Finanzierung im Mittelstand

Ohne Liquidität kann auch das beste Unternehmen nicht überleben. Diese recht einfache Regel wird jedoch in der Unternehmerpraxis nicht immer berücksichtigt. Dabei ist die finanzielle Ausstattung des Unternehmens – besonders für die künftige Entwicklung, wie die Realisierbarkeit von Wachstum oder das Vermeiden von Liquiditätsengpässen bei rückläufigem Umsatz – entscheidend. Zur Sicherstellung der Finanzierung bestehen neben der klassischen Eigenkapital- oder Fremdkapitalfinanzierung über Bankdarlehen und Kontokorrentkrediten noch weitere Alternativen. Als etablierte Finanzierungsalternativen sind Leasing bzw. Sale-and-Lease-Back sowie Factoring/ Forfaitierung mittlerweile bei den Unternehmen anerkannt. Zu den in der jüngeren Zeit entwickelten Finanzierungsformen gehören das Crowdfunding und das Finetrading.

Das Crowdfunding bietet die Möglichkeit der Verlagerung der Finanzierung hin zur breiten Masse, sodass institutionelle Investoren bei der Finanzierung außen vor bleiben. Unternehmen mit einer interessanten Wachstumsstory, Start-ups oder Außenseiter am Markt versuchen sich auf diese Weise das notwendige Kapital für die Umsetzung ihrer Ideen zu beschaffen – insbesondere, wenn kein oder nicht genügend Eigenkapital vorhanden oder den begleitenden Banken das Risiko zu hoch ist.

Varianten des Crowdfundings

Beim Crowdlending handelt es sich um ein kreditfinanziertes Annuitätendarlehen, bei dem der Unternehmer feste Zins- und Tilgungszusagen geben muss, während es sich beim Crowdinvesting in der Regel um ein Nachrangdarlehen handelt, bei dem die Zinsen bedient werden und der Darlehensbetrag am Ende zurückgezahlt wird.

Im Erfolgsfall erhält der Kapitalgeber eine vorher vereinbarte Erfolgsbeteiligung, die an künftige Gewinne oder Umsatzentwicklungen geknüpft ist. Da der Unternehmer die Einmalkosten trägt, erhält das Unternehmen den um die Einmalkosten (fünf bis zehn Prozent des Darlehensbetrags) reduzierten Betrag. Eine weitere Alternative beim Crowdinvesting ist ein Engagement in Form einer stillen Beteiligung, bei der eine Ausschüttung nur bei erzielten Gewinnen erfolgt.

Der Vorteil für den Unternehmer liegt beim Crowdinvesting zum einen darin, dass üblicherweise keine Sicherheiten gestellt werden müssen, zum anderen in der oft eingeschränkten Möglichkeit der Kündigung der Crowdinvestoren. Durch die eingeschränkte Kündigungsmöglichkeit besteht eine nicht zu unterschätzende Planungssicherheit für die Unternehmen bis zum Laufzeitende der Vereinbarung. Die Unternehmen dagegen versorgen die Investoren, die eine hohe Rendite erwarten, durch regelmäßige Informationen über den Geschäftsverlauf.

Im Gegensatz zu dem gerade erläuterten „Equity-based Crowdfunding“ wird beim „Reward-based Crowdfunding“ das eingesammelte Geld weder zurückgezahlt noch als Beteiligung am Unternehmen gewertet. Die Geldgeber erhalten als Gegenleistung oder auch als Belohnung das Produkt zum vergünstigten oder bevorzugten Preis. In der Regel entspricht dies aber auch nicht dem zur Verfügung gestellten Betrag.

Der Unternehmer hat bei dieser Finanzierung über das Crowdfunding den Vorteil, dass weder Banken noch Investoren Einfluss auf den Projektfortschritt nehmen können und er somit frei in seinen unternehmerischen Entscheidungen ist. Ein weiterer Vorteil ist die Überprüfung der Akzeptanz des neuen Produktes. Sollte nur eine geringe Anzahl von Personen bereit zur Investition sein, dann ist dies ein Anzeichen, das Produkt oder das Konzept zu überdenken.

Die Abwicklung des Crowdfundings findet über dafür spezialisierte Internetplattformen statt. Die Unternehmen stellen über einen gewissen Zeitraum das Projekt und den geplanten zeitlichen Rahmen, in dem die Finanzierung abgeschlossen sein soll, vor. Entscheidend ist dann für das Zustandekommen der Finanzierung, dass ein bestimmtes Mindestkapital eingesammelt wird. Durch die geringe Bemessung des Mindestinvestitionsbetrages kann sich also eine Vielzahl von Kapitalgebern mit Kleinstbeträgen beteiligen. Das bedeutet eine Verringerung des Investitionsrisikos für den Einzelnen.

Mindestens ebenso wichtig wie die Plattform ist die Verbreitung des Projekts mittels der sozialen Medien. Facebook, Twitter oder Instagram sind die maßgeblichen Werbeplattformen, die neben der klassischen PR- und Pressearbeit von Bedeutung sind. Vor allem der direkte Kontakt über die

sozialen Medien zwischen dem Projektverantwortlichen und den Geldgebern stellt einen Vorteil dar. Crowdfunding heißt Schwarmfinanzierung und die Massen an Menschen erreicht man heutzutage am besten über das Internet.

Eine weitere Form der Finanzierung – das Finetrading

Im Gegensatz zum längerfristig orientierten Crowdfunding stellt das Finetrading eine eher kurzfristige Variante der Finanzierung dar. Sie gilt derzeit als eine der innovativsten Möglichkeiten der Finanzierung von betrieblichem Umlaufvermögen. Diese Finanzierungsform bietet sich vor allem dann an, wenn Waren eingekauft werden müssen, jedoch keine sofortige Zahlungsfähigkeit seitens des Warenempfängers besteht.

Drei Parteien sind beim Finetrading grundsätzlich beteiligt: Lieferant, Kunde und Finetrader. Im ersten Schritt kauft der Finetrader die Ware und erhält sowohl die Rechnung als auch den Lieferschein. Die Ware wird jedoch nicht an ihn, sondern an den eigentlichen Käufer geliefert.

Der Finetrader schließt mit dem eigentlichen Käufer einen weiteren Vertrag ab – meist zu den gleichen Konditionen. Der Finetrader zahlt den Lieferanten mit Skonto, sodass dieser den Liquiditätszufluss direkt wieder unternehmerisch verwenden kann.

Der Finetrader-Nutzer (Kunde) erhält ein Zahlungsziel von bis zu 120 Tagen. Dafür erhält der Finetrader eine individuelle Gebühr, die sogenannte Stundungsgebühr, die von der Transaktionsdauer und der Bonität des Kunden abhängt.

Durch die Einbeziehung des Finetraders gewinnt die Transaktion sowohl für den Lieferanten als auch für den Käufer an Sicherheit. Beim Käufer liegt der Vorteil insbesondere im verlängerten Zahlungsziel, der Entlastung von Bankenkreditlinien sowie dem Wegfall des Ausfallrisikos für den Lieferanten. Darüber hinaus handelt es sich beim Vertrag mit dem Finetrader nicht um einen Rahmenvertrag, sondern er kann für jeden Kauf neu ausgehandelt und ausgewählt werden. Der Kunde hat also die Alternative, anders als beim Forderungsverkauf, bei jeder Warenlieferung neu zu entscheiden, ob der Finetrader in Anspruch genommen wird oder nicht.

Verwechselt wird das Finetrading häufig mit dem Reverse Factoring. Die beiden Finanzierungsmöglichkeiten unterscheiden sich jedoch in einem wesentlichen Punkt: Beim Reverse Factoring werden die Rechnungen, wie beim normalen Factoring, verkauft und nicht die echten Güter. Die Initiative geht nicht vom Gläubiger (Lieferant), sondern vom Abnehmer (Schuldner) aus. Wie üblich stellt der Lieferant die Rechnung an seinen Kunden aus. Daraufhin bestätigt der Warenempfänger dem Factor die Richtigkeit der Rechnung und dieser überweist zu 100 Prozent an den Lieferanten.

Am Ende zahlt der Warenempfänger dem Factor den Rechnungsbetrag plus die für den Zeitraum angefallenen Zinsen. Mit dieser Methode wird die Liquidität des Lieferanten gestärkt und das Zahlungsziel des Abnehmers verlängert.

Fazit

Bei dem Bestreben die Finanzierungstruktur zu optimieren und zu diversifizieren ist bei allen Varianten der zeitliche Aufwand, um diese Finanzierungen erfolgreich durchzuführen, zu berücksichtigen. Dies gilt es sowohl beim Finetrading als auch beim Crowdfunding einzuplanen. Des Weiteren muss dem Unternehmer bewusst sein, dass es sich beim Crowdfunding zumindest nicht um billiges Kapital handelt.

Neben dem deutlich über dem Marktniveau liegenden Zinsbetrag sind insbesondere die Gebühren für die Plattformen – meist zwischen fünf und zehn Prozent – zu beachten. Beim Crowdfunding kommt noch hinzu, dass der Unternehmer frühzeitig ein Konzept für die Rückzahlungsverpflichtung vorliegen haben muss.

Haben Sie Fragen zu den Möglichkeiten der vorgestellten Finanzierungsformen oder zu anderen verfügbaren Finanzierungsalternativen? Wir helfen Ihnen gerne weiter!

Ingo Pfersdorf

Dipl.-Kfm.
Manager Finance
Buchalik Brömmekamp Unternehmensberatung

Schwerpunkte: Integrierte Unternehmensplanung, Kennzahlensysteme, Liquiditätsplanung

Tel. 0211-82 89 77 147
ingo.pfersdorf@buchalik-broemmekamp.de