

Unternehmensfinanzierung im Umbruch

Darstellung eines alternativen Finanzierungsinstruments zur Finanzierung des Working Capital

Die Finanzierung des deutschen Mittelstandes ist ein in den letzten Jahren an Brisanz stetig wachsendes Thema. Feststellen lässt sich heute, dass sich die Anforderungen an die zu finanzierenden Unternehmen in den letzten Jahren erhöht haben und sich mit Sicherheit in den nächsten Jahren weiterhin erhöhen werden. Die gute Bonität eines Unternehmens muss zukünftig bei der Planung eines erfolgreichen Unternehmenskonzeptes einen noch höheren Stellenwert einnehmen, als dies in der Vergangenheit schon der Fall war. So sollte z.B. auf eine hohe Eigenkapitalquote, einen hohen Kapitalrückfluss, einer guten Gesamtkapitalrentabilität und guten Liquiditätskennzahlen Wert gelegt werden. Weiterhin erscheint es für viele deutsche Unternehmen ratsam, sich bezüglich ihrer Finanzierung neu zu orientieren und dem internationalen Trend zu folgen, alternative Finanzierungsinstrumente zu prüfen und in Anspruch zu nehmen. Zukünftig sind nicht mehr einzig die komplexen und langfristigen Finanzdesigns gefragt, sondern pragmatische Lösungen. Finanzierungen, die kurzfristig verfügbar sind und die schnell über die akuten Liquiditätsengpässe hinweg helfen. Folglich wird die Bereitschaft von immer mehr deutschen Unternehmen wachsen, alternative Finanzierungsinstrumente zu nutzen.

Den Wareneinkauf und den Warenabsatz finanzieren

Festzuhalten ist dabei jedoch, dass keine der zum jetzigen Zeitpunkt auf dem Markt existierenden etablierten alternativen Finanzierungsmodelle eine Möglichkeit bietet, den Wareneinkauf und den Warenabsatz eines Unternehmens direkt zu finanzieren.

Um den Wareneinkauf zu finanzieren, bedient sich eine Vielzahl von Unternehmen den bei Lieferanten so unbeliebten Lieferantenkrediten. Diese führen jedoch bei den Lieferanten bei häufiger Inanspruchnahme zu Liquiditätsengpässen, wie auch bei den einkaufenden Unternehmen zu einer schlechten Verhandlungsposition bezüglich den Konditionen des Wareneinkaufes.

In einer Studie von Siemens Financial Services im Zusammenarbeit mit TNS Emnid und dem Lehrstuhl für Finanz- und Bankwirtschaft der Uni Augsburg steht die Schaffung von Liquidität für die meisten der befragten Unternehmen klar im Mittelpunkt, wobei bei der Benennung dieses Zieles kaum Branchenunterschiede zu erkennen sind.

Wareneinkaufsfinanzierung

Finetrading Wareneinkaufsfinanzierung als Alternative

Finetrading bei der Wareneinkaufsfinanzierung bedeutet die Übernahme des Produkteinkaufs durch die Finetradinggesellschaft für Ihre Kunden, die Warenabnehmer sind. Der Warenabnehmer sucht sich dabei sein gewünschtes Produkt beim Lieferanten aus. Die Finetradinggesellschaft wird informiert und bestellt das Produkt beim Lieferanten. Sie veräußert das Produkt an den Abnehmer und bezahlt den Lieferanten unverzüglich nach Rechnungsstellung unter Inanspruchnahme des Skontos. Die Finetradinggesellschaft übersendet eine Rechnung an den Abnehmer mit einem Zahlungsziel von bis zu 4 Monaten.

Bei der Einkaufsfinanzierung ergeben sich bei der Finetradinggesellschaft folgende Kosten für den Warenabnehmer:

Von dem 1. bis zum 30. Tag bleibt er gebührenfrei. Vom 31. bis zum 60. Tag muss er eine Gebühr von 1,25 % auf den noch offenen Rechnungsbetrag bezahlen. Vom 61. bis zum 90. Tag wird eine Gebühr von 1,5 % erhoben und ab dem 91. bis 120. Tag beträgt diese Gebühr 1,75 %.

Erfolgskomponenten bei der Wareneinkaufsfinanzierung beim Abnehmer und beim Lieferanten

Erfolgskomponenten beim Abnehmer (Kunde)

- Die Abnehmer erhalten einen Zahlungsaufschub von bis zu 4 Monaten.
- Sie können den Betrag flexibel bezahlen.
- Eine Zinszahlung muss nur für wirklich in Anspruch genommenen Zahlungsaufschub erfolgen.
- Neue Finetradinggeschäfte sind bis maximal 12 mal im Jahr möglich.
- Durch das Finetrading wird die Verhandlungsposition des Abnehmers gegenüber seinen Lieferanten verbessert.
- Es erfolgt eine Schonung der Kreditlinien und Sicherheiten der Hausbank. U.a. dadurch liegt eine wesentliche Verbesserung der Liquidität vor. Durch diese Verbesserung der Liquidität wird das Rating des Abnehmers besser. Durch diese Verbesserung des Ratings wiederum kann der Abnehmer leichter insbesondere längerfristige Kredite, von seinen Banken erhalten.
- Darüber hinaus kann sich beim Finetrading, je nach Zielsetzung des Abnehmers, ein zusätzlicher Vorteil gegenüber anderen Finanzierungsinstrumenten ergeben.

Erfolgskomponenten beim Lieferanten

- Bei der Durchführung von Finetradinggeschäften treten keine Zahlungsverzögerungen mehr beim Abnehmer auf. Der Lieferant erhält sofort nach der Lieferung sein Geld.
- Damit besteht auch kein Risiko eines Forderungsausfalls mehr.
- Mahnverfahren und Rechtsverfolgungskosten entfallen damit ebenfalls.
- Dadurch verbessert sich die Liquidität beim Lieferanten. Aus diesem Grunde braucht er keine Kontokorrentkredite mehr in Anspruch zu nehmen. Dadurch verbessert sich sein Rating. Dies führt wiederum dazu, dass er leichter insbesondere langfristige Kredite von seiner/n Bank/en erhalten kann.
- Die gesamte Liquiditätsplanung der Lieferanten vereinfacht sich dadurch.

Warenabsatzfinanzierung

Finetrading Warenabsatzfinanzierung als Alternative

Der Abnehmer bestellt beim Kunden (Lieferanten) ein Produkt. Der Lieferant bestätigt, dass das Produkt vorhanden ist und er zur Lieferung bereit ist. Die Finetradinggesellschaft schließt mit dem Lieferanten einen Rahmenvertrag bezüglich mehrerer Abnehmer. Die Finetradinggesellschaft schließt ebenfalls mit jedem Abnehmer einen Vertrag. Der Lieferant verkauft die von seinem Abnehmer benötigte Ware an die Finetradinggesellschaft. Die Finetradinggesellschaft verkauft die Ware weiter an den vom Lieferanten bezeichneten Abnehmer. Es erfolgt eine sofortige Bezahlung des Lieferanten. Die Betragshöhe richtet sich dabei nach dem jeweils vereinbarten Zahlungsziel des Abnehmers von bis zu 4 Monaten.

Bei einem Zahlungsziel von einem Monat beträgt das Skonto des Lieferanten 3%, bei einer Inanspruchnahme des 2. Monats beträgt es 4,25 %, bei Inanspruchnahme des 3. Monats sind dies 5,75 % und bei Inanspruchnahme des 4. Monats sind es 7,5 %.

Erfolgskomponenten bei der Warenabsatzfinanzierung beim Lieferanten und beim Abnehmer

Erfolgskomponenten beim Lieferanten (Kunde)

- Der Lieferant kann mit einer ganzen Reihe von Abnehmern Geschäfte machen, mit denen er sonst wegen mangelnder sofortiger Zahlungsfähigkeit bzw. mangelnder Liquidität keine Geschäfte machen könnte.
- Es treten keine Zahlungsverzögerungen mehr beim Abnehmer auf. Der Lieferant erhält sofort nach Lieferung sein Geld.
- Es gibt keinen Forderungsausfall beim Abnehmer mehr.
- Von daher sind keine Mahnverfahren mehr erforderlich und es fallen auch keine Rechtsverfolgungskosten mehr bei Finetradinggeschäften an.
- Darüber hinaus wird die gesamte Liquiditätsplanung des Lieferanten vereinfacht. Dadurch dass der Lieferant liquider ist, verbessert sich sein Rating bei seinen Banken. Dies führt wiederum dazu, dass er leichter insbesondere langfristige Kredite von seinen Banken erhalten kann.

Erfolgskomponenten des Abnehmers

- Die Abnehmer erhalten einen Zahlungsaufschub von bis zu 4 Monaten.
- Sie haben damit die Möglichkeit der flexiblen Rückzahlung.
- Die Zinszahlung muss nur für wirklich in Anspruch genommenen Zahlungsaufschub erfolgen.
- Finetradinggeschäfte sind bis maximal 12 mal im Jahr möglich.
- Durch die ganzen bestehenden Vorteile verbessert sich die Verhandlungsposition des Abnehmers gegenüber seinen Lieferanten.
- Beim Abnehmer werden die Kreditlinien und Sicherheiten der Hausbank geschont. Es kommt damit zu einer wesentlichen Verbesserung der Liquidität des Abnehmers. Dadurch verbessert sich das Rating des Abnehmers. Durch diese Verbesserung des Ratings wiederum kann der Abnehmer leichter insbesondere längerfristige Kredite, von seinen Banken erhalten.

Erfolgskomponenten der Bank beim Finetrading Wareneinkaufsfinanzierung und Warenabsatzfinanzierung

- Durch das Finetrading wird die Abnehmer- und Lieferantenbonität gestärkt. Dadurch sind die betreffenden Unternehmen nicht mehr in dem Maße wie ohne Finetrading darauf angewiesen ihren Kontokorrentkredit auszuschöpfen, Sicherheiten werden geschont, das Rating bei Kunden und Lieferanten verbessert sich. Das bessere Rating wiederum führt, insbesondere im Hinblick auf Basel II, dazu, dass die Banken den betreffenden Unternehmen leichter Kredite geben können. Dadurch wird durch Finetrading die Vergabe von längerfristigen Krediten für die Banken erleichtert. Das eigene Rating der Bank verbessert sich.

Beziehung zu anderen alternativen Finanzierungsinstrumenten

In Beziehung zu den anderen alternativen Finanzierungsinstrumenten wie dem Leasing, Factoring oder auch den Asset Backed Securities ist das Finetrading bzgl. der Finanzierung des Einkaufs von Produkten ohne Konkurrenz. Bei der Finanzierung durch Leasing geht es um eine alternative Finanzierung des Anlagevermögens von Unternehmen. Beim Factoring geht es zwar ähnlich wie beim Finetrading um eine Finanzierung des Umlaufvermögens, jedoch kann durch das Factoring ausschließlich der Produktabsatz des anwendenden Unternehmens finanziert werden. Eine Finanzierung durch Asset Backed Securities kommt erst ab einem Volumen von 30 Mio. € in Frage. Sie ist daher für eine Vielzahl von mittelständischen Unternehmen nicht relevant.