
Auftragsfinanzierung - Alternative zur Bank

Im Nachfolgenden werden die **häufigsten Fragen** im Zusammenhang mit einer **Auftragsfinanzierung** beantwortet.

HRP möchten betonen, dass die Finanzierungskriterien als eine Art „Leitplanke“ zu verstehen sind, innerhalb derer sich Finanzierungen grundsätzlich realisieren und darstellen lassen.

Jede Auftragsfinanzierung ist jedoch individuell und macht die Entscheidung vom jeweiligen Unternehmen und des zu finanzierenden Auftrages abhängig und möglich.

Welche Finanzierung wird ermöglicht?

Die Auftragsfinanzierung ermöglicht die Vorfinanzierung von Geschäftskunden-Aufträgen (B2B) für mittelständische Unternehmen.

Welche Unternehmensmerkmale weisen die Kunden einer Auftragsfinanzierung auf?

Die Kunden Auftragsfinanzierung erzielen einen Umsatz von mehr als 5 Mio. Euro mit wachsender Tendenz. Der zu finanzierende Auftrag gehört zum Kerngeschäft des Unternehmens und die Produkte sind markterprobt und technisch ausgereift. Der Herstellungs- und Absatzprozess ist mit Vorlieferanten, Fremdleistungen und Kunden bereits aus vorherigen Aufträgen eingespielt. Das Unternehmen wächst und weist keine strukturellen Probleme (Umsatzrückgang, gekündigte Bankkredite etc.) auf.

Werden bestimmte Branchen von einer Finanzierung ausgeschlossen?

Die Auftragsfinanzierung richtet sich nicht an Unternehmen, die in den Sektoren Bau, Forschung & Entwicklung, Prototypenbau oder in der Herstellung/Vertrieb leicht verderblicher Ware (Obst, Fleisch etc.) und in der Rüstungsindustrie tätig sind.

Was ist die Grundvoraussetzung für eine Finanzierung?

Die Basis der Finanzierung bildet der konkrete Geschäftskunden-Auftrag (B2B) und die positiv abgeschlossene Bonitätsprüfung des Unternehmens.

Welche Unterlagen werden vom Auftragsfinanzierer bei einer Finanzierungsanfrage benötigt?

Zur Bonitätsbewertung werden die Unterlagen benötigt, die jedes kaufmännisch ordentlich geführte Unternehmen zeitnah verfügbar hat (Jahresabschlüsse, akt. BWA, Offene Posten-Listen, Auftragseingang, Liquiditätsplanung).

Wie lange dauert die Beantragungsdauer bzw. Auszahlung der Finanzierung?

Das Geschäftsmodell der Auftragsfinanzierung ist auf mittelständische Unternehmen ausgerichtet, die ihrerseits auf Kundenanfragen zeitlich schnell und flexibel reagieren müssen. Aus diesem Grund ist eine Umsetzung der Finanzierung in weniger als 3 Wochen möglich und angestrebt.

Von welchen Unternehmen wird die Auftragsfinanzierung eingesetzt?

Erfolgreich wachsende Unternehmen können vor der Herausforderung stehen, die die zeitliche Verfügbarkeit der Liquidität mit sich bringt. Im Spannungsfeld zwischen Materialeinkauf, Produktion, Lieferung und Zahlungsziel des Kunden kann ein zeitlicher Liquiditätsengpass entstehen. In diesen Fällen kann das Unternehmen durch den Einsatz der Auftragsfinanzierung Kunden binden, zusätzliche Aufträge annehmen und den Umsatz und Gewinn steigern.

Welcher Vertrag wird zur Finanzierung abgeschlossen?

Das rechtliche Konstrukt der Finanzierung bildet eine Inhaber-Schuldverschreibung des Unternehmens. Die Inhaber-Schuldverschreibung ist ein Wertpapier und wird in der Bilanz des Unternehmens unter den sonstigen Verbindlichkeiten verbucht.

Müssen Sicherheiten geleistet werden?

Dies ist vom Einzelfall abhängig. Grundsätzlich wirkt sich die Stellung von Sicherheiten positiv auf die Finanzierungsentscheidung des Auftragsfinanzierers aus.

Welche Laufzeiten können vereinbart werden?

Die Finanzierungslaufzeit ist individuell auf den zugrunde liegenden Auftrag abgestimmt und beträgt insgesamt maximal 6 Monate. Es können auch sich bereits in der Produktion/Handel befindliche Aufträge finanziert werden.

Was passiert wenn der Auftrag bzw. Zahlungseingang des Kunden sich verzögert?

Beim Festlegen der Finanzierungslaufzeit sollte ein ausreichender Zeitraum, der auftragsbezogene Verzögerungen in der Abwicklung berücksichtigt, mit einkalkuliert werden. Nach Fälligkeit der Finanzierung ist der Auftragsfinanzierer ein mit allen Rechten ausgestatteter Gläubiger des Unternehmens.

Welche Pflichten hat das Unternehmen während der Finanzierungslaufzeit?

Während der Finanzierungslaufzeit informiert das Unternehmen über den Fortschritt des Auftrages und über die Entwicklung des monatlichen Gesamtergebnisses (BWA).

Was ist der Unterschied zum Factoring?

Beim Factoring hat das Unternehmen die Leistung bereits erbracht und die Rechnung an den Kunden gestellt. Danach überweist die Factoringgesellschaft den Kaufpreis an das Unternehmen.

Die Auftragsfinanzierung setzt zeitlich vor dem **Factoring** ein. Bereits bei Vertragsabschluss ist die Auszahlung des Kapitals möglich. Somit kann das Unternehmen die Mittel für die laufende Finanzierung des Auftrages (z.B. Materialeinkauf, Fremdleistungen etc.) flexibel verwenden.

Zum Weiteren ist die Factoringlösung eine auf Dauer ausgelegte Geschäftsbeziehung mit allen Rechten und Pflichten des Unternehmens und der damit einhergehenden dauerhaften Kostenbelastung.

Die Auftragsfinanzierung ist eine punktuell einsetzbare Variante der Unternehmensfinanzierung ohne dauerhafte Auswirkungen auf den laufenden Geschäftsbetrieb.

Ist eine Kombination von Auftragsfinanzierung und Factoring möglich?

Selbstverständlich ist diese Kombination möglich. Bei der Wahl der Finanzierungslaufzeit wird die Zahlung durch die Factoringgesellschaft berücksichtigt und darauf abgestimmt.

Welche Finanzierungskosten entstehen für das Unternehmen?

Die Kosten der Finanzierung setzen sich aus einem

- Disagio i.H.v. $x\%$ und einem bonitätsabhängigem
- Zins zwischen $x-y\%$ p.a. zusammen.

Mit dem vom Auftragsfinanzierer zur Verfügung gestellten Kapital kann z.B. die Skontoziehung bei Materialeinkäufen realisiert werden, was eine merkliche Kostenreduktion darstellt.

Kann die Finanzierung vorzeitig zurückgezahlt werden?

Ja, die vorzeitige Rückzahlung der Finanzierung ist jederzeit möglich. In diesem Fall wird der bonitätsabhängige Zins nur für die tatsächlich in Anspruch genommene Finanzierungslaufzeit berechnet.

Welche Faktoren spielen bei der Abwägung der Auftragsfinanzierungskosten eine Rolle?

Bei der Entscheidung über den Einsatz der Auftragsfinanzierung sollte der Unternehmer sich folgende Fragen beantworten:

- Wie hoch ist die Gewinnmarge vor Abschreibungen und Zinsen für den zu finanzierenden Auftrag?
- Wie viel Prozent dieses Auftrages soll durch den Auftragsfinanzierer finanziert werden und wie hoch wird dadurch der Gesamtgewinn belastet?
- Wie viel Skonto/Rabatt beim z.B. Materialeinkauf kann ich durch Auftragsfinanzierung erzielen?
- Welche positiven Signale werden durch Vorkasse/Skontoziehung bei Lieferanten gesetzt?
- Werden durch zusätzliche Liquidität neue Möglichkeiten der Bankenfinanzierung eröffnet?
- Wie positiv wirkt sich die zusätzliche Kapitalausstattung auf die Kundenbeziehung aus?
- Wird etwaigen unangenehmen Liquiditätsengpässen vorgebeugt?
- Welche Alternativen gibt es, die punktuell und flexibel eingesetzt werden können?

Mit der Auftragsfinanzierung hat das Unternehmen die Möglichkeit, die Herausforderungen der zeitlichen Verfügbarkeit von Liquidität zu meistern und zusätzlichen Umsatz und Gewinn zu erwirtschaften.

Eine Auftragsfinanzierung ist geeignet für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 5 Mio. Euro.

Die Größe des Auftrages sollte bei mindestens 150.000 Euro liegen.

Wenn Sie Fragen haben – Ihr Ansprechpartner bei

HRP

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

Carl-Zeiss-Straße 2
63755 Alzenau

Fon: 06023 | 94776 - 10
Fax: 06023 | 94776 - 49
E-Mail: heydt@hrp.info
Internet: www.hrp.info



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