

Und wer finanziert Ihre Betriebseinkäufe vor?

Selbst einkaufen, andere zahlen lassen.

Wien, 26.08.2015, 15:55 Uhr

GDN - Hugo Percy Steward freut sich als unabhängiger Makler seinen Kunden ab sofort Lösungen der Deutschen Finetrading AG zur Vorfinanzierung seiner Betriebseinkäufe anzubieten.

Finetrading? Was ist das?

Finetrading ist ein innovatives Instrument zur Vorfinanzierung von Betriebseinkäufen.

Unternehmen bewahren ihre Liquidität für ihre zentralen Geschäftsaktivitäten und finanzieren ihre Einkäufe und Lagerbestände über einen Finanzierer.

Wie wird die heutige Unternehmensfinanzierung optimiert?

Hausbanken bieten eine Vielzahl von kurz- und langfristig orientierten Finanzierungsoptionen. Zurückhaltung zeigt sich bei den Geldinstituten hingegen, wenn es um die Finanzierung von Umlaufvermögen geht. Hier bietet Finetrading seriöse Alternativen. Finetrading ist besonders bei Finanzierungsprojekten von Bedeutung, die von den traditionellen Kreditinstituten mit Zurückhaltung bearbeitet werden. Hierzu zählen z.B. die Einkaufsfinanzierung, Lagerfinanzierung und die Zwischenfinanzierung von Exportgeschäften. Eine Möglichkeit, Wachstum zu generieren bietet die Kombination von Finetrading und Factoring.

Warum Finetrading?

Finetrading ist ein Finanzierungsinstrument, mit dem Unternehmer und Manager die Liquidität ihres Unternehmens erhöhen können. Sie verringern zugleich die Bindung ihres Kapitals in Bereichen, die weniger ertragsstark sind. In Großbritannien zählt Finetrading bereits zu den gängigen Finanzierungsalternativen.

Finetrading wird auf dem deutschen und österreichischen Markt von der Deutsche Finetrading AG angeboten und vor allem von mittelständischen Unternehmen nachgefragt. Übereinstimmende Beurteilung: Finetrading ist übersichtlich, verständlich und unbürokratisch.

Finetrading wird auf dem deutschen und österreichischen Markt von der Deutsche Finetrading AG angeboten und vor allem von mittelständischen Unternehmen nachgefragt. Übereinstimmende Beurteilung: Finetrading ist übersichtlich, verständlich und unbürokratisch.

Das Prinzip ist einfach. Wie üblich verhandeln der Unternehmer auch weiterhin die Konditionen des Geschäfts mit seinen Lieferanten. Im Unterschied zu den herkömmlichen Geschäftsabläufen springt die DFT bei Vertragsabschluss als Zwischenhändler ein. Sie erwirbt die Ware für einen definierten Finanzierungszeitraum - bis zu 6 Monate für Verbrauchsgüter, bis zu 12 Monate für Investitionsgüter.

Die DFT begleicht die Rechnung unverzüglich. Der Unternehmer kann dennoch das definierte Zahlungsziel voll in Anspruch nehmen. Auf diese Weise verbessern viele Manager die Liquidität ihres Unternehmens und verringern die Bindung ihres Kapitals an wenig ertragreichen Positionen. Zudem verbessern sie ihre Verhandlungsposition gegenüber dem Lieferanten und können unter Umständen weitere Preiszugeständnisse durchsetzen.

Importfinanzierung

Klar und verlässlich im Außenhandel!

Die Bedeutung des Handels mit internationalen Geschäftspartnern nimmt im Verlauf der weiteren Globalisierung kontinuierlich zu. Bei allen Vorteilen der Geschäftsbeziehungen rund um den Erdball stellen Geschäfte dieser Art oftmals besondere Herausforderungen an den Unternehmer dar.

Finetrading bietet eine flexible Finanzierung georderter Waren und Rohstoffe an. Auf diese Weise erhalten Firmen die bestellten Waren genau dann, wenn sie diese in ihrem weiteren Betriebsablauf benötigen. Der Finanzierer bezahlt den Lieferanten im Ausland sofort bei Auslieferung und nicht erst bei Ankunft in Deutschland. Zudem übernimmt der Finanzierer im Rahmen einer Warenkreditversicherung sämtliche Ausfallrisiken, was ein absoluter Mehrwert für den Unternehmer ist.

Importfinanzierung für China

Als Importeur von Produkten aus China erhalten europäische Unternehmen von Ihren chinesischen Geschäftspartnern in der Regel kein Zahlungsziel. Die chinesischen Lieferanten erwarten häufig ein Akkreditiv oder Vorkasse zur Finanzierung des Produktionsprozesses und zur Minimierung ihres Ausfallrisikos.

Mit Finetrading kann der Unternehmer jedoch auch hier Zahlungsziele von bis zu 120 Tagen in Anspruch nehmen und sich um sein originäres Geschäft kümmern, den Vertrieb der importierten Waren.

Warenfinanzierung

Zwischen Zahlungsziel und "Just in Time"

Finetrading im nationalen Handelsgeschäft sorgt für einen Ausgleich der Interessen von Lieferanten und Kunden. Seit jeher ist der Lieferant an einer schnellen Begleichung der Forderung interessiert, während der Kunde ein möglichst ausgedehntes Zahlungsziel vorzieht. Der Finetrading Finanzierer tritt mit seinem Angebot als ausgleichende Instanz zwischen beiden Parteien auf.

Bei der Warenfinanzierung sorgt die DFT als Zwischenhändler für eine unverzügliche Begleichung des Rechnungsbetrages. Der Kunde kann dennoch in vollem Umfang von dem definierten Zahlungsziel profitieren. Die DFT bietet hierbei grundsätzlich ein Zahlungsziel von bis zu sechs Monaten für Verbrauchsgüter und bis zu zwölf Monaten für Investitionsgüter an.

Auf diese Weise erhalten die Geschäftspartner die Möglichkeit, ihre Geschäftsbeziehungen auf das Wesentliche zu konzentrieren.

Lagerfinanzierung

Liquidität erhöhen, Kapitalbindung senken!

Ersatzteillager binden Kapital und gefährden die Liquidität. Im täglichen Wettbewerb um Kunden und Aufträge ist das Halten von Ersatzteilen aber ein unverzichtbarer Bestandteil eines kundenorientierten Marketings. Finetrading bietet hier Firmen die Chance, diesen Service für ihre Kunden auch künftig gewährleisten zu können, ohne die finanzielle Flexibilität ihres Unternehmens zu gefährden.

Das Verfahren ist denkbar einfach und leicht nachvollziehbar: Wie üblich führen Einkäufer auch weiterhin ihre Verhandlungen mit den Ersatzteillieferanten sowie ihren Kunden. Neu ist, dass sich der Finanzierer als Zwischenhändler in den Prozess einschaltet.

Die DFT erwirbt die angelieferten Ersatzteile und verkauft diese an ihre Kunden weiter. Dies eröffnet diesen deutlich vergrößerte Spielräume für ihre weiteren Aktivitäten.

Finetrading in der Praxis

Finetrading macht nationale und internationale Handelsbeziehungen sicherer und zuverlässiger!

Hier einige Beispiele aus der Praxis.

1. Investition in Fuhrpark

Eine Firma möchte ihren Fuhrpark modernisieren und benötigt 10 neue PKW im Wert von 180.000,00 €. Sie verhandelt mit ihrem Lieferanten die Konditionen und Bedingungen, ganz wie sie es gewohnt ist. Nun tritt der Finetrading Finanzierer als Zwischenhändler in das Geschehen ein und übernimmt die gesamte kaufmännische Abwicklung der Bestellung.

Die PKW werden zum Unternehmen geliefert, der Lieferant von der DFT sofort bezahlt. Nun hat das Unternehmen bis zu 12 Monate Zeit die Rechnung bei der DFT zu begleichen.

2. Rohstoffkauf

Es bietet sich kurzfristig die Möglichkeit, Rohstoffe sehr günstig zu beziehen. Ein Unternehmen kann diese Preisschwankung zu seinem Vorteil nutzen in dem es die Ware durch die Deutsche Finetrading AG vorfinanzieren lässt und somit seine Liquidität erhält, die Lagerkosten minimiert und seinen Ertrag durch die günstigen Beschaffungskosten erhöht.

3. Konsignationslager clever finanzieren

Mit dem Betrieb eines Konsignationslagers sichern Unternehmen ihren Kunden eine schnelle und konstante Verfügbarkeit von Ersatzteilen.

Das im Bestand gebundene Kapital mindert jedoch ihre Liquidität und beschneidet ihre unternehmerischen Freiräume. Die Verhandlungen führt das Unternehmen wie gewohnt selbst. Neu ist, dass der Finanzierer als Zwischenhändler diese Warensendung erwirbt und an die Abnehmer des Unternehmens weiterverkauft. Damit hat das Unternehmen die Chance, sofort eine Rechnung zu stellen, die unmittelbar refinanzierbar ist.

4. Importfinanzierung

Angenommen Sie verkaufen 20 Baustellenfahrzeuge ins Ausland. Im Rahmen des Geschäfts vereinbaren Sie mit dem Käufer die Einschaltung des Finetrading-Finanzierers zur Absicherung der Zahlung. Die DFT zahlt Ihnen die Summe und räumt dem Käufer ein Zahlungsziel von zwölf Monaten ein.

Lange Zahlungsziele ade - diese Kunden bezahlen die Rechnung schneller!

Durchschnittlich waren säumige Kunden Ende 2014 fast zwei Wochen im Verzug. Vor allem Logistiker, Dienstleister und Baustoffhändler ließen sich statistisch gesehen beim Rechnungen-Bezahlen viel Zeit. Diese Zahlen veröffentlichte Creditreform jüngst. Aber selbst wenn Kunden offene Beträge pünktlich begleichen: Das lange Zahlungsziel von vier oder sechs Wochen bricht dem Liquiditätsfluss das Genick. Typischer Fall: Ihre Kunden zahlen nach 60-90 Tagen, Sie selbst müssen Ihre Lieferanten nach 30-60 Tagen bezahlen. Die besten Kunden sind also die, die sofort bezahlen. Das tun sie vor allem dann, wenn sie die Unterstützung eines Finanz-Dienstleisters in Anspruch nehmen.

Finetrading-Nutzer haben bessere Zahlungsmoral

“Unternehmen, die Finetrading nutzen, sind Kunden, die schnell und sicher bezahlen“, sagt Unternehmensberater Uwe Rembor. Denn der Finetrader schaltet sich beim Kauf als Zwischenhändler ein und begleicht die Rechnung binnen Stunden, sobald die Ware eingetroffen und auf Mängel geprüft wurde. Der Verkauf geht also während einer “virtuellen Sekunde“ über den Finanz-Dienstleister, die Ware wird aber direkt an den Verarbeiter oder Händler geliefert. Ein Finetrader kauft im Auftrag des Kunden ein und behält das Skonto - in der Regel drei Prozent.

“Finetrading Partner wie die DFT wiederum gewähren zwischen 30 und maximal 180 Tagen Zahlungsziel, ohne das Skonto weiterzugeben“, verdeutlicht der Vorstand der Unternehmensberatung HugoPercySteward. Dann ist der Lieferant aber bereits sicher bezahlt.

Kreditversicherer Euler Hermes rechnet in diesem Jahr mit einer steigenden Zahl an Insolvenzen in Deutschland. Euler Hermes ging Ende 2014 von einem Anstieg um zwei Prozent auf knapp 25.000 Fälle im Jahr 2015 aus. Ein Grund dafür sei ebenfalls die gesunkene Zahlungsmoral, sagte Chefökonom Ludovic Subran der Deutschen Presse-Agentur. Im vergangenen Jahr rutschten etwa sechs Prozent deutsche Firmen weniger in die Pleite als 2013.

In den vergangenen fünf Jahren war die Zahl der Unternehmensinsolvenzen stetig gesunken.

Beschäftigt der Auftraggeber einen Finetrading-Dienstleister, heißt das noch lange nicht, dass er selbst nicht liquide ist. Eher im Gegenteil: Gerade Unternehmen die eine intelligente Finanzpolitik betreiben, bleiben immer liquide. Außerdem prüfen Finanzdienstleister ihre Vertragspartner auf Herz und Nieren. Und vor allem auf ihre Bonität. “Bei der Vergabe von Einkaufslimits sind wir als private Dienstleister genauso streng wie jede Bank bei der Kreditvergabe“, sagt Dirk Oliver Haller, Vorstand der Deutschen Finetrading AG. Außerdem ist im Normalfall jede Transaktion mit einer Warenkreditversicherung hinterlegt.

Schnell und liquiditätsschonend

Mithilfe von Finetrading lassen sich Einkäufe zu einem Zeitpunkt tätigen, zu dem das dafür nötige Kapital gerade nicht verfügbar ist. Das Unternehmen Riemer GmbH etwa benötigte für einen Großauftrag zehn neue PKW im Wert von 180.000 Euro. Die Hausbank wollte die Summe nicht vorfinanzieren, weil der letzte Jahresabschluss eine nur geringe Ertragslage zeigte. Eine innerhalb von zehn Tagen installierte Finetrading-Lösung ermöglichte schließlich die nötige Kaufabwicklung. Dank modernisierter PKW-Flotte stimmen nun auch wieder die Zahlen. Finetrading erhöht also die Liquidität des Unternehmens und verringert die Bindung des Kapitals.

Schnelles Geld für Materialeinkauf

Finetrading hilft dem Handwerk, liquide zu bleiben. Mit dieser Finanzierungsart entgeht den Betrieben kein Schnäppchen mehr. Wer innerhalb weniger Wochen Material fürs ganze Jahr kauft, gelangt schnell an die Grenzen der Liquidität. Aber Schnäppchenangebote, Restposten oder Saisonware sind eben nur kurz zum guten Preis zu haben. Wer schnell zugreift und bei Sofortzahlung auch noch Skonto bekommt, kann richtig sparen. Leider sind Banken oft zu behäbig, um den schnellen Materialeinkauf zeitnah zu finanzieren. Die Alternative bietet Finetrading, eine Schwester von Leasing und Factoring.

Große Abnehmer nutzen lange Zahlungsziele

Ein Holzverarbeiter im Schwarzwald praktiziert diese Finanzierungsform seit einigen Jahren. Der Betrieb hat 150 Kunden, darunter die große Möbelkette IKEA und verschiedene Baumarktniederlassungen, die kaufen hier Rahmen, Latten und Profileisen. Aber auch Kindermöbelhersteller, Spielzeugfabrikanten und die Lebensmittelindustrie gehören zu den Käufern.

“Gerade die großen Abnehmer räumen sich lange Zahlungsziele ein. Sie haben den Marktdruck und nutzen das aus“, sagt der 60-jährige Inhaber.

Während der gelernte Schreinermeister also schon bezahlt, wenn die Baumstämme noch im Wald liegen, haben seine Kunden mit Konzernstruktur nach Eingang der bearbeiteten Teile noch 90 oder 120 Tage Zeit, bis das Geld auf dem Konto des Handwerkers

eintrifft.

Entsprechend hoch ist der Kapitalbedarf des studierten Holztechnikers und seiner 15 Mitarbeiter.

Unternehmensfinanzierung ohne Bank

Viele Mittelständler bekommen derzeit zu spüren, dass sich Banken bei der Unternehmensfinanzierung immer mehr zurückhalten. Grund dafür sind in erster Linie die verschärften Eigenkapitalvorschriften des Basel-III-Regelwerks. Knackpunkt ist häufig die Finanzierung des Umlaufvermögens:

Werden hier hohe Zinsen oder zusätzliche Sicherheiten verlangt, kann das Unternehmenswachstum empfindlich beeinträchtigt werden.

Mit Finetrading bietet die DFT Deutsche Finetrading AG eine innovative und bankenunabhängige Finanzierungsalternative an. Besonders gut geeignet ist Finetrading für die Finanzierung von saisonalem Großeinkauf, Importgeschäften, Rohstoffen und Ersatzteilen sowie für die Vorfinanzierung von größeren Aufträgen. Wird eine Finetrading-Finanzierung im Exportgeschäft integriert, können Unternehmen nicht nur ihre Ausfallrisiken minimieren, sondern profitieren durch die Auslagerung der Forderung darüber hinaus von der Außenhandelsexpertise der DFT Deutsche Finetrading AG.

OK - Ich will Finetrading! Wie geht es los ?

Die gute Nachricht: Finetrading eignet sich wirklich hervorragend für KMU. Bereits ab einem Kapitalbedarf von € 10.000.- kann Finetrading helfen.

Die noch bessere Nachricht: Bis zu € 100.000.- sind i.d.R. problemlos möglich.

Die Regellaufzeit der Finanzierung beträgt 6 bzw. 12 Monate. Finanziert werden können alle Einkäufe weltweit, außer in Österreich selbst.

Von interessierten Kunden werden folgende Unterlagen benötigt:

“€ Komplette Firmenanschrift

“€ Wunschlimit für die Finanzierung

“€ Die letzten beiden Bilanzen zw. G+V

In der Regel kann die gesamte Finanzierung innerhalb von wenigen Arbeitstagen abgeschlossen sein.

Wenn Sie mehr über die Möglichkeit des Finetrading möchten, rufen Sie jetzt für ein kostenloses und unverbindliches Informationsgespräch unter 02262 61307 an oder senden Sie eine E-Mail an Info@HugoPercySteward.com

Bericht online:

<https://www.germandailynews.com/bericht-59492/und-wer-finanziert-ihre-betriebseinkaeufe-vor.html>

Redaktion und Verantwortlichkeit:

V.i.S.d.P. und gem. § 6 MDStV: UERembor

Haftungsausschluss:

Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der veröffentlichten Meldung, sondern stellt lediglich den Speicherplatz für die Bereitstellung und den Zugriff auf Inhalte Dritter zur Verfügung. Für den Inhalt der Meldung ist der allein jeweilige Autor verantwortlich. UERembor

Editorial program service of General News Agency:

UPA United Press Agency LTD

483 Green Lanes

UK, London N13NV 4BS

contact (at) unitedpressagency.com

