

Finetrader – Konkurrent oder Partner der Hausbank?

Der klassische Bankkredit wird auch zukünftig den Kern der Fremdfinanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) bilden, wird jedoch verstärkt durch alternative und bankenunabhängige Finanzierungsinstrumente ergänzt.¹⁾ Die zunehmende Nachfrage nach diesen könnte sich auf das Kreditgeschäft der Hausbanken auswirken. Im Laufe der Etablierung der Forderungsfinanzierung mittels Factoring stellte sich zunehmend die Frage, ob der Factor Konkurrent oder Partner der Hausbank ist.²⁾ Heutige Studienergebnisse konstatieren eine Partnerschaft zwischen diesen Parteien.³⁾ Neben dem bereits etablierten Factoring erfreut sich das Finanzierungsinstrument Finetrading zunehmend wachsender Beliebtheit.⁴⁾ Somit stellt sich erneut die Frage, ob der Finetrader ebenfalls Partner oder vielmehr Konkurrent der Hausbank ist?

Finetrading – ein Handelsgeschäft zur Wareneinkaufsfinanzierung

Das Finanzierungsinstrument Finetrading führt bei KMU zu einem verbesserten Liquiditätsmanagement sowie zu einer Working-Capital-Optimierung. Finetrading bietet eine flexible Verlängerung von Zahlungszielen auf der Einkaufsseite, erzielt oftmals nicht genutzte Skontoabschläge und führt zu einer Reduzierung der Kapitalbindung. Im Rahmen der kurzfristigen Fremdfinanzierung ist Finetrading eine Alternative zum Betriebsmittel- oder Saisonkredit der Hausbank sowie zum Lieferantenkredit, der für KMU das wichtigste Instrument der kurzfristigen Fremdfinanzierung ist. Besonders geeignet ist Finetrading für KMU mit Einkaufsvolumen bis zu 15 Millionen Euro sowie einem Geschäft mit saisonalen Spitzen oder langen Finanzierungszeiträumen auf der Einkaufsseite (unter anderem KMU aus der Textil- und Bekleidungsindustrie).⁵⁾ Abbildung 1 zeigt

die Funktionsweise von Finetrading am Beispiel der Wareneinkaufsfinanzierung.

Das Finanzierungsinstrument Finetrading ist ein Handelsgeschäft und wird von sogenannten Finetradinggesellschaften (Finetradern) angeboten. Es dient der Wareneinkaufsfinanzierung und basiert auf einem Rahmenvertrag zwischen Finetrader und Abnehmer (Kunden) sowie auf einer Dreiecksbeziehung zwischen Finetrader, Kunde und unterschiedlichen Lieferanten. Der Finetrader tritt als Zwischenhändler handelbarer Waren auf und übernimmt durch die Gewährung eines verlängerten Zahlungsziels die Vorfinanzierung für den Kunden, der in der Regel als Initiator des Geschäfts gilt.⁶⁾ Das Handelsgeschäft Finetrading weist Parallelen zur Factoringart Reverse Factoring auf, unterscheidet sich jedoch maßgeblich dadurch, dass Reverse Factoring mit dem Verkauf von Forderungen ein Finanzierungsgeschäft darstellt.⁷⁾

Beim Finetrading bildet der Rahmenvertrag zwischen Finetrader und Kunden die Ge-

schäftsgrundlage und gibt das Finetradinglimit vor, welches dem Kunden als Ergebnis einer umfassenden Bonitätsprüfung und eingebundenen Warenkreditversicherung gewährt wird. Finetrading setzt neben einer erfolgreichen Bonitätsprüfung die Kreditversicherbarkeit des Kunden voraus (zum Beispiel Euler Hermes). Der Kunde kann im Rahmen des gewährten Finetradinglimits, das mit einer Kreditlinie der Hausbank vergleichbar ist, mehrere Einzeleinkäufe handelbarer Waren bei frei wählbaren Lieferanten tätigen.⁸⁾

Die Kosten für Finetrading setzen sich aus zwei Gebühren zusammen. Zum einen aus einer jährlichen Finetradinggebühr, für die jährliche Bonitätsprüfung und die notwendige Warenkreditversicherung, sowie zum anderen aus einer Stundungsgebühr für die Dauer der Kapitalüberlassung. Die Stundungsgebühr steigt dabei alle 30 Tage bis zu einem maximalen Finanzierungszeitraum von 120 Tagen (Zahlungsziel). Die Kosten der ersten 30 Tage sind in der Regel unter der Annahme eines Regelskontosatzes von 3 Prozent durch Skonto gedeckt.⁹⁾

Kreditgeschäft versus Handelsgeschäft

Die Dreiecksbeziehung des Finetradinggeschäfts wird bei der Kooperation der Hausbank mit einem Finetrader um eine weitere Dreiecksbeziehung erweitert (Abbildung 2).

Beim Kreditgeschäft der Hausbank mit ihrem Kunden stellt die Bank dem Kunden unter anderem Betriebsmittel- und Saisonkredite in Form einer Kreditlinie zur Verfügung. Unter der Annahme fehlender Liquidität ermöglicht die gewährte Kreditlinie die Begleichung von Verbindlichkeiten aus dem laufenden Geschäftsbetrieb.

Der Finetrader gewährt dem Kunden ein Finetradinglimit in Höhe der Kreditversi-

Sven Koch, Doktorand, Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Internationale Finanzierung, Helmut-Schmidt-Universität, Universität der Bundeswehr Hamburg

Wenn neue Wettbewerber mit neuen Finanzprodukten am Markt auftauchen, stellt sich für die Kreditwirtschaft die obliquatorische Frage, ob diese Entwicklung die eigene Marktposition gefährdet oder das Produkt- und Dienstleistungsspektrum eher ergänzt. Mit Blick auf das Finanzierungsinstrument des Finetradings sieht der Autor keinen direkten Wettbewerb, sondern eine reizvolle Ergänzung zur Festigung der Hausbankbeziehung über eine umfassende Beratungsdienstleistung, die beiden Seiten Umsatzwachstum bescheren kann. (Red.)

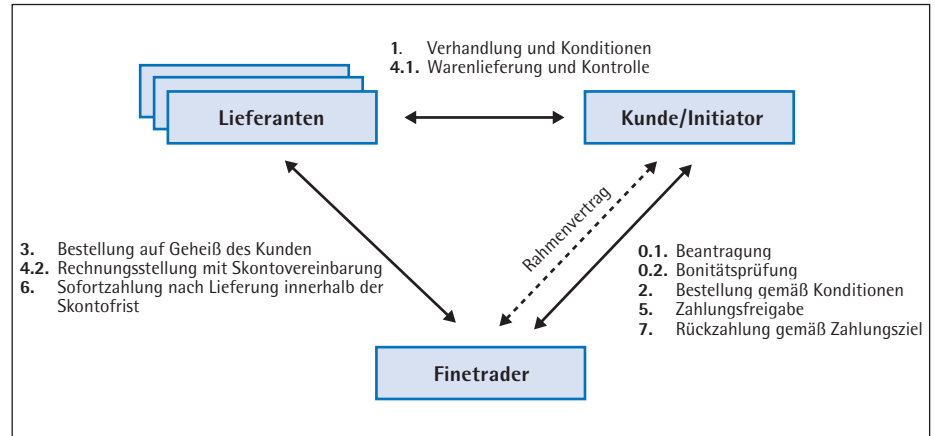
cherbarkeit des Kunden. Dieses Limit entspricht der Kreditlinie der Hausbank. Der Finetrader schließt auf Geheiß des Kunden einzelne Handelsgeschäfte mit Lieferanten handelbarer Waren des Kunden ab und gewährt dem Kunden ein flexibles und verlängertes Zahlungsziel (Lieferantenkredit).

Das Finetradinglimit ist zunächst äquivalent zur Kreditlinie der Hausbank, unterscheidet sich aber dahin gehend, dass das Limit ausschließlich zur Vorfinanzierung handelbarer Waren genutzt werden kann. Somit ergänzt das Finetradinglimit die Kreditlinie der Hausbank, kann diese jedoch nicht ersetzen, da eine feste Inanspruchnahme (Vorfinanzierung handelbarer Ware) vorliegt. Aufgrund der ungleichen Inanspruchnahmen und jeweils verschiedenen Einsatzmöglichkeiten lässt sich kein Wettbewerb zwischen der Hausbank und dem Finetrader ableiten.

Eine sinnvolle Ergänzung

Beim Finetrading gewährt der Finetrader dem (Hausbank-)Kunden ein Finetradinglimit. Dieses führt bei der Hausbank zu einer Reduktion des Aktivgeschäfts, da keine Erhöhung der Kreditlinie oder Gewährung eines Kredits erfolgt. Dennoch kann Finetrading im Sinne der Hausbank sein, wenn finanzwirtschaftliche und distributionelle Vorteile zum Unternehmenswachstum des Kunden führen. Insbesondere unter der Annahme der Kreditrationierung, wenn dem Kunden nicht unmittelbar eine Erhöhung der Kreditlinie zur Verfügung gestellt werden kann, da die Kapitalausstattung oder die Gestellung von Kredit-sicherheiten nicht ausreichend ist.¹²⁾

Abbildung 1: Funktionsweise von Finetrading am Beispiel der Wareneinkaufsfinanzierung¹⁰⁾



Im Gegensatz zum Kreditgeschäft der Hausbank setzt das Handelsgeschäft des Finetraders keine Personen- und Sach-sicherheiten voraus, sondern vielmehr die Warenkreditversicherbarkeit des Kunden, sodass keine Veränderung der Sicherheitsvereinbarungen mit der Hausbank erfolgen muss. Sollte der Kunde unmittelbar Liquidität benötigen, die über die Kreditlinie der Hausbank hinausgeht, kann Finetrading eine flexible und vor allem schnelle Alternative zum möglicherweise langwierigen Bewilligungsprozess der Kreditgewährung aufseiten der Hausbank sein.

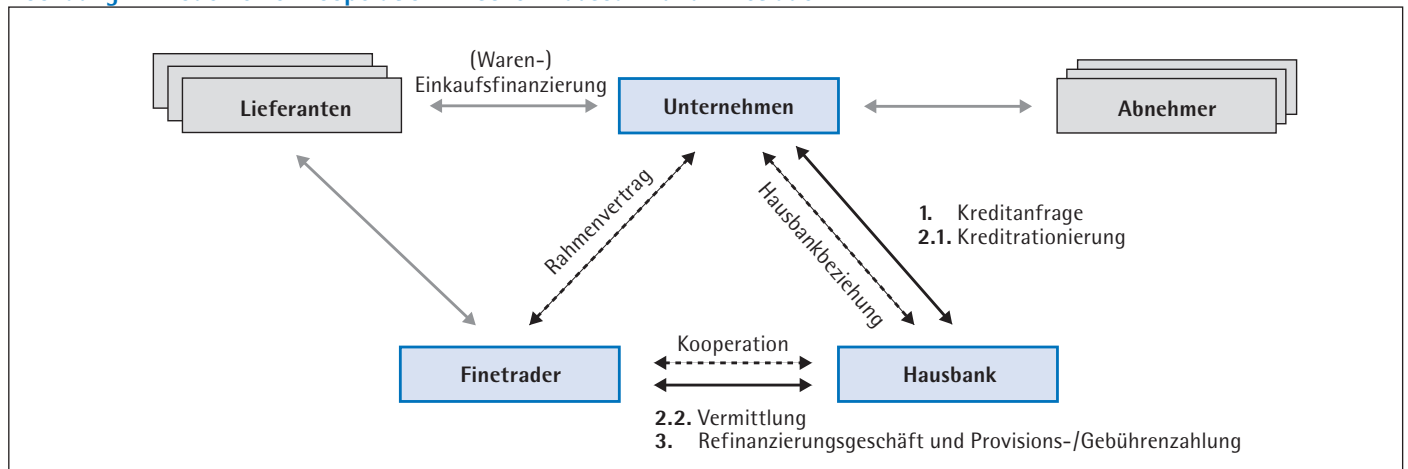
Das vermeintlich verlorene Kreditgeschäft der Hausbank mit dem Kunden kann durch eine vertraglich geregelte Kooperation zwischen Hausbank und Finetrader substituiert werden, da eine Kooperation die Refinanzierung des Finetraders umfassen könnte. Durch diese gewährt die Hausbank

ihrem Kunden über den Finetrader einen Kredit (-linie) bis zur maximalen Höhe des gewährten Finetradinglimits (siehe Abbildung 2).

Das Refinanzierungsgeschäft könnte für die Hausbank eine Ausweitung des Kreditgeschäfts ermöglichen, da der Finetrader unter anderem auf Kreditlinien von Banken zur Durchführung von Handelsgeschäften und zur Gewährung von Lieferantenkrediten angewiesen ist. Neben der Refinanzierung der Handelsgeschäfte von Hausbankkunden könnte die Hausbank die Refinanzierung weiterer Handelsgeschäfte des Finetraders übernehmen und somit das Aktivgeschäft mit einem bonitätsstarken Partner weiter ausbauen.

Durch die Selektion geeigneter Kunden entsteht eine gezielte beidseitige Vertriebsunterstützung. Der zusätzliche Ver-

Abbildung 2: Modell einer Kooperation zwischen Hausbank und Finetrader¹¹⁾



triebskanal kann sich für die Hausbank vor dem Hintergrund eines Nachfragedefizits von KMU nach (kurzfristigen) Bankkrediten positiv auf die Nachfrage und somit das Aktivgeschäft auswirken.¹³⁾

Aussicht auf Dienstleistungserlöse

Der Unternehmenskreditmarkt hat für kleine und mittlere Unternehmen eine hohe Bedeutung. Handelskredite sind neben dem kurzfristigen Bankkredit, der in der Regel als Kontokorrentlinie zur Verfügung gestellt wird, das wichtigste Instrument der kurzfristigen Fremdfinanzierung.¹⁴⁾ Unter der Annahme, dass der Handelskredit ein Substitut zum kurzfristigen Bankkredit ist, ermöglicht die Kooperation mit einem Finetrader den Markteintritt zum Unternehmenskreditmarkt, der der Hausbank sonst verwehrt gewesen wäre. Auch vor dem Hintergrund einer leicht rückläufigen Nachfrage nach (kurzfristigen) Bankkrediten, kann die Hausbank in Kooperation mit dem Finetrader das Kreditneugeschäft stärken.

Bei einer Empfehlung des Finetradinggeschäfts durch die Hausbank profitiert der Finetrader durch das Vertrauen des Kunden gegenüber der Hausbank, da das Finanzierungsinstrument Finetrading noch nicht zu den etablierten Instrumenten (unter anderem Leasing oder Factoring) zählt und gleichermaßen nicht über den Bekanntheitsgrad dieser Instrumente verfügt. Die Hausbank ist durch ihren Informationsvorteil in der Lage, den Finanzierungsbedarf und das Finanzierungsverhalten des Kunden zu beurteilen.¹⁵⁾ Die Hausbank kann so geeignete Kunden selektieren, da Finetrading nicht für jeden Kunden geeignet ist und Finanzierungszeiträume über 30 Tage gut abgewogen werden müssen.

Die Refinanzierung des Finetraders führt zu einer möglichen Ausweitung des Kreditgeschäfts der Hausbank. Aus diesem ergeben sich für die Hausbank zusätzliche Erlösquellen, wenn im Rahmen einer Kooperation zwischen Finetrader und Hausbank eine Empfehlung durch die Hausbank erfolgt. Das heißt, dass neben den Wertenerlösen (Zinserlöse und zinsähnlichen Erlösen) aus dem Kreditgeschäft weitere Dienstleistungserlöse (Provisionen und Gebühren) generiert werden. Die Dienstleistungserlöse können das Gesamtergebnis der Hausbank stärken.¹⁶⁾

Die Empfehlungen des Baseler Ausschusses (Basel III, CRR, CRD IV) haben zu einer größeren Risikoorientierung der Banken bei der Kreditvergabe geführt. Die Risikoorientierung ist insbesondere auf die Kreditwürdigkeit des Kunden gerichtet. Das Ergebnis der Beurteilung der Kreditwürdigkeit wird im (Unternehmens-)Rating ausgedrückt. Dieses bildet für die Hausbank das zentrale Kriterium bei der Eigenkapitalunterlegung des Kreditgeschäfts. Dadurch beeinflusst das Rating die Kreditverfügbarkeit und die Kreditzinsen für KMU.¹⁷⁾

Kreditrisikomessung und Kreditportfolio

Unter der Annahme, dass die Hausbank die Refinanzierung des Finetradinggeschäfts übernimmt, kann die Hausbank von einem sehr guten Rating des Finetraders profitieren. Die Kreditrisikomessung fällt positiv aus. Folglich ist eine geringere regulatorischen Eigenkapitalunterlegung erforderlich. Somit steht der Bank weiteres Eigenkapital für zusätzliche Kreditgeschäfte zur Verfügung. Aus Sicht der Hausbank führt das ausgeweitete Kreditgeschäft durch die Kooperation mit einem Finetrader zu einer Aufwertung des eigenen Kreditportfolios.

Die Verlängerung von Zahlungszielen durch Finetrading schafft dem Kunden Liquidität. Diese Liquidität steht dem Kunden nun für andere Zwecke zur Verfügung. Unter der Annahme, dass der Kunde die gewonnene Liquidität zur Rückführung von Bankverbindlichkeiten nutzt, entlastet dieser die Kreditlinie der Hausbank. Diese Entlastung kann unter Umständen zu einer Ratingverbesserung führen und schließlich zu einer geringeren regulatorischen Eigenkapitalunterlegung. Darüber hinaus kann die Einkaufsfinanzierung über Finetrading Unternehmenswachstum generieren, das sich ebenfalls positiv auf die Bankgeschäfte des Hausbankkunden auswirken kann.

Ein weiterer Aspekt ist das Ausfallrisiko des Kunden, das durch die Kooperation auf den Finetrader übergeht. Dieser gibt das Ausfallrisiko jedoch durch die Einbindung einer Warenkreditversicherung ebenfalls weiter und trägt kein Risiko.

Beratung

Die Kapitalnachfrage des Kunden kann, wenn die Hausbank nicht reagiert, von einer anderen (Neben-)Bank befriedigt werden. Daraus lässt sich ein Interesse der

Hausbank ableiten, den Kunden umfassend zu beraten und diesem weitere Finanzierungsmöglichkeiten anzubieten. Eine Umfrage der Nutzer des Finanzierungsinstruments Factoring zeigt, dass 34 Prozent der befragten Nutzer durch Hinweise der Hausbank auf die Finanzierungsmöglichkeit aufmerksam gemacht wurden.¹⁸⁾ Durch die Vermittlung des Finetradinggeschäfts bleibt der Kunde auf dem Radar der Hausbank, sodass diese weiterhin Zugriff hat und die Hausbankbeziehung intensiviert wird.

Im Sinne der Hausbankbeziehung ist zudem wichtig, dass ausschließlich Kunden mit guter Bonität ein solches Geschäft vorgeschlagen wird, da die bonitätsabhängigen Kosten von Finetrading bei einer Inanspruchnahme von mehr als einem Monat erheblich sein können. Finetrading ist ein Instrument für bonitätsstarke KMU, die „gesunde“ Geschäftsprozesse aufweisen, aber aufgrund geringer Personen- und Sachsicherheiten keine Erhöhung der Kreditlinie gewährt bekommen können. Anzumerken ist die Gefahr der Überschuldung des Kunden, die regelmäßig bewertet werden sollte.

Die Hausbankbeziehung ist ein zentrales Element bei der Finanzierung mittelständischer Unternehmen. Zur Wachstumsfinanzierung von KMU ist oftmals ein diversifizierter Finanzierungsmix notwendig. Dazu hat Ernst & Young konstatiert, dass differenziert finanzierte Unternehmen deutlich stärker wachsen als klassisch finanzierte Unternehmen.¹⁹⁾ Somit sind weitere Fremdkapitalgeber mit spezialisierten Finanzierungsangeboten neben der Hausbank denkbar. Der vorliegende Artikel zeigt, dass Finetrader und Hausbank nicht in Konkurrenz stehen, da kein direkter Wettbewerb vorliegt. Vielmehr ergänzt das Angebot des Finetraders das Finanzierungsangebot der Hausbank. Zudem ergeben sich für den Kunden finanzwirtschaftliche und distributionelle Vorteile, sodass eine Partnerschaft zu empfehlen ist. Die Hausbankbeziehung kann durch Finetrading gestärkt werden, da die Bindung durch eine umfassende Beratungsdienstleistung gefestigt wird. Darüber hinaus ermöglicht die Kooperation zwischen Hausbank und Finetrader ein beidseitiges Umsatzwachstum.

Fußnoten

1) Vgl. Ernst & Young, Agenda Mittelstand, Wege zum Wachstum, Finanzierungsverhalten im deutschen Mittelstand, 2013, S. 17.

2) Vgl. für eine ausführliche Diskussion Raatz, R., Der Factor – Konkurrent oder Partner der Hausbank?, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 16/1975, S. 765–766 und Wagner, P., Factor – Konkurrent oder Partner der Kreditversicherung?, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 4/1976, S. 137.

3) Vgl. Hartmann-Wendels/Moseschus/Wessel, Factoring Handbuch, 2014, S. 51.

4) Vgl. Pennanen, Mittelständische Unternehmensfinanzierung im Wandel: Finetrading als mögliche Alternative, Finanzierung Leasing Factoring, 4/2014, S. 174; vgl. Ernst & Young, Agenda Mittelstand, Wege zum Wachstum, Finanzierungsverhalten im deutschen Mittelstand, 2013, S. 17.

5) Vgl. Koch, Finetrading versus Reverse Factoring: Fremdfinanzierungsinstrumente zur Working-Capital-Optimierung, Corporate Finance, 11/2014, S. 461, 469 und Deutsche Bundesbank, Die Bedeutung von Handelskrediten für die Unternehmensfinanzierung in Deutschland, Ergebnisse der Unternehmensabschlussstatistik, Monatsbericht Oktober 2012, 64. Jahrgang, Nr. 10, S. 53 ff.

6) Vgl. Koch, Finetrading versus Reverse Factoring: Fremdfinanzierungsinstrumente zur Working-Capital-Optimierung, Corporate Finance, 11/2014, S. 461.

7) Reverse Factoring dient ebenfalls zur Wareneinkaufsfinanzierung, eignet sich jedoch eher für große Unternehmen und ist bei Unternehmen mit wechselnden Lieferantenbeziehungen weniger flexibel. Vgl. hierzu auch Koch, Finetrading versus Reverse Factoring: Fremdfinanzierungsinstrumente zur Working-Capital-Optimierung, Corporate Finance, 11/2014 für nähere Ausführungen.

8) Vgl. Koch, Finetrading versus Reverse Factoring: Fremdfinanzierungsinstrumente zur Working-Capital-Optimierung, Corporate Finance, 11/2014, S. 461.

9) Vgl. Koch, Finetrading versus Reverse Factoring: Fremdfinanzierungsinstrumente zur Working-Capital-Optimierung, Corporate Finance, 11/2014, S. 461–462.

10) In Anlehnung an Koch, Finetrading versus Reverse Factoring: Fremdfinanzierungsinstrumente zur Working-Capital-Optimierung, Corporate Finance, 11/2014, S. 462.

11) Eigene Darstellung.

12) Vgl. Obst/Hintner, Geld-, Bank- und Börsenwesen, Handbuch des Finanzsystems, 40. Auflage, S. 691 ff.

13) Vgl. Deutsche Bundesbank, Geldpolitik und Bankgeschäft, Monatsbericht November 2014, 66. Jahrgang, Nr. 11, S. 38 ff. und Deutsche Bundesbank, Zeitreihe BBK01.OXA8C4, Stand 30. Januar 2015.

14) Vgl. Deutsche Bundesbank, Die Bedeutung von Handelskrediten für die Unternehmensfinanzierung in Deutschland, Ergebnisse der Unternehmensabschlussstatistik, Monatsbericht Oktober 2012, 64. Jahrgang, Nr. 10, S. 53 ff.

15) Vgl. Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber, Bankbetriebslehre, 6. Auflage, S. 150.

16) Vgl. Obst/Hintner, Geld-, Bank- und Börsenwesen, Handbuch des Finanzsystems, 40. Auflage, S. 690 f.

17) Vgl. Müller/Brackschulze/Mayer-Fiedrich, Finanzierung mittelständischer Unternehmen nach Basel III: Selbststrating, Risikocontrolling und Finanzierungsalternativen, München, 2. Auflage, 2011, S. 15 ff.

18) Vgl. Hartmann-Wendels/Moseschus/Wessel, Factoring Handbuch, 2014, S. 51.

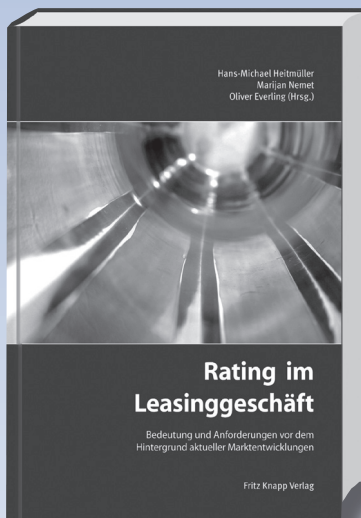
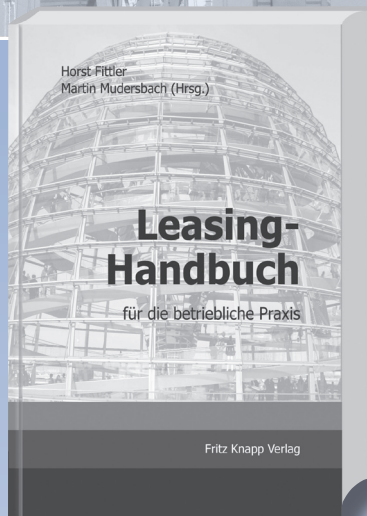
19) Vgl. Ernst & Young, Agenda Mittelstand, Wege zum Wachstum, Finanzierungsverhalten im deutschen Mittelstand, 2013, S. 22 f.

Leasing – das Instrument moderner Unternehmensführung

Leasing-Handbuch für die betriebliche Praxis

Von Horst Fittler und Martin Mudersbach (Hrsg.)
8., völlig neu bearbeitete Auflage 2012.
592 Seiten, gebunden, 86,00 Euro.
ISBN 978-3-8314-0845-0.

Das Leasing-Handbuch bietet einen umfassenden Überblick über die aktuellen Herausforderungen und Perspektiven der Branche – über die Märkte in Deutschland und im Ausland, rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen sowie betriebswirtschaftliche Aspekte. Ein Standardwerk für Leasinggesellschaften und jedes Unternehmen, das deren Leistungen nutzt, für Steuerberater und für Wirtschaftsprüfer.



Rating im Leasinggeschäft

Von Hans-Michael Heitmüller, Marijan Nemet und Oliver Everling (Hrsg.)
2010. 376 Seiten, gebunden, 84,00 Euro.
ISBN 978-3-8314-0834-4.

Erstmals in der Fachliteratur wird in diesem Buch die Beurteilung von Leasingunternehmen durch Rating thematisiert. Dabei stehen Chancen und Ausfallrisiken im Vordergrund, wie sie anhand von Ratingskalen nach Basel zu bewerten sind. Damit werden Verfahrensweisen und Beurteilungsmaßstäbe mit Blick auf Leasingunternehmen verdeutlicht, Ansätze zur Umsetzung aufgezeigt und neben rechtlichen, steuerlichen und technischen Aspekten auch Nutzen und Funktionen von Ratings dargestellt.

Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt am Main

Postfach 11 11 51 | Telefon (069) 97 08 33-21 | Telefax (069) 707 84 00
E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de | www.kreditwesen.de