

IBB

Internationales
Bankhaus Bodensee AG

Forum 1

Finanzierungsinstrumente
für den Mittelstand im
Überblick

Firmenkundenkredit

1. Mittelstandstag Bodensee 2005

Friedrichshafen, den 20.09.2005

IBB

Internationales
Bankhaus Bodensee AG

Inhaltsverzeichnis

- ~ Die IBB AG im Überblick
- ~ Rahmenbedingungen im mittelständischen Kreditgeschäft
- ~ Psychologie der Kreditentscheidung
- ~ Das Geschäftsmodell der IBB im mittelständischen Firmenkundengeschäft

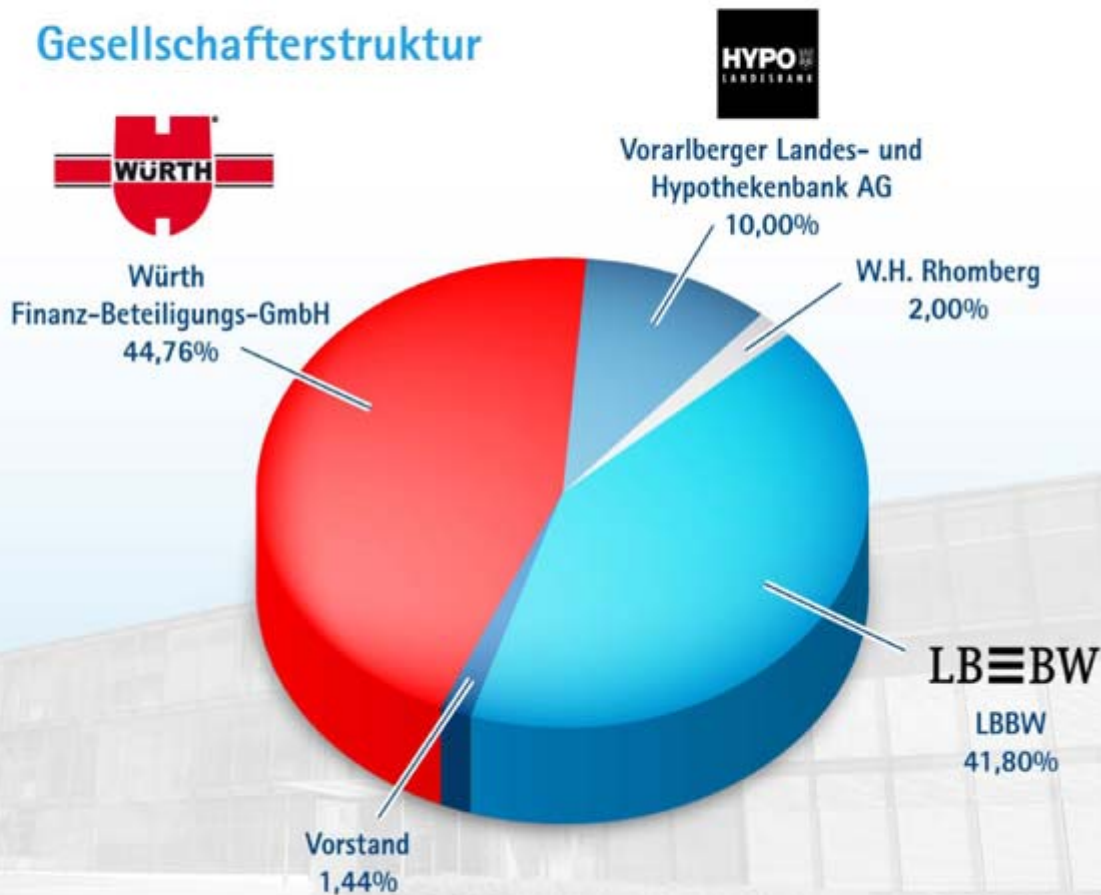


IBB

Internationales
Bankhaus Bodensee AG

Die IBB AG im Überblick

Gesellschafterstruktur



IBB

Internationales
Bankhaus Bodensee AG

Die IBB AG im Überblick

Geschäftsfelder

- ~ Anlagemanagement
- ~ Mittelständisches
Firmenkundengeschäft
- ~ Financial Engineering
- ~ Kapitalanlagegeschäft
(Immobilien)



IBB

Internationales
Bankhaus Bodensee AG

Die IBB AG im Überblick

Geschäftsfelder

- ~ Anlagemanagement
- ~ Mittelständisches
Firmenkundengeschäft
- ~ Financial Engineering
- ~ Kapitalanlagegeschäft
(Immobilien)



Kennzahlen

- ~ **Betreutes Kreditvolumen**
620 Mio. EUR (in 2004) –
davon 354 Mio. EUR bilanziert
- ~ **Betriebsergebnis vor Steuern**
1,7 Mio. EUR (in 2004)
- ~ **Bilanzsumme: 414 Mio. EUR**
(2004)
- ~ **Mitarbeiteranzahl: 71 (2004)**



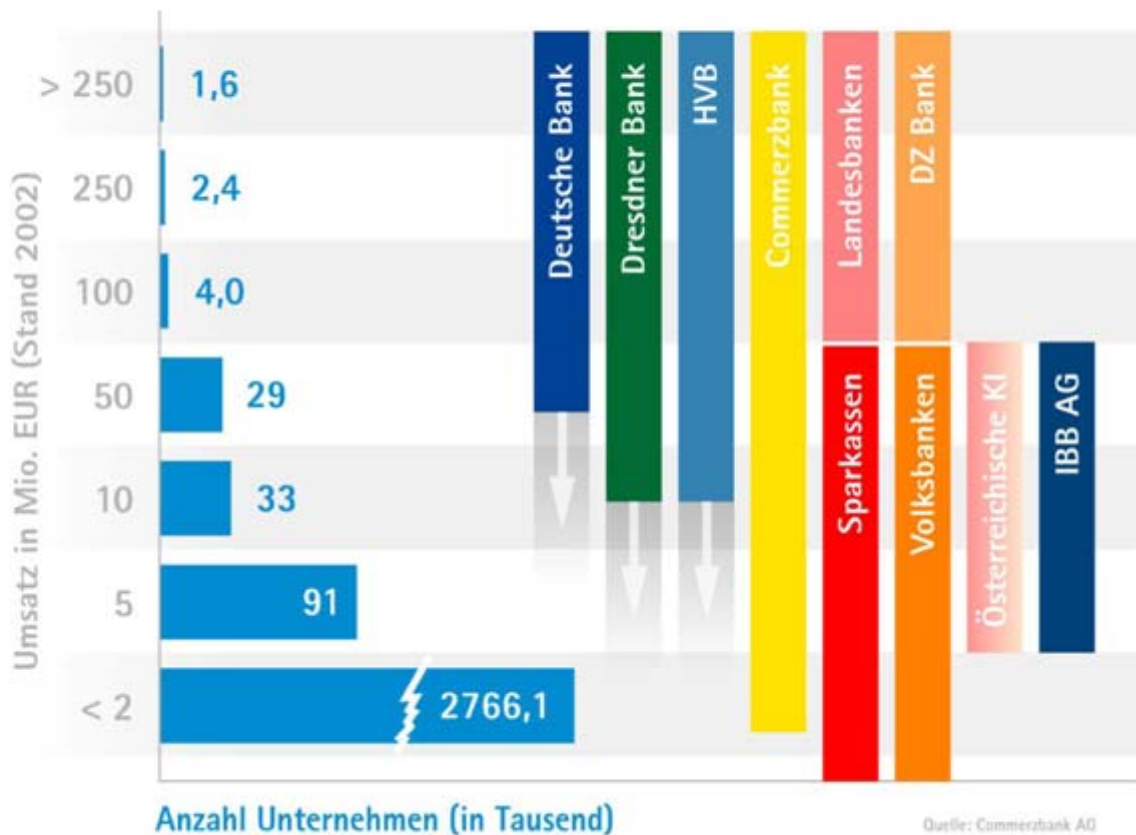
Ausgangssituation

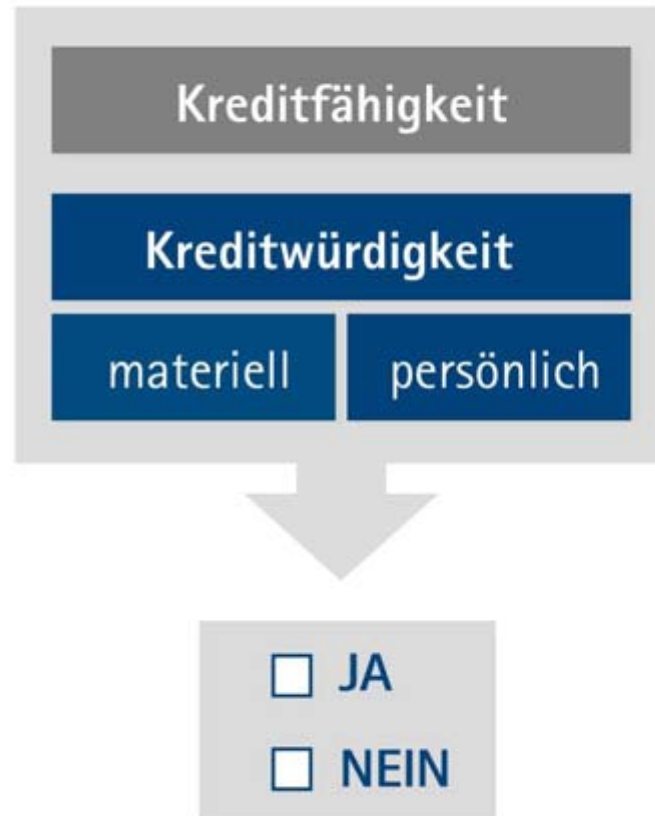
Der klassische Bankkredit ist die wichtigste Finanzierungsform des deutschen Mittelstandes

- ~ Steigender Wettbewerb – insbesondere im Standardkreditgeschäft
- ~ Schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- ~ Erhöhung der KWG §18 – Grenze auf EUR 750.000,-
- ~ Zunehmende Kapitalmarktorientierung des Kreditgeschäftes

Rahmenbedingungen

Kernzielgruppen der verschiedenen Kreditinstitute





Moody's KMV RISKCALC™

Bereich	Kennzahl	Gewichtung	Formel
Kapitalbindung	Kapitalbindungsdauer	10 %	$[(\text{Akzepte} + \text{Verb. LuL}) * 360] / \text{Umsatz}$
Verschuldung	Fremdkapitalstruktur	38 %	$(\text{Verb. LuL} + \text{Akzepte} + \text{Bankverb.}) / (\text{Fremdkapital} - \text{Erh. Anzahlungen})$
	Nettoverschuldung		$(\text{kfr. FK-Schecks, Kassenbestand}) / \text{Bilanzsumme}$
	Eigenkapitalquote		$(\text{EK-Immat. VG}) / (\text{BS- Immat. VG} - \text{Schecks} - \text{Kassenbestand} - \text{Grundstücke und Bauten})$
Finanzkraft	Finanzkraft	9 %	$\text{Ertragswirt. Cashflow} / \text{FK-Anzahlungen}$
Rentabilität	EBITD-ROI	25 %	$(\text{Jahresüberschuß} + \text{Zinsaufw.} + \text{Steuern v. EuE} + \text{Abschreibungen}) / \text{Bilanzsumme}$
	Umsatzrentabilität		$\text{Ordentliches Betriebsergebnis} / \text{Umsatz}$
Produktivität	Personalaufwandsquote	11 %	$\text{Personalaufwand} / \text{Umsatz}$
Wachstum	Umsatzwachstum	7 %	$\text{Umsatz (t)} / \text{Umsatz (t-1)}$

IBB

Internationales
Bankhaus Bodensee AG

Geschäftsmodell der IBB AG

Kern unseres Geschäftsmodells ist das
Eingehen und die Beherrschung von Kreditrisiken

Voraussetzung hierfür ist das genaue Verständnis
der Kreditrisiken

Kernkompetenz ist die Bereitstellung
innovativer, individueller Finanzierungslösungen

Wir sind ein langfristiger und verlässlicher Partner
für mittelständische Unternehmen mit einem
Umsatz zwischen EUR 2,5 und 50 Mio.

Das „richtige“ Finanzierungskonzept
zum „richtigen Preis“
mit den „richtigen“ Geschäftspartnern

IBB

Internationales
Bankhaus Bodensee AG

Ihr Partner
für den
Mittelstand



www.ibb-ag.com