

Finetrading kommt etwa bei einem Sägewerk zum Einsatz: Das Unternehmen bezahlt auf diese Weise kurzfristig mögliche, günstige Holzeinkäufe.

Foto: dpa

Von Leonhard Fromm

Wenn Firmen wachsen, brauchen sie Liquidität. Aber auch Unternehmen, die auf Schnäppchenkäufe warten oder Saisongeschäft betreiben, gelangen schnell an finanzielle Grenzen. Als Ergänzung zur Bank finanziert die Handelskontor AG betriebliches Umlaufvermögen, indem sie als Zwischenhändler auftritt. Für viele Betriebe ist dieses sogenannte Finetrading eine gute Gelegenheit, den eigenen Einkauf zu optimieren. „Unsere Kunden ordern Ware oder Maschinen, wie immer. Nur, dass die Rechnung an uns geht“, erläutert Michael Jenette, Vorstand beim Handelskontor. Das Bad Friedrichshaller Finetrading-Unternehmen schaltet sich also als Zwischenhändler ein, bezahlt die Forderung des Lieferanten binnen weniger Stunden und in einem Betrag. Dafür bekommt der Zwischenfinanzierer das Skonto, in der Regel drei Prozent, und das Unternehmen 30, 60 oder 90 Tage Zahlungsaufschub.

Besseres Rating Die alternative Finanzierungsform Finetrading ist noch weitgehend unbekannt. Sie gilt als eine Ergänzung zu Leasing und Factoring. „Schnelle und zuverlässige Bezahlung ist schließlich beim Einkauf immer ein Argument und oftmals ein Grund für Rabatte oder ein besseres Rating“, weiß der gelernte Banker Jenette.

So finanziert etwa ein Sägewerk günstiges Holz mit Finetrading, während das eigene Vermögen zur Finanzierung des Maschinenparks und des laufenden Geschäftsbetriebes verwendet wird. Der Sägewerksbetreiber bekommt zwar über seine Hausbank auch außer der Reihe Kredit, bis die diesen allerdings bewilligt, ist die Schnäppchenoption passé. Sind die Hölzer aus Osteuropa beim süddeutschen Holzverarbeiter eingetroffen und geprüft,



bezahlt Handelskontor die Rechnung unter den vereinbarten Bedingungen. Das Sägewerk hat jetzt bis zu 90 Tage Zeit, seinerseits an den Finetrader zu überweisen. „Sobald unsere Forderung beglichen ist, wird das eingeräumte Limit zur erneuten Nutzung wieder frei“, erläutert Jenette.



Michael Jenette
Foto: privat

Zu den Nutzern gehört auch ein Autohändler, der günstige Re-Importe bekommen kann, um diese dann gewinnbringend weiterzuverkaufen. Zwar muss er bei einem guten Angebot rasch zuschlagen, hat dann die Wagen aber erst einmal auf dem Hof stehen. Sein Kapital ist gebunden und für weitere Einkäufe reicht sein Betriebsmittelkredit bei der Bank nicht aus. „Eine solche Lücke schließen Betriebe mit uns“, erklärt Jenette.

Bei der Kreissparkasse Heilbronn hat der gebürtige Neckarsulmer das Bankge-

schäft gelernt. Zuletzt war er Geschäftsführer der Iveco-Bank in Heilbronn, die das Lkw-Geschäft der Fiat-Tochter finanziert. Jenette gründete 2011 mit Partnern die Handelskontor AG. Angefangen mit einem Eigenkapital von 500.000 Euro, verfügt die Gesellschaft inzwischen über einen zweistelligen Millionenbetrag. Partner und Unterstützer sind unter anderem die Commerzbank, eine Factoring Gesellschaft sowie Privatinvestoren. Damit kauft die Handelskontor AG im Jahr für rund 20 Millionen Euro Waren ein.

Bonitätsprüfung Kunden bekommen beim Einkaufsoptimierer, wie sich das Handelskontor selbst nennt, bonitätsabhängig Einkaufslimits zwischen 50.000 und 300.000 Euro. Das eigene Ausfallrisiko minimiert die Handelskontor AG, indem sie umfangreiche Bonitätsprüfungen durchführt und jede Transaktion mit einer Warenkreditversicherung unterlegt.

Aktuell gibt es 60 Kunden. Sie gewinnen bis zu drei Monate Zeit, schonen ihr Banklimit und verbessern damit ihr Rating. „Letztlich erhöhen Firmen ihre Fle-

xibilität und ihre finanzielle Handlungsfähigkeit“, fasst der 51-Jährige zusammen. Der Lieferant hingegen verfügt sofort über Liquidität und kann so eigenes Wachstum schaffen.

Diese Art der Warenfinanzierung ist aber nur etwas für solide Unternehmen. Die Dienstleistung soll nicht als letzter Strohhalm für marode oder in Sanierung befindliche Firmen verstanden werden. „Durch das im Vergleich zum Bankkredit kurze Zahlungsziel und die bonitätsabhängigen Kosten ist Finetrading nur etwas für Unternehmen, die Wachstum finanzieren wollen und einen guten Cashflow haben“, erklärt der Vorstand.

Entsteht ein Kontakt zu einem potenziellen Kunden, prüft das Handelskontor die Bilanzen, wie es jede Bank auch tun würde. „Besonders wichtig ist der persönliche Termin, bei dem wir uns in die Augen schauen und Details klären“, sagt Jenette. Dann erst fällt die Entscheidung über den individuellen Einkaufsrahmen.

Nur eine Handvoll Finetrader gibt es in Deutschland. Die Handelskontor AG arbeitet im fünften Jahr und wächst weiter.