



Ein Anbaugerät für Baumaschinen, das über **Finetrading** finanziert wurde. Der Finetrader übernimmt hierbei die Finanzierung der Warenbestellungen und wird zum Eigentümer der vom Lieferanten gelieferten Waren.

Spielräume in der Lieferkette

Bestände straffen, Reverse Factoring oder Finetrading: Die Supply Chain bietet eine Reihe von Möglichkeiten, um Kapital freizusetzen.

Von Doris Hülsbömer

WENN ZULIEFERER zu lange auf die Bezahlung ihrer gelieferten Waren warten müssen, wird Liquidität knapp. In der Automobilindustrie kann dies so weit gehen, dass der Lieferant seine Rechnungen erst bezahlt bekommt, nachdem das Auto fertiggestellt ist. Unternehmen wie Vodafone, Otto und Siemens bieten ihren Zulieferern, darunter viele Mittelständler, ein alternatives Finanzierungsinstrument an. Ein Finanzdienstleister bezahlt die Forderung des Lieferanten zeitnah. Das einkaufende Unternehmen

schöpft das Skonto voll aus, ein längeres Zahlungsziel entlastet die Finanzen.

In Deutschland werden diese Finanzierungsinstrumente noch relativ selten genutzt. Allerdings verzeichnete die Finanzierung von Lieferanten im vergangenen Jahr überproportionale Zuwachsraten. Der Deutsche Factoring-Verband bezifferte das Volumen von Reverse Factoring, einem Instrument zur Freisetzung von Kapital in der Lieferkette, auf 1,7 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Das Gesamtvolumen im Factoring lag 2013 bei 171,29 Milliarden Euro. Factoring wird besonders rege in den Branchen

Handel, Dienstleistungen, Maschinenbau und im Ernährungssektor eingesetzt.

Gerade in mittelständischen Unternehmen ist Reverse Factoring noch sehr unbekannt. Bei einem von dem Working-Capital-Spezialisten Demica errechneten Potenzial in Höhe von 460 Milliarden Euro in Deutschland werden nach seinen Angaben lediglich höchstens 10 Prozent ausgeschöpft.

Große Unternehmen, die solche Instrumente ihren Lieferanten anbieten, sind allerdings auch sehr restriktiv in ihrer Kommunikation. Weder Siemens Financial Services noch Otto beant- >>

Finetrading: Wie funktioniert es?

Finanzierung von Waren und Dienstleistungen über einen Bestandsfinanzierer

Vorteile	Nachteile	Alternativen
Verkürzung der Zeitspanne zwischen Bezahlung der gekauften Ware beim Lieferanten und dem Zahlungseingang beim Endkunden	Höhe der Gebühr oftmals höher als Kreditkosten einer Bank	Reduzierung der Bestände: vertikal und horizontal prüfen, ob sich im Einkauf Bestellungen zusammenfassen lassen
bankenunabhängiges Finanzierungsinstrument	Aufwand durch Einbindung in IT-Systeme	Zahlungszieltaktung: die Zahlungsziele der Kunden sollten so ausgerichtet sein, dass deren Zahlungen erfolgen, bevor die Forderungen der Lieferanten fällig werden
erhöht den finanziellen Spielraum außerhalb der Kreditlinien und ermöglicht damit höhere Umsätze	erklärungsbedürftig, nicht für sporadische Einkäufe geeignet	Einrichtung von Konsignationsbeständen: Lieferant lagert die Ware beim Käufer, der Kunde bezahlt die entnommene Ware, verzögerte Eigentumsübertragung setzt Kapital frei
Skonto kann voll genutzt werden	begrenzt Finanzierungsvolumen	
Garantie einer schnellen Bezahlung lässt sich bei Preisverhandlungen für die Ware einsetzen	jährliches Einkaufsvolumen sollte mindestens 100.000 EUR betragen	
Möglichkeit, mit Lieferanten ein höheres Skonto auszuhandeln durch Garantie der kurzfristigen Zahlung		

Quellen: Markt und Mittelstand, Exxent Consulting

>>> worten Anfragen dazu. In den Vereinigten Staaten und in Großbritannien unterstützen sogar staatliche Programme eine bankengestützte, schnellere Bezahlung der Lieferantenforderungen von mittelständischen Unternehmen an Großunternehmen.

Die kürzlich gestartete US-Initiative Supplier Pay hat dafür 26 Unternehmen, darunter Apple, Coca-Cola und IBM, als freiwillige Teilnehmer unter Vertrag genommen. In Großbritannien wird als Zahlungsinstrument im Rahmen der staatlichen Schützenhilfe Reverse Factoring flankiert.

Beim Reverse Factoring übergibt der Lieferant eine Rechnungskopie an einen Factor. Einkäufer und Factoring-Gesell-

schaft sind Vertragspartner. Der Vertrag beinhaltet die Forderung gegenüber dem Factor. Dieser überweist den Betrag direkt oder bei Fälligkeit an den Lieferanten, der mit der Factoring-Gesellschaft einen ergänzenden Vertrag geschlossen hat. Als Bankgeschäft ist Reverse Factoring BaFin-pflichtig. Alle drei Geschäftspartner, also Käufer, Lieferant und Bank sind über eine Software-Plattform miteinander verbunden. Die Kosten liegen um rund 2 Prozentpunkte höher als die Euro Interbank Offered Rate.

Beim Finetrading tritt der Finetrader als Zwischenhändler auf. Er kauft von dem Lieferanten die Ware und verkauft diese an seinen Kunden, den Einkäufer der Ware. Der Warenfluss geht den direkten Weg.

„Damit entsteht ein Vorteil gegenüber dem Reverse Factoring, was ja auf einem reinen Handel bzw. Abkauf der Forderungen beruht“, schildert John Eke, Geschäftsführer von Exxent Consulting, einen Pluspunkt. „Der Finetrader übernimmt juristisch die Ware, ist keine Bank und die Ware ist damit off-balance für das beauftragende Unternehmen.“

Lieferant und Einkauf können gleichermaßen profitieren: Der Lieferant erhält zeitnah das Geld für seine offenen Forderungen. Der Einkäufer kann den Skontobetrag ziehen und gewinnt Zeit bis zur endgültigen Bezahlung der Rechnung. Der Finetrader erhebt Gebühren, die circa 10 Prozent der Kapitalkosten betragen. Hinzu kommen Stundungsgebühren, die sich danach richten, wie lange der Käufer benötigt, um die volle Summe zurückzahlen.

Vorteilhaft ist die bankenunabhängige Ausweitung der Einkaufslinie. „Für ein Unternehmen ist das eine schöne Spitzenabdeckung“, sagt Michael Schwienbacher, Leiter Restrukturierung von LST Management Services. Damit lässt sich der Umsatz erfahrungsgemäß jährlich zwischen 10 und 15 Prozent steigern.

Preise gesenkt // Die LST Group ist eine mittelständische Unternehmensgruppe mit rund 50 Mitarbeitern. Der Anbieter von Anbaugeräten in den Bereichen Abbruch, Bau, Abbau und Recycling wendet Finetrading seit 2007 an, insbesondere für Importe aus Italien.

Fünf Lieferanten hat der Mittelständler dafür eingebunden. Sie liefern Baumaschinen oder Anbaugeräte wie Hydraulikhämmer oder Hammerabbruchscheren. „Durch eine schnellere Bezahlung können Unternehmen im Vorfeld bei den Preisverhandlungen zudem günstigere Preise erzielen“, erklärt Michael Schwienbacher. Für spontane Einkäufe sei dieses Finanzierungsinstrument in der Praxis allerdings sehr erklärungsbedürftig. In Summe werden bis zu 10 Prozent des Einkaufsvolumens über Finetrading finanziert.

Neben Finetrading und Reverse Factoring haben sich in der Praxis noch einige andere Formen zur Kapitalfreiset-

zung in der Lieferkette etabliert, die vergleichbar funktionieren. Im Lebensmittelhandel übernehmen beispielsweise Getränkefachgroßhändler die Finanzierung. „Sie treten als Händler und Logistiker in die Rolle eines Bestandsfinanzierers ein, holen die Getränke beim Logistiker ab und vereinzeln die Lieferungen für die einzelnen Supermärkte“, sagt SCM-Experte Eke. Auch andere Anbieter drängen in den Markt: „Ferner übernehmen heute Logistikdienstleister auch die Bestandsfinanzierung für Kunden, indem sie nicht nur die Lager- und Transportlogistik übernehmen, sondern auch die Bestände bezahlen.“

Eine andere Möglichkeit, um den Kapitalbedarf in der Supply Chain stark zu verringern, bietet die Einbindung der Lieferanten über Standardisierung, Forecasting und Sequenzierung in der Liefer- und Finanzierungskette. Beim Sondermaschinenbauer Aker Wirth hat Thomas Zeise den Kapitalbedarf in der

Lieferkette stark verringert, um hier den Finanzierungsbedarf zu senken.

Der Mittelständler hat dies in die Praxis umgesetzt, indem die eingekauften Teile in eine Warenstruktur eingepasst wurden. „Die Strukturierung auf der Commodity-Ebene hat es uns erlaubt, den Hebel für die Finanzierung anders anzusetzen“, sagt Thomas Zeise, Vice President Supply Chain Management.

Im Maschinenbau wird meist nach Kundenwunsch gefertigt, was eine Straffung der Bestände erschwert. Priorität hatte die Frage: „Wie erzeuge ich eine hohe Gleichteilsituation von verschiedenen Produkten?“, erklärt Zeise. Über eine Wertanalyse und Value Engineering wurden die Stücklisten der Produkte geprüft. „Ziel war es, Gleichteile bei gleichbleibender Qualität zu erzeugen.“ Auf horizontaler Ebene wurden beispielsweise gleiche Schrauben verschiedener Bauart identifiziert, die sich zusammenfassen ließen. Im Ergebnis konnte das Unternehmen circa



Foto: LST

Michael Schwienbacher, Leiter Restrukturierung von LST Management Services

Im Vergleich: Reverse Factoring und Finetrading

Liquidität in der Lieferkette verbessern

Struktur	Reverse Factoring	Finetrading
Eigentumsrechte	Der Factor erwirbt das Eigentum an der Forderung, nicht an den Waren.	Der Finetrader erhält die Eigentumsrechte an den vom Lieferanten gelieferten Waren.
Vertragsverhältnis	Zwischen Factor und Abnehmer und zwischen Factor und Lieferanten wird jeweils ein Vertragsverhältnis geschaffen.	Nur ein Rahmenvertrag zwischen Abnehmer und Finetrader notwendig.
Bank	Das Geschäft ist BaFin-pflichtig.	Das Geschäft ist ein reines Handelsgeschäft.
Einkaufsvolumen	Aufgrund eines Einkaufsvolumens von mehr als 10 Mio. EUR eher für größere Unternehmen ausgerichtet.	Für KMUs, da es bereits für Einkaufsvolumina von 100.000 EUR nutzbar ist.
Bonitätsprüfung	Prüfung der Bonität des Lieferanten zwingend notwendig.	Keine Prüfung der Bonität des Lieferanten notwendig.
Finanzierungszeitraum	Finanzierungszeitraum bis max. 180 Tage	Finanzierungszeitraum bis max. 120 Tage.
Lieferanten-Splitting	Das vereinbarte Limit wird zuvor auf Lieferanten aufgeteilt.	Das vereinbarte Limit kann für beliebige Lieferanten genutzt werden.
Kosten	1–3 Prozentpunkte über Euro Interbank Offered Rate	ca. 10% Kapitalkosten

Quellen: Markt und Mittelstand, Exxent Consulting

20 Prozent mehr Gleichteile bestellen. Im zweiten Schritt senkte Zeise die Bestände im Lager: „Eine kurzfristige Lagerung ist nur möglich, wenn man weiß, dass die Teile über die Gleichheit verbraucht werden.“ Der Lagerbestand sank um circa 20 Prozent. Viele Firmen, gerade im Maschinenbau, bevorraten drei bis vier Monate des Umsatzes im Bestand. Zeise möchte sich davon verabschieden: „Wir wollen die Rechnung erst bezahlen, wenn das Teil gebraucht wird.“ <<

doris.huelsboemer@marktundmittelstand.de

WWW-SERVICE



www.marktundmittelstand.de/nachrichten/produktion-technologie/supply-chain-finance-setzt-kapital-frei