329 Frankfurt
Telefon: +49 69 3487724-0
E-Mail: info@creditshelf.com