

Mittelständische Unternehmensfinanzierung im Wandel

Finetrading als mögliche Alternative

PETRI PENNANEN

Der Markt für Unternehmensfinanzierung steht vor einem radikalen Wandel. Die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise und die europäische Staatsschuldenkrise sind Auslöser dieser Entwicklung gewesen. Nun sollen sich Banken in einem künftigen Krisenfall aus eigener Kraft stabilisieren und retten. Nach dem Willen des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht sorgen dafür neue regulatorische Rahmenbedingungen, vor allem Basel III. Diese Vorgabe, die bis 2019 schrittweise umzusetzen ist, löst bei vielen mittelständischen Unternehmen ein Umdenken aus. Hier stellt sich Finetrading als Alternative auf.

Schon jetzt stellt die chronische Eigenkapitalschwäche für den deutschen Mittelstand eine Herausforderung dar. In der Regel müssen Aufträge vorfinanziert werden. Dies bindet unternehmerisches Kapital, ohne dass Geld in das Unternehmen eingeflossen ist. Das Kapital zur kurzfristigen Finanzierung fehlt. Die strengerer Finanzmarktregulierungen führen zunehmend zu einer restriktiveren Kreditvergabe der Banken. Das befürchten gerade im Hinblick auf Basel III nun viele Mittelständler.

In der jetzigen Phase brauchen Unternehmen daher mehr denn je Alternativen beziehungsweise Ergänzungen zum Bankkredit. Dieser bleibt wohl das wichtigste Instrument der Fremdfinanzierung – allerdings mit tendenziell eher sinkender Bedeutung, wie die Studie „Agenda Mittelstand: Wege zum Wachstum“ der Unternehmensberatung Ernst & Young feststellt. Demnach nutzen derzeit 54 Prozent der Mittelständler Bankdarlehen, 2005 lag dieser Anteil noch bei 62 Prozent. Zeitgleich haben Finanzierungsalternativen in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung gewon-

nen. Kein Wunder, denn diese Studie zeigt nämlich außerdem: Unternehmen, die sich nicht nur traditionell finanzieren, sondern daneben auf moderne Finanzierungsinstrumente setzen, wachsen signifikant schneller.

Die Geschäftsidee

Eine noch vergleichsweise junge Alternative zur klassischen Finanzierung stellt Finetrading dar. Finetrading verfolgt das Ziel, mittelständischen Unternehmen ungenutztes Skonto zugänglich zu machen und Liquidität freizusetzen. Finetrading basiert auf einer Dreiecksbeziehung: Während für den Lieferanten die schnelle Bezahlung seiner Rechnung im Mittelpunkt steht und er als Anreiz dafür häufig Skonto gewährt, wollen Abnehmer die Zahlung in der Regel so weit wie möglich hinauszögern. Genau an diesem Spannungsverhältnis zwischen Lieferant und Abnehmer setzt Finetrading an. Zwischen Abnehmer und Lieferant schaltet sich ein Zwischenhändler ein, der Finetrader. Er tritt, nachdem sich die beiden Parteien handelseinig sind, als neuer

Debitor auf und erwirbt die Waren gemäß Kundenauftrag. Während die Ware direkt an den Abnehmer geliefert wird, geht die Rechnung an den Finetrader und wird von ihm sofort bezahlt.

Der Lieferant profitiert vom Wegfall des Ausfallrisikos und einem planbaren Zahlungseingang. Mit dem Abnehmer vereinbart der Finetrader ein Zahlungsziel von bis zu 120 Tagen. Das Unternehmen nutzt die Vorteile des Skontos und gewinnt Zeit, um vor der Bezahlung der bestellten Ware am Markt Umsatz zu generieren. Der Abnehmer allein entscheidet, wie lange er diesen verlängerten „Lieferantenkredit“ nutzt. Bis zur endgültigen Bezahlung bleiben die Eigentumsrechte an der Lieferung bei der Finetrading-Gesellschaft, die dem Abnehmer allerdings das Recht zur Be- und Verarbeitung sowie zur weiteren Veräußerung einräumt.

Aktuell greifen nach Branchenschätzungen über 2000 mittelständische Unternehmen aus allen Branchen und Größenklassen bereits auf Finetrading zurück. Jedoch gibt es nur wenige Anbieter, die wirklich relevante Einkaufsvolumina finanzie-

DER AUTOR:

Petri Pennanen,
München,



ist seit 2013 Geschäftsführer der WCF Finetrading GmbH mit dem Schwerpunkt Vertrieb. Langjährige Erfahrung konnte er in diesem Bereich bei GE Capital (GE) sammeln.

E-Mail: pennanen@wcf-finetrading.de

Tabelle 1: Einsatzmöglichkeiten
von Finetrading**Einsatzmöglichkeiten**Zur Finanzierung von
WachstumsphasenZur Überbrückung von
Kapitalbindung

Zur Ergänzung von Kreditlinien

Zur Erhöhung der Liquidität

Zum Ausgleich von Saisonspitzen

Zur Verbesserung von
EinkaufskonditionenZur Erweiterung der
KreditversicherungslinieZur Optimierung von
Bilanzkennzahlen

Quelle: WCF

ren, also Summen zwischen 250 000 und 15 Millionen Euro. WCF-Finetrading stellt zurzeit schon zweistellige Millionen-Limite bereit. Das Unternehmen mit vier Standorten in Deutschland ist in den vergangenen Jahren jeweils zweistellig gewachsen. 2013 konnte es seinen Jahresumsatz um zehn Prozent auf knapp 180 Millionen Euro steigern.

Einsatzmöglichkeiten

Grundsätzlich ist Finetrading für alle Branchen attraktiv, vorausgesetzt die jeweilige Ware ist handelbar. Unternehmen, deren Geschäftsmodell auf einer umfangreichen Wareneinkaufsfinanzierung aufbaut, profitieren besonders von dieser Alternative zu herkömmlichen Finanzierungsformen. Denn gerade im Saisongeschäft oder zu Spitzenzeiten lässt sich durch Finetrading die finanzielle Belastung auf bis zu vier Monate vor- oder nachverleihen. So werden immer tatsächlich benötigte Volumina geordert. Das Unternehmen befindet sich damit in der Lage, auf volatile Marktpreise strategisch zu reagieren. Eine Order auf Rohstoffmärkten erfolgt dann beispielsweise nicht mehr in Abhängigkeit verfügbarer eigener Mittel. Finetrading stabilisiert den Kassenbestand, ohne die kurzfristigen Bank-

verbindlichkeiten zu erhöhen. Der Wareneinkauf belastet die Liquidität erst zeitversetzt (Tabelle 1).

Besonderheiten

Anders als beim Factoring entscheidet der Unternehmer beim Finetrading bei jeder Bestellung, welches Einkaufsvolumen er wann und mit welchem Lieferanten über das Instrument abwickelt. Bei einem Factoring-Programm dagegen müssen Forderungen von vorab definierten Debitoren ausnahmslos angedient werden. Ein weiterer Unterschied zwischen Factoring und Finetrading liegt unter anderem in der Vorlaufzeit. Während es beim Factoring von der Beantragung bis zur ersten Nutzung unter Umständen bis zu vier Monate dauert, lässt sich Finetrading im Idealfall bereits nach einer Woche einsetzen.

Für die Vergabe einer Finetrading-Linie bewertet man zunächst die Bonität anhand der letzten testierten Jahresabschlüsse, der aktuellen betriebswirtschaftlichen Auswertungen inklusive Summen- und Saldenlisten, einem aktuellen Bankenspiegel und der Planzahlen. An dieser Stelle wird auch eine Warenkreditversicherung eingebunden und bei der Bonitätsprüfung hinzugezogen. Bei erfolgreicher Bonitätsprüfung erhält der Kunde ein Finetrading-Limit, in dessen Rahmen er Wareneinkäufe tätigen kann. Der Finetrader schließt für jedes vergebene Limit eine Kreditversicherung ab, die zugleich die Limit-Obergrenze für einen Bestellzyklus darstellt. In der Regel dauert es im Schnitt zehn Werktage, um Unternehmen ein Einkaufslimit zur Verfügung zu stellen.

Zum Vergleich: Die Bewilligung eines Bankenkredits dauert möglicherweise mehrere Wochen, wenn nicht gar Monate. Banken wollen sicherstellen, trotzdem für ihre mittelständischen Kunden die erste Adresse in Finanzierungsfragen zu bleiben; deshalb bieten viele von ihnen mittlerweile selbst ein breites Angebot an Finanzierungsinstrumenten an. WCF

bekommt derzeit verstärkt Anfragen von Banken, bei denen aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage ihre Linien für bestimmte Unternehmen voll ausgeschöpft sind. Somit hat Finetrading eine ergänzende Wirkung. Mithilfe von Finetrading bieten Banken nicht nur eine praxiserprobte und individuelle Lösung an, vielmehr profitieren sie selbst von dieser Ergänzung. Ohne die Sicherheitsvereinbarung zu verändern, ermöglichen die Banken ihren Kunden so höhere Einkaufsvolumina und damit die Realisierung von niedrigeren Marktpreisen und Zusatzgeschäft.

Das Internationale Bankhaus Bodessee AG (IBB) bietet Finetrading als Ergänzung zur klassischen Finanzierung bereits seit 2008 an. „Um den Herausforderungen des Markts gerecht zu werden, brauchen Mittelständler in Zukunft nämlich mehr als Standardlösungen in der Unternehmensfinanzierung. Unter anderem haben wir uns deshalb dafür entschieden, mit alternativen Finanzierungsgebern zu kooperieren – zum Beispiel auf dem Gebiet Finetrading“, so Stephan Schnippe, Vorstand der IBB.

Rahmenbedingungen

Je nach Warenvolumen, Bonität sowie dem vereinbarten Zeitpunkt der Rückzahlung deckt das vereinbarte Skonto die Kosten des Finetradings teilweise oder komplett ab. Die Berechnung der Leistungsgebühren erfolgt taggenau. Somit entscheidet letztlich der Kunde über die Kosten. Die Bereitstellung eines Finetrading-Limits macht jährlich eine Gebühr fällig, die sich nach der Höhe des Limits berechnet.

Im Gegenzug bietet Finetrading viele Vorteile – angefangen bei einer verbesserten Verhandlungsposition gegenüber Zulieferern bei künftigen Geschäften. Es können zusätzliche Aufträge abgewickelt und so mehr Umsatz generiert werden. Auch ein expansives Wachstum lässt sich finanzieren, selbst wenn der übliche Finan-

zierungsrahmen dies nicht oder nur schwer zulässt. Mit Finetrading kann der Kunde das Kreditlimit des Finetraders mitnutzen und auf diese Weise größere Bestellungen abwickeln.

Für viele Unternehmen sind Einkäufe aus einem Drittland selbstverständlich, obwohl sie mit erhöhten Risiken einhergehen. Zudem hat ein Einkauf im Ausland meistens lange Frachtzeiten zur Folge. Finetrading bietet mehr Sicherheit im Sourcing und reduziert die Akkreditiv- und/oder Avalkosten auf Null.

Insgesamt aber beschränkt sich der Nutzen des Finetradings für den Kunden keineswegs nur auf die finanzwirtschaftlichen Vorteile. Den Unternehmer bringt diese Form der Finanzierung in eine günstigere Position gegenüber seinen Lieferanten. Der Handel zwischen Unternehmen ist immer eine Partnerschaft, die von deren Auftreten abhängt. Ein Abnehmer, der immer sicher und schnell bezahlt, besitzt eine andere Verhandlungsmacht. Er kann einerseits seine Einkaufsposition deutlich verbessern und Vorteile realisieren, etwa indem er höhere Mengen abnimmt und Skaleneffekte erzielt oder als pünktlich zahlender Käufer höhere Boni aushandelt, weil er dem Lieferanten ein Inkassomanagement erspart. Andererseits kann er sich aber durch die Zusammenarbeit mit einer Finetrading-Gesellschaft viel stärker als strategischer Partner positionieren, der positive Aufmerksamkeit auf sich lenkt. Grundsätzlich gilt, je schneller liquide Mittel bereitstehen, desto günstiger können Unternehmen einkaufen.

Vorteile für Lieferanten

Neben dem Abnehmer profitiert der Lieferant von Finetrading; denn für ihn ist es von großer Bedeutung, ob seine Kunden rechtzeitig und zuverlässig bezahlen (Tabelle 2). Robert Schrödel, Geschäftsführer der Pioneer Medical Devices AG in Berlin: „Wir haben jetzt den Vorteil, dass wir unsere Lieferanten nicht warten lassen

Tabelle 2: Vorteile durch Finetrading

Vorteile für Abnehmer	Vorteile für Lieferanten
Zeitgewinn	Zahlung der Rechnung innerhalb der Skontofrist
Erhöhung der Liquidität/ Reduzierung des gebundenen Kapitals	Wegfall Ausfallrisiko
Stärkung der Bonität	Planbarer Zahlungseingang
Erhöhung der Flexibilität/ Erweiterung des Handlungsspielraums	Erhöhung der Liquidität
Nutzung des Skonto	Verbesserung der Bilanzkennzahlen
Verbesserung des Verschuldungsgrades	Keine zusätzlichen Kosten
Verbesserung der Bilanzkennzahlen	Einfache Implementierung
Verbesserung des Ratings	Alleinstellungsmerkmal: 120 Tage Zahlungsziel für Kunden
Zügige Abwicklung	Stärkere Kundenbindung
Leichte Implementierung	
Schnelle Akzeptanz von Finetrading bei Lieferanten	

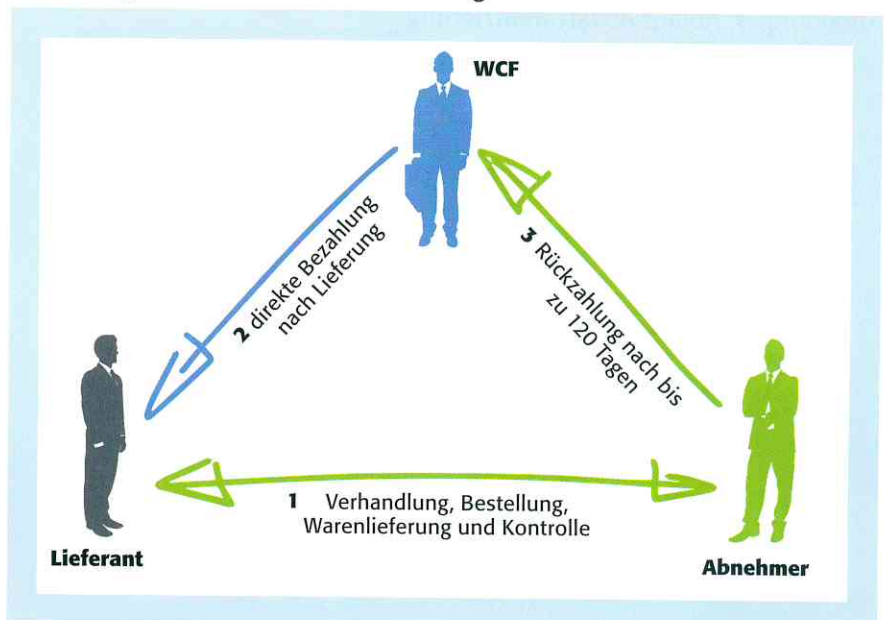
Quelle: WCF

müssen, bis unsere Kunden bezahlen. Durch die schnelle Liquidität befinden sich unsere Lieferanten jetzt in einem Zufriedenheitsstatus, der uns natürlich ebenso entspannt. Mittelstand – vierzehn Tage Bezahlung – das ist schon gut.“ Mithilfe von Finetrading kann sein Unternehmen nicht nur medizinische Produkte neu aufberei-

ten, sondern auch in einigen Produktbereichen, wie etwa in der Orthopädie und Kardiologie, selbst Instrumente herstellen, die von Haus aus auf die Mehrfachverwendung ausgelegt sind.

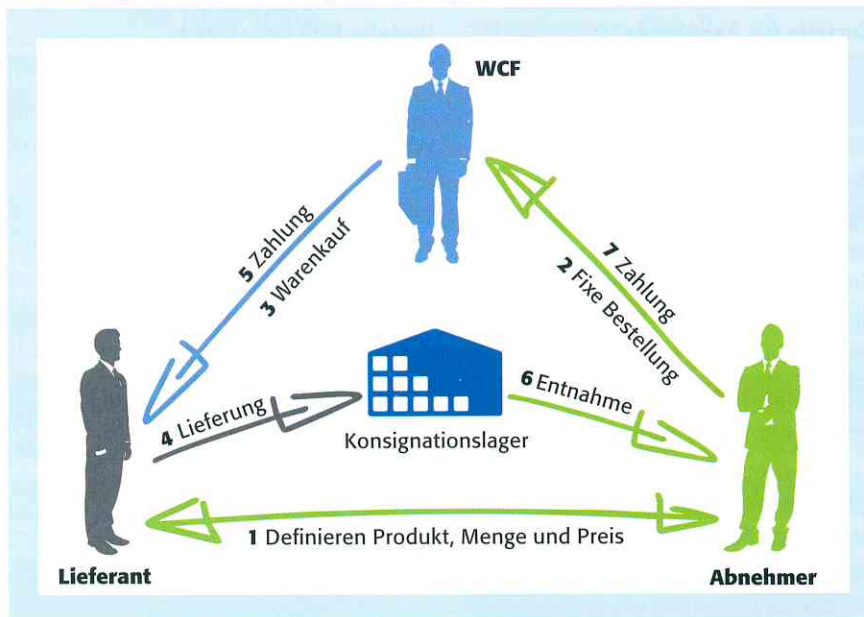
Erhält der Lieferant sein Geld fristgerecht, macht sich das in einer stabileren Liquidität und einer besse-

Abbildung 1: Ablauf Warenfinanzierung



Quelle: WCF

Abbildung 2: Ablauf Konsignationslager-Off-Balance

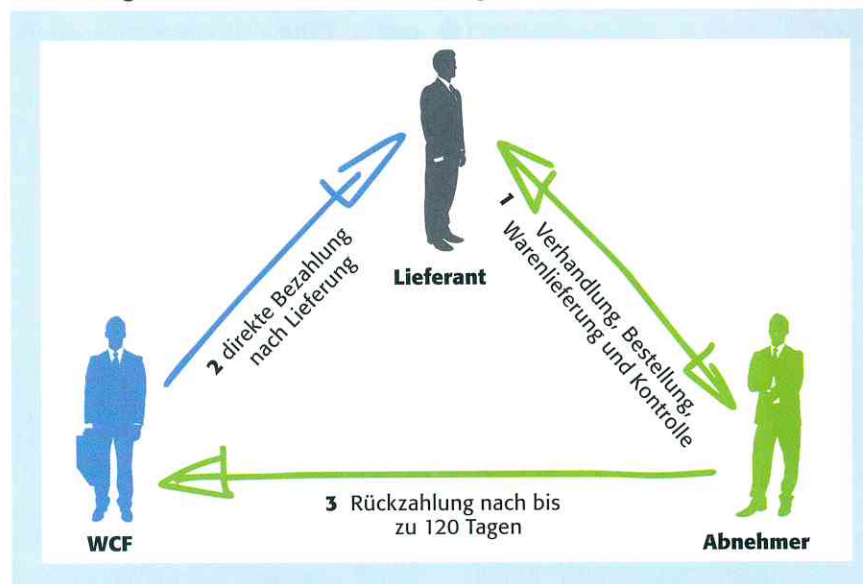


Quelle: WCF

ren Finanzsituation bemerkbar. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wandeln sich in Bank- und Barvermögen, mit dem Verbindlichkeiten getilgt oder Investitionen finanziert werden können. Damit verbessert sich tendenziell der Verschuldungsgrad der Firma, was sich auf deren Kreditwürdigkeit und Kreditkonditionen auswirkt.

Insgesamt realisiert auch der Lieferant mit Finetrading finanzielle Vorteile und eine bessere strategische Position, indem er diese Ergänzung zur gängigen Finanzierung zur Stärkung seiner Wettbewerbsposition nutzt und sie gezielt in der Vermarktung seiner Produkte einsetzt. Dies gilt zum Beispiel ganz besonders bei Kunden, die wegen saisonaler

Abbildung 3: Ablauf Absatzfinanzierung



Quelle: WCF

Schwankungen regelmäßig mit Liquiditätsengpässen zu kämpfen haben.

Produktportfolio

Neben der klassischen Warenfinanzierung bietet WCF die Abwicklung von importierten Warenlieferungen aus dem EU-Ausland und Drittländern an. Das heißt: Der internationale Lieferant im Drittland erhält sein Geld sofort und nicht erst nach dem Eintreffen der Ware im europäischen Freihafen. Außerdem übernimmt WCF sämtliche Ausfallrisiken des deutschen Abnehmers (Abbildung 1, Seite 175).

Das zweite Produkt aus dem Hause WCF ist das Konsignationslager-Off-Balance, das zunehmend Bedeutung erfährt, weil Konsignationslager aufgrund der Engpässe in der globalen Warenbeschaffung an Bedeutung gewinnen. Sie haben allerdings für Lieferanten einen entscheidenden Nachteil: Er kann dem Abnehmer erst nach der Entnahme eine Rechnung schicken. Das bindet Kapital – mitunter schlummern Millionen in den Lagern. Darüber hinaus schmälert das die Liquidität und damit die unternehmerischen Freiräume. Insbesondere in Krisen wirkt die Bindung von Kapital im Lager verschärfend. Finetrading schafft hier Abhilfe. Der Finetrader kauft auf Bestellung des Kunden das Konsignationslager beim Lieferanten und nimmt es auf seine Bilanz. Dabei kann das Lager beim Lieferanten, beim Kunden selbst oder an einem anderen Ort sein. Der Kunde entnimmt die Ware, wenn er sie braucht und bezahlt sie demnach erst nach der Entnahme, maximal aber nach 120 Tagen (Abbildung 2).

Finetrading gilt – last but not least – daneben als effizientes Instrument zur Absatzfinanzierung. WCF agiert bei dieser Form der Absatzfinanzierung als Zwischenhändler, ist also Debitor des Lieferanten und Kreditor für dessen Kunden. Durch den Einsatz von Finetrading erhält der Lieferant pünktlich seine Zahlung und verkürzt

seine Debitorenlaufzeit. Der Kunde seinerseits kann das verlängerte Zahlungsziel von bis zu 120 Tagen nutzen (Abbildung 3, Seite 176).

Neben Finetrading gibt es aber noch diverse andere Finanzierungsalternativen, beispielsweise Factoring. Zunächst scheinen beide Werkzeuge sehr ähnlich. Beide helfen zweifelsfrei bei der Optimierung von Working Capital, also Liquidität. Während Factoring aber die Liquidität erst beim Verkauf schafft, also am Ende der Wertschöpfungskette – setzt Finetrading schon beim Einkauf an:

- Es handelt sich hierbei um ein Handelsgeschäft und bei Factoring um ein Finanzierungs-geschäft.

Factoring führt beim Forderungsverkäufer zu einer deutlichen Bilanzverkürzung und damit zu einer Verbesserung der Eigenkapitalquote. Finetrading erreicht beim Lieferanten eine Bilanzverkürzung, und zugleich – da der Einkäufer weniger Kapital bindet – kommt es zu einer Optimierung der Bilanzkennzahlen.

Das Debitorenmanagement stellt ebenso ein Unterscheidungskriterium dar. Factoring führt im offenen Verfahren zu einer Entlastung im Debitorenmanagement, wobei die Abnehmer des Factoring-Kunden mit jeder Rechnung über den Verkauf ihrer Forderung informiert werden (Ausnahme stilles Factoring). Auf das Kreditorenmanagement wirkt sich Factoring nicht aus – während Finetrading die Beziehung zum Lieferanten entlastet und die eigene Bonität erhöht. Finetrading richtet sich an alle Größenklassen und Branchen. Beim Factoring bestehen oftmals Restriktionen hinsichtlich Branchen, Debitorenarten (B2B, B2C), insbesondere im Retouren-Geschäft, bei Risikokonzentration und bei Gegenforderungen.

Factoring-Unternehmen unterliegen internationalen Beschränkungen. Als Handelsunternehmen sind Finetrading-Gesellschaften von diesen

Beschränkungen oft nicht betroffen. In Kooperation mit einem Factoring-Unternehmen bieten sie deshalb einen Mehrwert. Gerade beim Reverse Factoring, das auf die Lieferanten der Kunden abzielt, finden sich Anknüpfungspunkte. In diesem Fall muss die Factoring-Gesellschaft sowohl mit dem Kunden als auch mit jedem seiner Lieferanten jeweils einen Rahmenvertrag schließen. Das erhöht nicht nur die Komplexität des Prozesses, sondern überdies den zeitlichen Rahmen und stößt nicht immer auf Akzeptanz bei Lieferanten.

Beim Finetrading gestaltet sich die rechtliche Konstellation ganz anders. Hier schließt die Finetrading-Gesellschaft den Vertrag nur mit dem Kunden, und dieser kann das genehmigte Limit für alle Lieferanten seiner Wahl nutzen. Gerade bei ausländischen Lieferanten profitiert der Factor von einer Kooperation. Denn nationale Factoring-Unternehmen können – aus rechtlichen Gründen – ausländische Lieferanten häufig nicht einbeziehen. In solchen Situationen schafft Finetrading, das ausländische Lieferanten problemlos einbinden kann, Abhilfe, indem es als Abwicklungsplattform für alle Vorgänge vor der factorablen Forderung genutzt wird.

Finetrading und Factoring

Die Finetrading-Plattform bündelt die Forderungen aller Lieferanten, und die angeschlossene, factorable Forderung der Finetrading-Gesellschaft gegen den Kunden wird im Rahmen der Kooperation an das Factoring-Unternehmen verkauft. So profitieren beide, die Factoring-

und die Finetrading-Gesellschaft. Die Factoring-Gesellschaft gewinnt durch die Abwicklungsplattform und den vereinfachten Prozess, die Finetrading-Gesellschaft durch den Verkauf der Forderung an das Factoring-Unternehmen und damit durch die Abtretung von Forderungsausfallrisiken.

Trotz oder gerade wegen der zahlreichen Unterschiede ist ein Zusammenspiel von Finetrading und Factoring durchaus denkbar. Beide Instrumente haben eine komplementäre Wirkung und schließen sich keineswegs gegenseitig aus. Der Einsatz von Finetrading und die damit einhergehende optimierte Wareneinkaufsfinanzierung versetzen ein Unternehmen in die Lage, nach dem Verkauf fertiger Güter Factoring zu nutzen. Konkret sähe das so aus: Das Zahlungsziel von Finetrading deckt die Lieferung, Lagerung der Rohmaterialien, Produktion sowie Lagerung der Fertigwaren ab. Der Kunde kauft die benötigte Ware über seine Einkaufsline bei einer Finetrading-Gesellschaft ein. Sobald er diese Ware an seine Abnehmer weiterverkauft, kann er die Forderung, die er gegen seine Abnehmer stellt, an ein Factoring-Unternehmen weiterverkaufen. In diesem Fall muss er die Finetrading-Gesellschaft sofort nach Zahlungseingang durch den Factorer und nicht erst nach 120 Tagen bezahlen. Damit vermeidet man einen Konflikt zwischen dem Finetrading- und dem Factoring-Anbieter hinsichtlich des Eigentumsvorbehalts. So bewahrt der Kunde über den gesamten Wertschöpfungsprozess – von der Lieferung bis zum Verkauf der Ware – mit der Kombination Finetrading und Factoring seine Liquidität. ◀

Freitag 25.7.2014



... ist Anzeigenschluss!

Die Ausgabe 5/2014 erscheint
am 3. September 2014

Für Ihre Anzeige: anzeigen@flf.de

Für Ihre Fragen:

- Marianne M. Schmidt 02 11/3 85 00 52
- Detlev Gistl 069/97 08 33 33

