



Nachbericht zur Veranstaltung am 20. Februar 2020 in Herford

Einkaufsfinanzierung - die alternative Finanzierungsform ohne bankübliche Sicherheiten

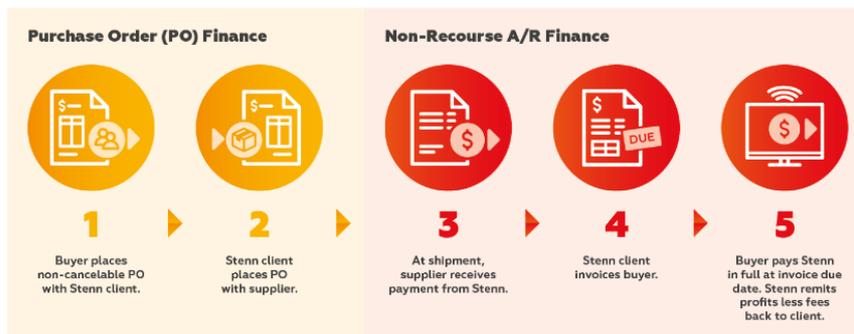
Im ersten MüllerForum 2020 am Donnerstagabend in Herford drehte sich alles um alternative Finanzierungen für nationale und internationale Finanzierungen von Handelsgeschäften.

Bünde, 20. Februar 2020 Zahlreiche Teilnehmer aus der heimischen Wirtschaft und Finanzwelt folgten am Donnerstagabend der Einladung zur Veranstaltung „Handelsfinanzierung ohne bankübliche Sicherheiten“. Zu dieser After-Work-Veranstaltung hatte die Johannes Müller Wirtschaftsberatung nach Herford ins Hotel Waldesrand geladen und dafür drei Finanzierungsanbieter gewonnen: Metin Batibeki und Jochen Schein, zwei Business Development Direktoren der Firma Stenn International Lt. mit Hauptsitz in London, Andree Tank von der Deutschen Finetrading AG aus Ladbergen und Klaus Umstätter, aus Mainz, Leiter der Absatzfinanzierung bei der Targo Bank AG. Sie gaben Einblicke in drei unterschiedlichen Finanzierungsmodelle: die internationale Einkaufsfinanzierung und Warenavfinanzierung sowie die Absatzfinanzierung über Leasing.

Ob die Ware zwischen Hersteller oder Importeur von Shanghai nach OWL oder von Bangladesch nach London exportiert und importiert wird, spielt bei **Stenn International** keine Rolle. Bei dem international agierenden Einkaufsfinanzierer geht es um globale Warenströme wie Textil, Solar oder Elektronik aus Fernost mit nur einem Ziel: die schnelle und unkomplizierte Bereitstellung von Liquidität für seine Kunden. Jochen Schein bringt es in seinem kurzweiligen Vortrag auf den Punkt: „In dem Moment, in dem Stenn ins Spiel kommt, geht es nicht um den Preis, sondern darum, das Geschäft überhaupt

machen zu können.“ Daher ginge die Einkaufsfinanzierung auch immer vom Importeur, dem Käufer aus, so Schein. Der Lieferant stimmt einem Forderungskaufvertrag zu und wird sofort von Stenn bezahlt. Der Käufer zahlt anschließend an Stenn ohne Bereitstellung von Sicherheiten mit ausgiebigem Zahlungsziel.

Die Finanzierungsform eignet sich daher insbesondere für Unternehmen, die kurzfristig Spitzen abfedern müssen, wenn z. B. besonders lukrative Einzelgeschäfte locken. Lieferketten können damit abgesichert werden, ohne Akkreditive zu nutzen oder Kreditlinien zu strapazieren. Für die Lieferanten ist es interessant, da sie ihre Produktion sofort finanziert bekommen. In der Regel benötigt Stenn nur 48 Stunden von der Prüfung des Einkaufslimits des Herstellers bis zur Bereitstellung der Liquidität für den Importeur.



Quelle: Stenn International

Ganz anders gestaltet sich die Einkaufsfinanzierung in Zusammenarbeit mit der **Deutschen Finetrading AG (DFT)**. Diese schließt mit dem Verkäufer einen Kaufvertrag über den Erwerb der Ware ab, um sie dann gleich wieder zu verkaufen. „In die Preisverhandlungen zwischen Käufer und Verkäufer mischen wir uns überhaupt nicht ein“, so Andree Tank und ergänzt, „Wir unterstützen den Käufer ausschließlich

bei der Liquidität, um das Geschäft vorfinanzieren zu können.“
Denn kleine Unternehmen erhielten meist nicht die Konditionen wie Großabnehmer und müssten eng gesteckte Zahlungsziele einhalten, berichtet Tank aus der Praxis. Wenn Händler bspw. saisonale Produkte verkaufen wollten und einige Monate zwischen Beschaffung und Verkauf lägen, würde unnötig Liquidität gebunden.

Die DFT bezahlt die Rechnung des Lieferanten sofort und gewährt dem Händler ein attraktives Zahlungsziel, das wiederum bei der Verhandlung über die Konditionen ein Vorteil ist. Diese Art der Finanzierung bietet sich für Produktkäufe mit langen Transportzeiten an, beim Aufkauf großer Mengen aus Insolvenzbeständen oder bspw. für Einzelkomponenten eines Projektgeschäfts.



Quelle: Deutsche Finetrading

Bekannter als die Einkaufsfinanzierung über Forderungs- und Warenavfinanzierungen ist das Leasing. Es gibt kaum noch ein Produkt, das nicht per Leasing, Miete oder Mietkauf bezogen werden kann und ist inzwischen ein probates Mittel

auch zur Absatzfinanzierung für Hersteller und Händler von Industriegütern. „Die Klassiker bei der **Targo Leasing** sind immer noch Fahrzeuge“, so Klaus Umstätter, aber auch Maschinen oder Computer-Hardware sind beliebte Leasing-Objekte, bis hin zu Software, Marken- und Patentrechte und zur Vorfinanzierung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten.“

Für Hersteller sei das Leasing, Miete oder Mietkauf doppelt interessant: Zum einen, um ihr eigenes Anlagevermögen nicht zu erhöhen und Liquidität zu erhalten. Zum anderen zur Steigerung ihres Umsatzes, wenn sie Teilzahlungen ihren eigenen Kunden als Zahlungsoption anbieten wollten. Denn Kunden würden bei gleichbleibenden niedrigen Raten eher investieren, weiß Umstätter. Dieser zusätzliche Service fördere die Kundenbindung und mache neue Investitionen nach Laufzeitende wahrscheinlicher.



Foto v.r.n.l.: Johannes Müller, Johannes Müller Wirtschaftsberatung (Bünde), Jochen Schein, Stenn International Ltd. (Berlin), Andree Tank, Deutsche Finetrading AG (Ladbergen), Metin Batibeki, Stenn International Ltd. (Düsseldorf), Klaus Umstätter, Targo Leasing (Mainz)



Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung in Bünde (OWL) ist eine regional agierende Unternehmensberatung. Seit mehr als 20 Jahren unterstützen wir kleine und mittlere Unternehmen bei der Umsetzung von Nachfolgeregelungen, beim Krisenmanagement, bei Sanierungen, der Finanzkommunikation oder der Optimierung von Abläufen und Prozessen zur Unternehmenssteuerung. Ein Expertenteam aus den Bereichen Finanzierung, Controlling, Organisation, Personal, IT, Vertrieb und Marketing stehen als Problemlöser für die verschiedensten Anforderungen zur Verfügung. Die Wirtschaftsberatung wurde 1995 gegründet und firmiert seit 2017 als GmbH & Co. KG mit Johannes Müller und Carsten Müller als geschäftsführende Gesellschafter.

Pressekontakt

Johannes Müller Wirtschaftsberatung GmbH & Co. KG
Andrea Câmén
Holtkampstraße 8
32257 Bünde
Tel.: 0522 131 88
E-Mail: andrea.camen@mueller-beratung.de