

Wareneinkaufsfinanzierung | Abgrenzung zu Reverse-Factoring

Wareneinkaufsfinanzierung ist eine bankenunabhängige Finanzdienstleistung für die Unternehmen, die Waren oder Rohstoffe für ihre Produktion oder Leistungserbringung benötigen und im Ergebnis ein professionelles Outsourcing des Einkaufs ermöglicht.

Erster Ziel von Wareneinkaufsfinanzierung: Neue Finanzierungsquelle des betrieblichen Umlaufvermögens.

Angeboten wird diese Finanzierungsvariante von sog. speziellen Wareneinkaufsgesellschaften, die als Zwischenhändler bzw. Intermediär zwischen Lieferant und Käufer fungieren und verhandelte Bestellung vorfinanzieren.

Schon während der Warenbestellung und deren Gespräche schaltet sich der Finanzierer als neuer Debitor des Lieferanten ein. Der Finanzierer bezahlt die Rechnung des Lieferanten direkt nach Warenlieferung an den Käufer.

Im Rahmen des Wareneinkaufsfinanzierungsvertrages räumt der Finanzierer dem Warenabnehmer ein verlängertes Zahlungsziel von bis zu 120 Tagen ein.

Vorteil ist, der Lieferant kann den unmittelbaren Liquiditätszufluss **sofort** unternehmerisch verwerten, während das Unternehmen Zeit bis zur endgültigen Bezahlung gewinnt.

Für die zur Verfügungstellung von Wareneinkaufsfinanzierung erhebt der Finanzierer Gebühren (individuell) , sog. Stundungsgebühren, die insbesondere von der

- Bonität und
- der Dauer der Nutzung abhängig sind.

In der Regel setzen sie sich aus dem verhandelten Skonto und taggenauen Stundungsgebühren zusammen.

Voraussetzung jeden Wareneinkaufsfinanzierungsgeschäftes ist:

- Der Finanzierer besorgt sich für die Dauer der Transaktion eine Warenkreditversicherung.

Definition und Hintergrund

Der Finanzierer (Wareneinkaufsgesellschaft) agiert in zweifacher Funktion:

- Einerseits als Zwischenhändler, weil er die Ware auf Geheiß des Warenkäufers erwirbt und
- andererseits als Finanzierer, weil er dieses Handelsgeschäft vorfinanziert, bis ihn der Warenkäufer bezahlt.

Finanziert werden vornehmlich Vermögensgegenstände des sog. Umlaufvermögens, also Waren, Roh- Hilfs- und Betriebsstoffe oder fertige/unfertige Erzeugnisse, die nur kurzfristig bilanziell aktiviert werden.

Ablauf Finanzierungsprozess

Wenn sich Käufer und Zwischenhändler über den Einsatz des „Einkaufsprozesses“ einig sind, wird ein Rahmenvertrag zwischen beiden Parteien geschlossen.

Der Finanzierer prüft im Vorfeld des Rahmenvertrages die Bonitätsunterlagen des Abnehmers und schließt eine Warenkreditversicherung zumeist auf eigene Kosten ab.

Zeitlicher Ablauf eines Finanzierungsprozesses:

- Der Käufer verhandelt mit seinem Lieferanten die Konditionen und bestellt die Waren nach Rücksprache mit dem Finanzierer
- Der Lieferant liefert die bestellte Ware direkt an den Käufer
- Der Lieferant stellt dem Finanzierer darüber eine Rechnung
- Der Finanzierer bezahlt die Rechnung innerhalb des vereinbarten Zeitraums
- Der Finanzierer stellt seinerseits dem Käufer eine Rechnung über die Warenlieferung mit einem Zahlungsziel von 120 Tagen
- Der Abnehmer begleicht die Rechnung flexibel innerhalb dieser Frist

Einsatzmöglichkeiten einer Wareneinkaufsfinanzierung

Basel II und Basel III machen es Unternehmen zunehmend schwieriger Kredite zu erhalten. Die Folge wird sein, dass sich Unternehmen bankenunabhängige, Finanzierungswerkzeuge an Bedeutung im Mittelstand suchen müssen.

- Jährliches Einkaufsvolumen mindestens 100.000 €
- Größtmögliche Einkaufsvolumen liegen im niedrigen zweistelligen Millionenbereich
- Die eingeräumten Einkaufslinien können unterjährig revolving eingesetzt werden, d.h. nach Rückzahlung ist die Finanzierungslinie wieder einsetzbar.
- Ideal für Unternehmen mit Saisongeschäft, um Spitzen besser auszugleichen

- Zahllast wird auf die fortfolgenden Monate mit Umsatzrückflüssen verteilt wird
- Kurzfristige Aufträge direkt vorfinanziert werden
- Unternehmen, die für langfristige Finanzierungen Sicherheiten bei den Hausbanken einsetzen, können mit einer Einkaufsfinanzierung zusätzliche Linien generieren, ohne weitere Sicherheiten erbringen zu müssen.

Vorteile

- Sofortige Liquidität
- Verlängertes Zahlungsziel
- Wegfall des Ausfallrisikos für den Lieferanten
- Verbesserung von Kennzahlen/Cash-Flow/Bonität/Rating
- Entlastung der Kreditlinien und Sicherheiten bei Banken
- Erweiterung der Kreditversicherung

Nachteile

- Aufwand bei der Implementierung (z.B. Einbindung in IT-Systeme, etc.)
- Höhere Kosten im Vergleich zu langfristigen Bankkrediten
- Begrenztes Finanzierungsvolumen
- Kosten der Wareneinkaufsfinanzierung

Für die Nutzung einer Wareneinkaufsfinanzierung werden individuelle Gebühren erhoben, die je nach Anbieter variieren können.

Bemessungsgrundlage der Kosten:

- Art der Ware
- jährliches Einkaufsvolumens
- Bestellhäufigkeit
- Bonität des Unternehmens und der
- tatsächliche Nutzungsdauer.

Typischerweise erheben Finanzierungsanbieter keine Zinsen, wie Banken, sondern Gebühren, die somit Nebenkosten darstellen und buchhalterisch in die GuV fließen.

Als einmalige Gebühr wird eine im Finanzierungssektor übliche Einrichtungsgebühr erhoben. Damit ist sichergestellt, dass der Käufer ganzjährig über eine Einkaufslinie verfügt.

Als laufende Gebühren werden Stundungsgebühren erhoben, die davon abhängen, wie lange der Käufer benötigt, um den Finanzierer zurückzuzahlen. Typischerweise sind die Gebühren in Monats- und Tageszyklen unterteilt, die steigen, je länger die Einkaufsfinanzierung genutzt wird.

Abgrenzung zu Reverse-Factoring

Wareneinkaufsfinanzierung wird oft mit **Reverse-Factoring** verwechselt. Jedoch unterscheiden sich die beiden alternativen Finanzierungsformen sowohl strukturell als auch betriebswirtschaftlich und juristisch, wie untenstehende Tabelle aufzeigt.

Unterschiede		Wareneinkaufsfinanzierung	Reverse-Factoring
Strukturell	Nutzer	Abnehmer ist Nutzer	Lieferant ist Nutzer
	Implementierung	Schnelle Implementierung, da keine Bonitätsprüfung der Lieferanten notwendig	Lange Implementierung, da Bonitätsprüfung jedes Lieferanten zwingend notwendig
	Flexibilität	Gegeben, da Limit für beliebige Lieferanten genutzt werden kann; freie Wahl ob Einkauf über Finetrading abgewickelt wird	Nicht gegeben, da Gesamtlimit vorher je Lieferant aufgeteilt werden muss und Zwang zur Abwicklung über Factor innerhalb des Limits
Betriebswirtschaftlich	Finanzierungszeitraum	Max. bis zu 120 Tage, taggenaue Rückzahlung	Max. bis zu 180 Tage, starr Rückzahlung
	Volumina	Bereits geringe Einkaufsvolumina möglich (ab 100.000 €), richtet sich an KMU	Höhere Einkaufsvolumina (ab 10 Mio. €), richtet sich eher an große Unternehmen
	Kosten	I. d. R. Kapitalkosten bei 10%	I. d. R. günstig, da ca. 1-3% über Euribor
Juristisch	Vertrag	1 Vertrag: Rahmenvertrag zwischen Finetrader und Abnehmer	2 Verträge: Factoringvertrag mit Lieferant und Factoringvertrag mit Abnehmer inkl. Gegenzeichnung des Lieferanten
	Eigentum	Finetrader erwirbt Eigentum an Waren	Factor erwirbt Eigentum an Forderung
	BaFin	Handelsgeschäft, somit nicht BaFin-pflichtig (§1 KWG)	Bankgeschäft, somit BaFin-pflichtig (§§ 2,13 GwG, §261 StGB)

Sie haben Fragen – Rufen Sie uns bitte an oder senden Sie uns eine Email:



Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG - Zentrale

Carl-Zeiss-Straße 2
63755 Alzenau

Fon: 06023 | 94776 - 0
Fax: 06023 | 94776 - 49
E-Mail: info@hrp.info
Internet: www.hrp.info

Aktuelle News zum Forderungs- und Finanzierungsmanagement finden Sie unter www.hrp.info