

Nächste Generation der Lieferantenfinanzierung

Intelligente Finanzierungsmodelle unterstützen Unternehmen dabei, wichtige Finanzziele zu erreichen. Smarte Konzepte schaffen Transparenz und Flexibilität bei der Working-Capital-Finanzierung. Vattenfall und Lufthansa nutzen solche Lösungen bereits. Text: Michael Piel

— **Working-Capital-Management steht bei** vielen Unternehmen immer noch ganz oben auf der Agenda, obwohl die Liquiditätsversorgung im Kredit- und Kapitalmarkt derzeit problemlos möglich ist. Das verwundert nicht, denn das Working Capital birgt in vielen Unternehmen erhebliches Potential, finanzielle Indikatoren nachhaltig zu verbessern – sofern man bereit ist, das Thema holistisch zu betrachten und auch im Finanzierungsbereich zu kooperieren. Ein seit den siebziger Jahren bewährtes Modell ist die Bestätigung von Lieferantenforderungen durch den Abnehmer, wodurch im Rahmen einer Fremdfinanzierung Veritätsrisiken eliminiert und Finanzierungskosten gesenkt werden können. Waren diese sogenannten „Reverse Factoring“-Modelle zu Beginn nur auf große Lieferanten und hohe Rechnungsvolumina ausgerichtet, erlaubt die Digitalisierung der Finanzprozesse inzwischen auch die wirtschaftliche Abbildung einer hohen Anzahl kleinerer Rechnungen.

Im Zuge dessen konnten sich vor einigen Jahren Finanzierungsmodelle etablieren, die eine vorzeitige Regulierung geprüfter Lieferantenrechnungen gegen Einräumung eines zusätzlichen Discounts vorsehen. Da dieser nicht nur mit Ablauf einer Skontofrist, sondern auch während der gesamten Rechnungslaufzeit erzielbar ist, spricht man von „Dynamic Discounting“-Modellen, wobei der Discount entweder durch den Abnehmer oder den Lieferanten im Rahmen eines Auktionsverfahrens bestimmt werden kann.

Parallel dazu haben etablierte Finanziere wie Banken und Factoringgesellschaften Konkurrenz durch Finanzierungsplattformen erhalten. Diese ermöglichen eine Trennung der technischen Infrastruktur von der Finanzierung. Das erhöht die Preistransparenz und bietet zusätzlich eine größere Flexibilität bei der Auswahl der Finan-

zierungspartner. Die nächste Generation in der Entwicklung im Supply-Chain-Finance sind Verbriefungsmodelle, bei denen Lieferantenforderungen gebündelt und im Rahmen einer Auktion bei verschiedenen Banken- und Investorengruppen platziert werden können. Vorteile sind höhere Liquidität, verbesserte Risikodiversifikation und eine weiter objektivierte Preisfindung.

Darauf achten Unternehmen

Die einzelnen Finanzierungsmodelle adressieren unterschiedliche Finanzziele. Diese können sich nicht nur im Zeitablauf ändern, sondern auch die Kombination von Finanzierungsmodellen kann eine Alternative sein. Strategisch orientierte Unternehmen achten deshalb auf eine möglichst große Variabilität auf Basis einer homogenen technischen Plattform. Skalierbarkeit und Total Cost of Ownership gewinnen zunehmend an Bedeutung, wodurch die technische Integration der ERP-Systeme stärker in den Fokus rückt.

Seit einigen Monaten arbeitet der Energiekonzern Vattenfall mit einer solchen Supply-Chain-Finance-Lösung. Die Schweden testeten die neue Variante zunächst in Deutschland. Derzeit rollen sie diese in den Niederlanden und in der Region Nordic aus. Die Softwarelösung möchte Vattenfall Schritt für Schritt gruppenweit ausrollen. Der Einsatz des neuen Tools rechnet sich laut dem Energiekonzern bereits ab einem Gesamtrechnungsvolumen von 6 Millionen Euro pro Jahr. Auch die Deutsche Lufthansa nutzt für die Lieferantenfinanzierung eine unabhängige Supply-Chain-Finance-Plattform. Die größte deutsche Airline hatte die Software zunächst bei der Cateringtochter LSG Sky Chefs eingeführt, nutzt diese aber mittlerweile gruppenweit.

Autor

Michael Piel ist Head of Corporate Markets bei der CRX Markets AG in München. piel@crxmarkets.com

