

Ambassadors

WIN
WIN
WIN



„Von der Zusammenarbeit profitieren alle:
Meine Mandanten haben frische Liquidität für ihre
unternehmerischen Vorhaben. Und creditshelf sowie wir als
Unternehmensberater werden unserem gemeinsamen Anspruch,
mittelständische Unternehmen zum Erfolg zu verhelfen, gerecht.
In Summe nennt man das wohl eine Win-Win-Win-Situation.“

Andreas Streich, Geschäftsführer rescon CONSULTANTS GmbH & Co. KG

„Die Kapitalbeschaffung wird künftig speziell für Unternehmen mit mittlerer Bonität und bereits ausgereizten Kreditlinien immer schwieriger. Auf der Suche nach innovativen und alternativen Lösungen werden die Unternehmer an FinTechs wie creditshelf wohl kaum vorbeikommen. Das ist auch gut so.“

Andreas Streich, Geschäftsführer rescon CONSULTANTS GmbH & Co. KG

100.000 Euro: Stellt der Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens einen Controller fest im eigenen Betrieb an, so muss er mit diesen Kosten (Gehalt, Sozialabgaben, Arbeitsplatzkosten) pro Jahr rechnen. „Je nach Leistungsumfang können Unternehmer mit uns an der Seite jedoch bis zu drei Viertel dieser Kosten einsparen“, so Andreas Streich. Er ist Gründer und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens rescon CONSULTANTS. Als Spezialist für Controlling-Lösungen weiß er um die vielen Vorteile einer Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern. Seine Vision: Unternehmen, die sich in wirtschaftlich schwierigen Situationen befinden, wieder wettbewerbsfähig machen, und bereits erfolgreiche Unternehmen unterstützen, damit diese auch erfolgreich bleiben. Für die effiziente Komplettbetreuung seiner Mandanten rund um das Controlling sowie die Unternehmenssteuerung und -planung ist er stetig auf der Suche nach geeigneten Netzwerkpartnern. Seit zwei Jahren gehört creditshelf dazu. Wie es dazu kam und warum er die Zusammenarbeit mit dem digitalen Mittelstandsfinanzierer als Win-Win-Win-Situation bezeichnet, verrät er uns im Interview.

Warum würden Sie jedem Geschäftsführer ein externes Controlling empfehlen?

„Neben der Zeit- und Kostenersparnis ist es vor allem der externe und objektive Blick auf das Unternehmen, das ich als Argument anführe. Gerade Mitarbeiter, die schon viele Jahre bei einem Mittelständler tätig sind, werden `betriebsblind`. Das betrifft beispielsweise Frühindikatoren einer Krise, die nicht ernst genommen beziehungsweise als nicht akut empfunden werden – sich aber in Kombination mit branchenspezifischen, nachteiligen Entwicklungen zu einem echten Problem entwickeln können. Wenn sich eine Krisensituation in Form einer zunehmend schlechten Liquiditätsslage auswirkt, ist es schon zu spät. Auf derartige `Reizthemen` machen externe Dienstleister wie wir aufmerksam, um rechtzeitig Gegenmaßnahmen einzuleiten. Viele unserer Mandanten schätzen diese Objektivität und Sicherheit. Wir sind stolz, dass sich unter diesen einige Unternehmen befinden, die seit 2003 ihr Controlling bei uns ausgelagert und jeweils eine gute Bonität vorweisen.“

Das klingt nach einer erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen Ihnen und den Mandanten. Gibt es ein Erfolgsrezept?

„Wir verstehen uns selbst als Sparringspartner für das Management der Unternehmen, das sich auf Augenhöhe über die strategische Weiterentwicklung austauschen will. Die Voraussetzungen dafür schaffen wir mit der Art unserer Organisation, die sich ganz bewusst von den Strukturen klassischer Unternehmensberatungen unterscheidet. Heißt: Wir aus der Führungsebene gehen selbst in die Unternehmen rein. Es gibt demnach keine Mitarbeiter-Zweiteilung in Projektakquisition und Projektmanagement. Außerdem zählt für uns die Branchen- und Linienenerfahrung, um innerhalb der Projekte die erforderlichen Maßnahmen abzuleiten und anschließend konsequent umzusetzen. Wollen Sie unser Rezept, so wären die Zutaten eine praxisnahe Beratung, fundiertes Wissen und individuell zugeschnittene, innovative Konzepte – mit dem Ziel, den wirtschaftlichen Erfolg unserer Kunden dauerhaft zu sichern und dabei deren Kosten und Risiko gering zu halten. Eine derartige ganzheitliche Beratung mit höchstem Nutzen ist aber nur möglich durch die Zusammenarbeit im Netzwerk mit Spezialisten aus anderen Bereichen. Vor allem in Anbetracht der Digitalisierung ist das ein Muss.“

Wie sieht das in der Praxis aus?

„Wir entwickelten beispielsweise gemeinsam mit dem Lehrstuhl Controlling von Prof. Dillerup an der FH Heilbronn ein innovatives Management Reporting, mit dem uns ein Forecast der Gewinn- und Verlustrechnung sowie eine rollierende Liquiditätsbetrachtung möglich sind. Damit gewährleisten wir den Unternehmern einen Blick in die Zukunft. Außerdem arbeiten wir zurzeit an dem Einsatz einer noch leistungsfähigeren Softwarelösung. Mit dieser soll es gelingen, das Einbinden und Weiterverarbeiten der vorhandenen Daten aus den ERP-Systemen stärker zu automatisieren und diese im Rahmen webbasierter Cloudlösungen zur Verfügung zu stellen. Worauf ich mit diesen beiden Beispielen hinauswill: Wir sind Verfechter von Controlling 4.0 und sehen es als unsere Aufgabe an, Planungsprozesse in den Unternehmen zu verschlanken und dabei Kosten zu sparen.“



LEISTUNGEN RESCON CONSULTANTS IM ÜBERBLICK:

Unsere besondere Stärke liegt darin, dass wir selbst Unternehmer sind. Wir kennen die Themen aus langjähriger Erfahrung und benötigen keine langen Analysen oder aufwendigen Recherchen. Unsere hohe Erfahrung in den Bereichen Finanzen und Controlling verbinden wir mit einem tiefen Praxisverständnis über die Leistungserstellung in allen Unternehmensbereichen. Wir setzen hier auf ein erfolgreiches Partnerkonzept mit der Unternehmensberatung Inmodo GmbH. Peter Klein, geschäftsführender Gesellschafter der Inmodo, ist Spezialist in der Branche Handel- und Kosmngüter. Wir begleiten die Auswahl und Einführung von Planungslösungen und verankern die neuen Abläufe im Rahmen von Change Management. Als neutraler Externer gelingt es uns, Abteilungsbarrieren zu überwinden und für nachhaltige Verbesserungen zu sorgen. Besondere Erfahrungen besitzen wir bei der bereichsübergreifenden Harmonisierung der Absatz-, Produktions- und Nachschubplanung im Rahmen von Sales & Operations Planning (S&OP).

Und da Sie schon beim Thema Automatisierung und Digitalisierung waren...

„...haben wir uns natürlich auch im Zuge des Finanzierungsaspekts damit beschäftigt. Mit dem Controlling wird schnell deutlich, wann Unternehmen an einen Punkt gelangen, an dem sie frische Liquidität benötigen. Vor allem in der Zeit, als FinTechs wie Pilze aus dem Boden geschossen sind, habe ich mir Gedanken darüber gemacht, welche neuen und innovativen Wege der Finanzierung ich meinen Mandanten empfehlen kann. Getreu meiner Mission, das Netzwerk an Finanzierungspartnern außerhalb des Bankenbereiches auszubauen, machte ich mich auf die Suche und stieß auf creditshelF. Überzeugt hat mich die Tatsache, dass sie sehr stark investorenbasiert finanzieren. Für meine Mandanten geht es zumeist um einen Kapitalbedarf von mindestens 250.000 EUR – für creditshelF ein ganz normales Volumen. Das waren die 'harten' Daten, nach denen ich beurteilt habe. Aber wie läuft die Zusammenarbeit konkret ab? Das musste ich noch herausfinden.“

Wie kommt man mit einem digitalen Mittelstandsfinanzierer ins Gespräch, Herr Streich?

„Auf jeden Fall nicht online, wie viele vielleicht denken würden. Ich erfuhr von deren regelmäßig veranstalteten Business Breakfast-Runden unter anderem in Frankfurt und kam dort mit Dr. Daniel Bartsch ins Gespräch. Die Chemie hat sofort gestimmt. In der folgenden Zusammenarbeit habe ich creditshelF als seriösen, kompetenten Partner und Berater kennengelernt, der aufgrund seiner digitalen Abwicklung Finanzierungen kurzfristig realisiert und dabei trotzdem Wert auf einen persönlichen Kontakt legt. Ich bin überzeugt von dem Geschäftsmodell: In den vergangenen zwei Jahren habe ich Finanzierungsanfragen von drei meiner Mandanten problemlos über creditshelF abgewickelt. Insofern hatten alle was von der Zusammenarbeit: Meine Mandanten haben frische Liquidität für ihre unternehmerischen Vorhaben. Und creditshelF sowie wir als Unternehmensberater konnten unserem gemeinsamen Anspruch gerecht werden: mittelständischen Unternehmen neue Lösungen aufzeigen und ihnen zum Erfolg verhelfen. In Summe nennt man das wohl eine Win-Win-Win-Situation – meines Erachtens die Basis für eine nachhaltige und langfristige Kooperation.“

Wie schätzen Sie die Finanzierungssituation für mittelständische Unternehmen in der Zukunft ein und welche Rolle wird creditshelF hierbei spielen?

„Die Kapitalbeschaffung wird speziell für Unternehmen mit mittlerer Bonität und bereits ausgezeigten Kreditlinien immer schwieriger. Oftmals sind die Kreditlinien bei den Hausbanken voll in Anspruch genommen oder gar überzogen. In der Regel sind auch alle möglichen Kreditbesicherungsmöglichkeiten ausgeschöpft. Aus diesem Grund müssen Unternehmer ihren Finanzierungsmix um innovative Konzepte und Möglichkeiten erweitern. Nur so wird man flexibler und wirtschaftlich unabhängiger. In diesem Suchprozess werden die Unternehmer an einem FinTech wie creditshelF wohl kaum vorbeikommen. Und genau das ist auch gut so.“



Kurzvorstellung Andreas Streich

Andreas Streich ist gelernter Bankkaufmann und absolvierte ein Studium zum Bankfachwirt. Anschließend war er über 20 Jahre in Führungspositionen für verschiedene namhafte deutsche Kreditinstitute tätig. Seit 2003 begleitet er als selbstständiger Berater mittelständische Unternehmen in Restrukturierungs-, Sanierungs- sowie Controlling-Fragen. Ein besonderer Schwerpunkt seiner Arbeit liegt dabei in den Bereichen Unternehmensplanung, Controlling und Unternehmensfinanzierung. 2013 gründete er auf dieser Grundlage die Unternehmensberatung rescon CONSULTANTS, die bis heute stetig gewachsen ist. rescon steht für Restrukturierung, Sanierung und Controlling.