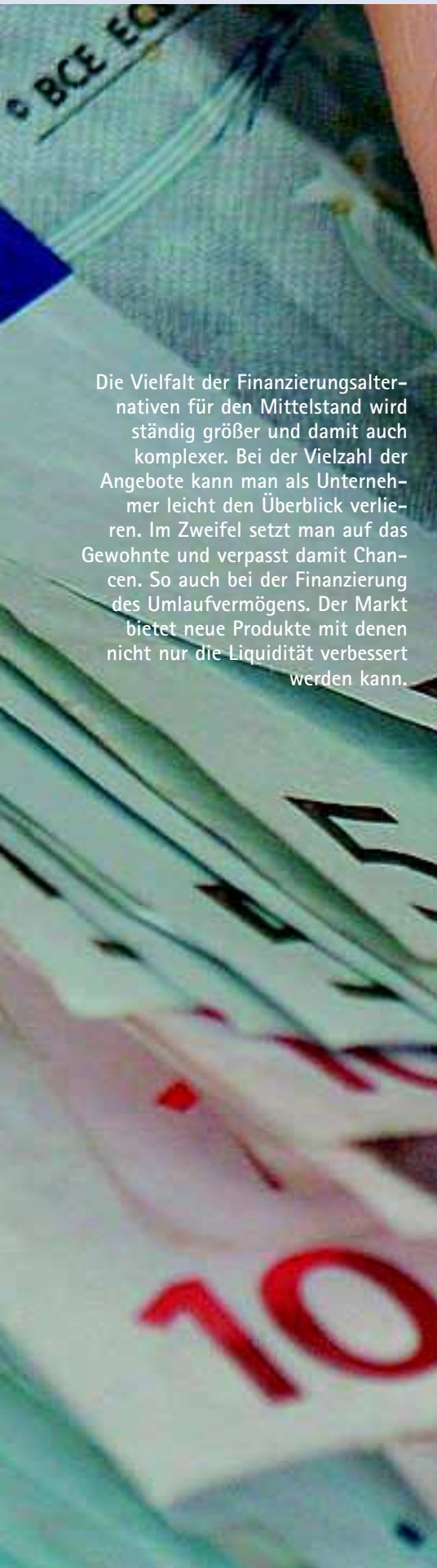


# Verschenken Sie L



Die Vielfalt der Finanzierungsalternativen für den Mittelstand wird ständig größer und damit auch komplexer. Bei der Vielzahl der Angebote kann man als Unternehmer leicht den Überblick verlieren. Im Zweifel setzt man auf das Gewohnte und verpasst damit Chancen. So auch bei der Finanzierung des Umlaufvermögens. Der Markt bietet neue Produkte mit denen nicht nur die Liquidität verbessert werden kann.

Während bereits seit Jahren die Finanzierung des Anlagevermögens beispielsweise durch Leasing auch dem Kleinunternehmer vertraut ist und er häufig bereits seinen Kunden dieses Instrument anbietet, fristen die Konzepte zur Finanzierung des Umlaufvermögens erstaunlicherweise immer noch ein Schattendasein. Dabei erlaubt die geschickte Kombination von Einkaufs- und Absatzfinanzierung die komplette Durchfinanzierung der gesamten Wertschöpfungskette vom Lieferanten und des Warenlagers bis hin zu den Abnehmern und die Finanzierung der immer länger werdenden Zahlungsziele.

### Absatzfinanzierung

Die Auftragslage ist gut, doch aufgrund der enormen Vorfinanzierungskosten und langen Zahlungsziele ist die Liquidität angespannt. Welcher Unternehmer kennt diese Situation nicht. Eine Absatzfinanzierung setzt genau an diesem Problem an und finanziert die Kosten aus dem Zeitraum vom Erbringen der Lieferung (Ware oder Dienstleistung) und dem Entstehen einer Forderung bis zur Rechnungsbegleichung vor. Die hierfür durch das Unternehmen aufzubringenden Zinskosten können sich durchaus unter dem bankenüblichen Niveau bewegen. Da die zur Verfügung gestellte Liquidität dynamisch mit dem Umsatz wächst sprechen die Experten von einer dynamischen Absatzfinanzierung.

Entgegen aller positiven Praxis der letzten Jahre ist dieses moderne Finanzierungsinstrumente - sog. Factoring - im deutschen Mittelstand im Vergleich zu unseren europäischen Nachbarn noch völlig unterrepräsentiert. Dabei liegen die Vorteile dieser bankunabhängigen Finanzierungskomponente auf der Hand. Das Unternehmen sichert sich Liquidität und verschwendet keine Zeit mit der Liquiditätssteuerung und kann attraktive Zahlungsziele als Wettbewerbsvorteil nutzen. Darüber hinaus bietet Factoring die Chance sowohl die Finanzierungskosten zu senken als auch gleichzeitig die

Eigenkapitalquote und damit das Rating zu verbessern. Es lohnt sich also durchaus den eigenen Finanzierungs-Mix zu überdenken.

### Praxisbeispiel 1:

Unternehmen A benötigt Liquidität für sein weiteres Wachstum. Die Sicherheiten sind erschöpft, das Rating ist lediglich befriedigend. Der Forderungsbestand lässt sich mit dem geeigneten Finanzpartner aber leicht zu ca. 80 Prozent in Liquidität umsetzen. Quasi als Nebeneffekt wird durch das Outsourcing der Debitorenbuchhaltung im Rahmen des Full-Service-Verfahrens eine deutliche Kostensenkung und eine Verschlankung der internen Ablaufprozesse erreicht.

Zusätzlich zur reinen Finanzierungskomponente bieten die meisten Finanzdienstleister am Markt weitere Serviceleistungen an. Zum Beispiel der Schutz vor Forderungsausfällen oder die Bonitätsprüfung von Neukunden im In- und Ausland. Eine Überlegung wert kann auch das Outsourcing des Debitorenmanagements sein. Somit übernimmt der Finanzdienstleister die Überwachung der Zahlungseingänge, das Mahnwesen oder den gerichtlichen Forderungseinzug. Natürlich fallen für diese Zusatzleistungen Gebühren an. Doch dem stehen auch mögliche Einsparungen beim Personal in der Buchhaltung oder bessere Konditionen im Vergleich zur klassischen Kreditversicherung gegenüber. Es kommt also auf den Einzelfall an.

### Praxisbeispiel 2:

Unternehmen B verfügt über ein gutes Rating, gute Erträge und genügend Liquidität. Die Geschäftsleitung beschließt als Maßnahme zur Bilanzoptimierung, zur weiteren Verbesserung des Ratings und zur Senkung der Finanzierungskosten die Einführung von Factoring. Nach einer europaweiten Ausschreibung durch einen unabhängigen Spezialberater unter den leistungsstärksten Anbietern erreicht das Unternehmen eine deutliche Senkung der Finanzierungskosten

### Factoring-Kosten im Überblick \*

Jahresumsatz	Kostenspanne	Erläuterung
< 5 Mio. EUR	1,5% - 3,5%	Gebühr inkl. Zins+Warenkreditversicherung (WKV)
5 - 10 Mio. EUR	0,3% - 1,5%	Gebühr inkl. WKV, fullservice oder inhouse
	1,7% - 3,5%	Zinsmarge über 3-Monats-Euribor
10 - 20 Mio. EUR	0,2% - 1,0%	Gebühr inkl. WKV, fullservice oder inhouse
	1,5% - 3%	Zinsmarge über 3-Monats-Euribor

\* Die dargestellten Factoringkonditionen sind nur beispielhaft. Es kommt auf den Einzelfall an.

# iquidität?

durch verbesserte Konditionen, eine weitere Erhöhung der Eigenkapitalquote und somit eine Verbesserung des Ratings und insgesamt eine deutliche Optimierung des Finanzmanagements.

## **Einkaufsfinanzierung**

Noch unbekannter als die Absatzfinanzierung sind in deutschen Unternehmen innovative Konzepte zur Einkaufsfinanzierung. Dies sieht in der Praxis so aus: Das Unternehmen bestellt - wie bisher - seine Ware oder Dienstleistung bei seinem Lieferanten. Nach Abnahme der gelieferten Leistungen durch den Einkauf wird der Lieferant durch den Finanzierungspartner sofort bezahlt, d.h. es werden - soweit noch nicht geschehen - die interessanten Skonto-Rabatte voll ausgeschöpft.

Das Unternehmen selbst bezahlt jedoch erst nach einem mit dem Finanzpartner zuvor vereinbarten Zahlungsziel, das idealer Weise an die Durchlaufzeit des Wertschöpfungsprozesses (Produktions- oder Bearbeitungszeiten) angepasst wird. Auf diese Weise kann der Wareneinkauf, das Warenlager und bei optimaler Auslegung auch die Durchlaufzeit der eingekauften Ware oder Dienstleistung finanziert werden. Die Vorfinanzierung übernimmt der Finanzierungspartner zu banküblichen Konditionen (oft auch günstiger) zuzüglich einer geringen Gebühr für die Abwicklung.

## **Praxisbeispiel 3:**

Unternehmen D ist es gelungen, auf Grund seiner innovativen Produktpolitik alle fünf Jahre bei guten Erträgen seinen Umsatz zu verdoppeln. Zur Finanzierung des starken Wachstums wurde bereits erfolgreich Factoring eingeführt. Zur Finanzierung einer breiten internationalen Geschäftsausweitung bedient sich das Unternehmen nun des Instruments Einkaufsfinanzierung. Ziel war es den Wareneinkauf, das Warenlager und die Durchlaufzeit durch den Produktionsprozess zu finanzieren (ermittelt wurden hierfür 120 Tage). Mit dem Finanzpartner wurde eine Sondervereinbarung getroffen, die dem Unternehmen hierfür ein Zahlungsziel von 120 Tagen zum Begleichen der Lieferantenrechnungen einräumte.

Dr. Klaus-Dieter Sauter, BBG Beratungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH  
und Manfred Gerold,  
GMC Gerold Management Consulting  
[www.factoringbroker.de](http://www.factoringbroker.de)



**Wer drei  
Jahre arbeitet,  
darf auch drei  
Tage feiern.**

Vom 19.-21.10.2007  
eröffnet die Neue Messe  
Stuttgart in Europas  
Innovationsregion Nr. 1.