

04.03.2015 11:41

Kategorie: [P.T. Finanzen](#)

Von: Leila Haidar

Liquide Dreiecksbeziehung

Zwischenfinanzierung mit Finetrading: Wie der unterschätzte Warenkredit die Liquidität sichert

Finetrading ist als Schwester von Factoring und Leasing und leider noch recht unbekannt. Dabei bringt die Finanzierungslösung, die vor allem für solvente Firmen geeignet ist, schnelle Liquidität. Das wird vor allem dann wichtig, wenn Mittelständler Schnäppchenangebote, Restposten oder Saisonware einkaufen wollen. Ein Bankkredit ist bei solchen Angeboten oft zu langsam und kompliziert.

Gregory Paflik kauft europaweit Pkw. Über sein seit Jahrzehnten gepflegtes Netzwerk zu Importeuren und Händlern erfährt seine Firma [ProMotor1](#) in Leonberg, welcher Lieferant in Europa Neufahrzeuge zu günstigen Konditionen anbietet. Bis zu 2000 Autos verkaufen die Leonberger dann pro Jahr weiter.

Im Pkw-Markt ist Vorkasse erwünscht



Bessere Einkaufskonditionen bei der Beschaffung (Skonto, Einkauf von Saisonware, Restposten etc.) setzen ein hohes Maß an kurzfristiger Liquidität voraus. Finetrading kann hier ein interessantes Finanzierungsinstrument sein. (Foto: geralt/pixabay.com (CC0 Public Domain))



Michael Jenette, Vorstand der D.I.E. Handelskontor AG

Mit zehn Mitarbeitern in Vertrieb und Verwaltung setzten sie in guten Jahren 40 Millionen Euro mit Sondereditionen und preisreduzierten Modellen um, mit denen die Hersteller ihre Präsenz in den nationalen Märkten Europas stärken wollen. Pafliks Abnehmer sind Vertragshändler und freie Händler bundesweit. Die Leonberger kümmern sich auch um, Transport und Erstellung der nationalen Kfz-Dokumente. „Vor dem Beladen der Lkw im Ausland müssen die Fahrzeuge beim Lieferanten schon bezahlt sein“, erzählt der Händler über die Gepflogenheiten in seinem speziellen Markt. Die Folge: In der Regel muss er mindestens vier Wochen vor- und zwischenfinanzieren, um Preisvorteile von bis zu 50 Prozent zu erzielen. Das bedeutet, dass sich durch die attraktiven Preise das Volumen erhöht und in Folge dessen immer mehr Kapital benötigt wird.

Seit 2011 arbeitet Paflik deshalb mit der [Handelskontor AG](#) zusammen, deren Vorstand **Michael Jenette** er noch aus seiner Zeit bei Iveco und dem Lkw-Leasing kennt. Bei dem Bad Friedrichshaller Finetrader hat er ein individuelles Limit vereinbart, mit einem realistischen Zahlungsziel. So kann Paflik mit jedem Limit zwei Deals abwickeln, ehe es wieder fällig wird.

Mehr Cashflow und Bonität

Das sogenannte Finetrading ist neben Leasing und Factoring das dritte und jüngste Instrument, das die Liquidität und Bonität einer Firma erhöht und ihr Rating bei der Bank verbessert. Geeignet ist es vor allem, um in der Beschaffung bessere Einkaufskonditionen zu erzielen und schnelleres Wachstum zu finanzieren. So können Mittelständler Vorteile wie Mengenrabatt oder Skonto mitnehmen.

Kunden wie Paflik verhandeln mit und bestellen autonom bei ihren Lieferanten. Einziger Unterschied: Rechnungsadresse ist D.I.E Handelskontor AG, die binnen Tagen die Forderung begleicht, sobald der Empfänger den Eingang der Ware und deren Qualität bestätigt hat. Dafür zieht der Finetrader das vereinbarte Skonto, in der Regel drei Prozent, für sich ein.

Auf den Monat gesehen kostet die zusätzliche Liquidität mehr als ein Bankdarlehen, weshalb die ProMotor1 immer abwägt, ob sich der Ertrag aus zusätzlichen Geschäften unter Berücksichtigung des Mehraufwands rechnet.
