



Für Sie gelesen . . . Wareneinkaufsfinanzierung

Das Konzept

Die Wareneinkaufsfinanzierung bietet eine dauerhafte Alternative zu den bestehenden Kontokorrentrahmen oder eine Erweiterung der aktuell bestehenden Banklinien.

Gerade durch die enormen Veränderungen, die sich durch „Basel II“ (neue internationale Eigenkapitalregeln für Banken) bei der Kreditvergabe der Banken ergeben, ist es für mittelständische Unternehmer wichtiger denn je, sich eine funktionierende Finanzierungsalternative aufzubauen.

Unternehmensfinanzierung im Umbruch

Darstellung eines alternativen Finanzierungsinstrumentes zur Finanzierung des **Working Capital**,

Die Finanzierung des deutschen Mittelstandes ist ein in den letzten Jahren an Brisanz stetig wachsendes Thema. Feststellen lässt sich heute, dass sich die Anforderungen an die zu finanzierenden Unternehmen in den letzten Jahren erhöht haben und sich mit Sicherheit in den nächsten Jahren weiterhin erhöhen werden.

Die gute Bonität eines Unternehmens muss zukünftig bei der Planung eines erfolgreichen Unternehmenskonzeptes einen noch höheren Stellenwert einnehmen, als dies in der Vergangenheit schon der Fall war.

So sollte auf eine

- hohe Eigenkapitalquote, einen
- hohen Kapitalrückfluss, einer guten
- Gesamtkapitalrentabilität und guten
- Liquiditätskennzahlen Wert gelegt werden.

Weiterhin erscheint es für viele deutsche Unternehmen ratsam, sich bezüglich ihrer Finanzierung neu zu orientieren und dem internationalen Trend zu folgen, **alternative Finanzierungsinstrumente** (z.B. Factoring) zu prüfen und in Anspruch zu nehmen.

Gefragt sind pragmatische Lösungen. Finanzierungen, die kurzfristig verfügbar sind und die schnell über die akuten Liquiditätsgengpässe hinweg helfen.



Für Sie gelesen . . .

Wareneinkaufsfinanzierung

Den Wareneinkauf finanzieren

Um den Wareneinkauf zu finanzieren, bedient sich eine Vielzahl von Unternehmen den bei Lieferanten so unbeliebten **Lieferantenkredit**. Diese führen jedoch bei den Lieferanten bei häufiger Inanspruchnahme zu Liquiditätsengpässen, wie auch bei den einkaufenden Unternehmen zu einer schlechten Verhandlungsposition bezüglich den Konditionen des Wareneinkaufes.

Wareneinkaufsfinanzierung als Alternative

- Wareneinkaufsfinanzierung bedeutet die Übernahme des Produkteinkaufs durch den Einkaufsfinanzierer für Ihre Kunden, die Warenabnehmer sind.
- Der Warenabnehmer sucht sich dabei sein gewünschtes Produkt beim Lieferanten aus.
- Der Einkaufsfinanzierer wird informiert und bestellt das Produkt beim Lieferanten.
- Sie veräußert das Produkt an den Abnehmer und bezahlt den Lieferanten unverzüglich nach Rechnungsstellung unter Inanspruchnahme des Skontos.
- Der Einkaufsfinanzierer übersendet eine Rechnung an den Abnehmer mit einem Zahlungsziel von bis zu 4 Monaten.

Kosten?

Die Anbieter haben i.d.R. ein flexibles Gebührensystem, das heißt, dass die Stundungsgebühren für die Verlängerungszeiträume für den jeweiligen Kunden gesondert ermittelt werden. Je nach Bonität und Umsatzvolumen sind die Gebühren für die 3 Stundungszeiträume, wie nachfolgend dargestellt, gestaffelt:

Beispiel einer Kalkulation:

- vom 01. bis 30. Tag, keine Gebühr
- vom 31. bis 60. Tag, 0,50 % bis 1,25 %
- vom 61. bis 90. Tag, 0,75 % bis 1,5 %
- vom 91. bis 120. Tag, 1,00 % bis 1,75 %

Ein weiterer wesentlicher Vorteil ist, dass die Rechnung innerhalb der Gebührenzeiträume flexibel zurückgezahlt werden kann. Das bedeutet, die Gebühren berechnen sich auf die tatsächlich in Anspruch genommenen Verlängerungstage. Dies ermöglicht die Liquidität des Unternehmens optimal zu steuern und die Verbindlichkeiten gegenüber dem Einkaufsfinanzierer an dem für das Unternehmen optimalen Zeitpunkt zurückzuführen.



Für Sie gelesen . . . Wareneinkaufsfinanzierung

Erfolgskomponenten bei der Wareneinkaufsfinanzierung beim Abnehmer und beim Lieferanten

Erfolgskomponenten beim Abnehmer (Kunde):

- Die Abnehmer erhalten einen Zahlungsaufschub von bis zu 4 Monaten.
- Die Unternehmen können den Betrag flexibel bezahlen.
- Eine Zinszahlung muss nur für wirklich in Anspruch genommenen Zahlungsaufschübe erfolgen.
- Neue Einkaufsfinanzierungsgeschäfte sind bis maximal 12 Mal im Jahr möglich.
- Durch Einkaufsfinanzierung wird die Verhandlungsposition des Abnehmers gegenüber seinen Lieferanten verbessert.
- Schonung bestehender Kreditlinien und Sicherheiten bei der Hausbank.
- Darüber hinaus kann sich bei Einkaufsfinanzierung, je nach Zielsetzung des Abnehmers, ein zusätzlicher Vorteil gegenüber anderen Finanzierungsinstrumenten ergeben.

Erfolgskomponenten beim Lieferanten:

- Bei der Durchführung von einer Einkaufsfinanzierung treten keine Zahlungsverzögerungen mehr beim Abnehmer auf. Der Lieferant erhält sofort nach der Lieferung sein Geld.
- Damit besteht auch kein Risiko eines Forderungsausfalls mehr.
- Mahnverfahren und Rechtsverfolgungskosten entfallen damit ebenfalls.
- Dadurch verbessert sich die Liquidität beim Lieferanten. Aus diesem Grunde kann der bisherige Kontokorrentkredit geschont oder auf den tatsächlichen Bedarf zurück gefahren werden.
- Dadurch verbessert sich das Rating des Unternehmens. Dies führt wiederum dazu, dass er leichter insbesondere langfristige Kredite von seiner/n Bank/en für wichtige Investitionsentscheidung erhalten kann.