

ALTERNATIVE FINANZIERUNGSFORMEN

Finanzierungsreserven nutzen

Die Konjunktur ist wieder angesprungen. Doch die Krisenjahre 2008 und 2009 haben Spuren in den Bilanzen hinterlassen, die Kreditausweitung wird teurer oder schwieriger. Alternativen zur Wachstumsfinanzierung sind Factoring, Lieferantenfinanzierung und Reverse Factoring.

➤ Volker Riedel

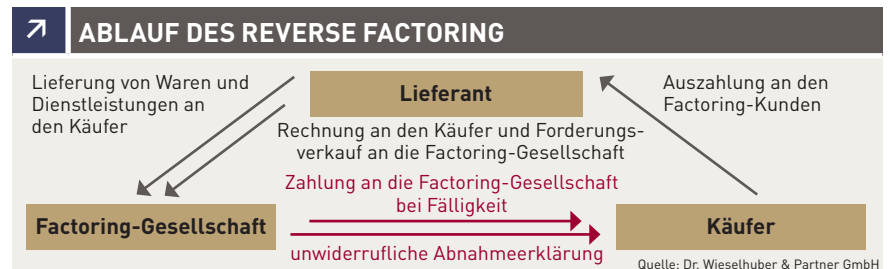
Durch die Skontierungsverhandlungen beim Vertragsabschluss mit Lieferanten ließen sich viele deutsche Unternehmen bisher erhebliche Finanzierungspotenziale entgehen. Es geht jedoch auch anders: Große Handelsketten arbeiten häufig mit negativem Working Capital. Das heißt, die Abverkaufszeiten ihrer Produkte sind deutlich geringer als die Lieferantenziele – teilweise liegen Zahlungsziele über 100 Tage. Effekt: Eine hohe Cash-Position, die dazu führt, dass aus der Innenfinanzierung heraus das Wachstum bewältigt wird. Mit diesem Wachstum werden Märkte und Marktpositionen und letztendlich auch eine nachhaltige Rendite generiert.

VORBEREITUNG IST DAS A UND O

Wie kann das Thema künftig angegangen werden? Die Vorbereitung auf Lieferanten- und Finanzierergespräche ist alles. Sie sollten daher die Mechanik der Zahlungsweisen im eigenen Markt kennen, das heißt:

- ▶ Wie verteilt sich der Warenbezug auf In- und Ausland?
- ▶ Wie komplex ist die Lieferantenstruktur?
- ▶ Wie sehen die Lageberichte in den Bilanzen der eigenen Lieferanten aus?
- ▶ Wie ist die Absatzstruktur meiner Kunden und gegebenenfalls von deren Kunden, wie sind die Konditionen in den einzelnen Märkten?

Auch die eigene Auftragsstruktur sollte genauer betrachtet werden, denn unter Umständen können Großaufträge gemein-



sam mit dem Lieferanten finanziert werden, um den eigenen Finanzbedarf zu reduzieren. Zur Wareneinkaufsfinanzierung sollten Absatz-Szenarien aufgebaut und verschiedene Absatzvolumina ausgehandelt werden. In der Regel wird dann sehr schnell deutlich, ob der Lieferant auf eigenes Risiko Zahlungsziele verlängert und höhere Limits zeichnet. Ein weiterer Ansatzpunkt ist die gesonderte Besicherung. Denn werden bei einem klassischen Bankkredit bei Sicherheiten eher Abschlüsse vorgenommen, ist die Besicherung eines Lieferantenkredites mit einem Bruchteil des Limits erreichbar.

Bei Gesprächen mit Kreditversicherern ist Transparenz angesagt, denn: Sie versichern das Kreditrisiko. Risiko entsteht durch unklare Situationen und mangelnde Informationen über die Unternehmenssituation. Die Folge sind erhöhte Risikobewertungen durch den Kreditversicherer und folglich gekürzte Limits. Den Kreditversicherer proaktiv mit Informationen zu versorgen, beispielsweise mit Planzahlen oder Chancen-Risiken-Szenarien, sollte folglich das A und O sein. Nur so kann sichergestellt werden, dass die Bonitätsprüfung nicht auf unzureichender Informationsbeschaffung des Kreditversicherers beruht.

REVERSE FACTORING ALS LÖSUNG

Reverse Factoring ist mittlerweile als Zahlungsinstrument etabliert. Das Unternehmen verkauft dabei die Forderung gegen sich selbst, da der Factorer die Lieferantenrechnung begleicht und dem Unternehmen später wieder in Rechnung stellt. Besonders für Unternehmen, die bereits Factoring in Anspruch genommen haben, eignet sich Reverse Factoring, denn der Factorer ist bereits mit den Unternehmensabläufen vertraut. Es gibt auch Varianten des Reverse Factoring, die unter Namen wie „Fine Trading“ oder „Trade Financing“ angeboten werden. Hier erwirbt der „finanzierende Zwischenhändler“ temporär die Ware. Factoring und Reverse Factoring sind kombinierbar, da bei klassischem Factoring primär die Bonität der Kunden zählt. Im Reverse Factoring spielt dagegen die Bonität des eigenen Unternehmens eine Rolle.

Wareneinkaufsfinanzierungen sind gute Instrumente, um Wachstumsschwellen in der Finanzierung zu überwinden. ↙

INFO **AUTOR:** Volker Riedel ist Senior Projektleiter Restructuring & Finance bei der Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner GmbH, München.