



Working-Capital-Finanzierung in einem modernen und demokratisierten Markt

Ergebnisse der Online-Befragung von Entscheidern aus dem Bereich
Treasury in Zusammenarbeit mit Schwabe, Ley & Greiner



Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	2
2	Methodik.....	3
3	Ergebnisse der Online-Befragung	5
4	Resümee.....	15
5	Kontakt	16
6	Impressum.....	16

1 Einleitung

Liebe Leserinnen und Leser,

wir freuen uns, Ihnen die Ergebnisse unserer Befragung zum Thema „Working-Capital-Finanzierung in einem modernen und demokratisierten Markt“ zu präsentieren.

Die Working-Capital-Finanzierung ist nichts Neues, sondern gehört seit jeher zu den Kernaufgaben der Finanzabteilungen von Unternehmen. Dank der fortschreitenden Digitalisierung verändern sich jedoch die Möglichkeiten. Es gibt nicht nur neue Anbieter, sondern auch etliche Produktinnovationen bzw. neuartige Ansätze zur Finanzierung von Working Capital. Dies ermöglicht es, inzwischen auch kleineren und mittleren Unternehmen, abgestimmt auf ihre individuellen Bedürfnisse auf beiden Seiten der Bilanz entlang ihrer gesamten Wertschöpfungskette Working-Capital-Finanzierungen proaktiv zu planen und zu steuern.

Auch bei der Auswahl der Finanzierungsinstrumente hat sich die Position von Unternehmen grundlegend verändert. Die klassische Hausbank ist nicht mehr der alleinige Ansprechpartner bei der Auswahl von Finanzierungsinstrumenten und der Bereitstellung von Kapital. Unternehmen arbeiten ebenso häufig mit Plattformanbietern oder Servicedienstleistern zusammen, die innovative Produkte zur Finanzierung von Working Capital anbieten und sich über Flexibilität, Transparenz, Technologie und breiten Zugang zu Liquidität positionieren. In Kombination mit der Digitalisierung eröffnet dies Zugang zu Finanzierungsmodellen, die bis vor kurzem überwiegend den Großunternehmen vorbehalten waren. Die Realisierung über Plattformsätze erlaubt außerdem die einfache Strukturierung eines bestmöglich passenden Finanzierungsangebots mehrerer Finanzierungspartner mit unterschiedlichen Stärken. Transparenter Handel mit einer Vielzahl von Finanzierungspartnern ist unkompliziert möglich, der Markt hat sich demokratisiert.

Um diese Entwicklung und den aktuellen Bedarf der Finanzentscheider noch besser zu verstehen, haben wir zusammen mit der Finanz- & Treasury-Beratung Schwabe, Ley & Greiner eine Online-Befragung durchgeführt.

Viel Spaß beim Lesen der Ergebnisse wünscht Ihnen

Ihr Team von CRX Markets

2 Methodik

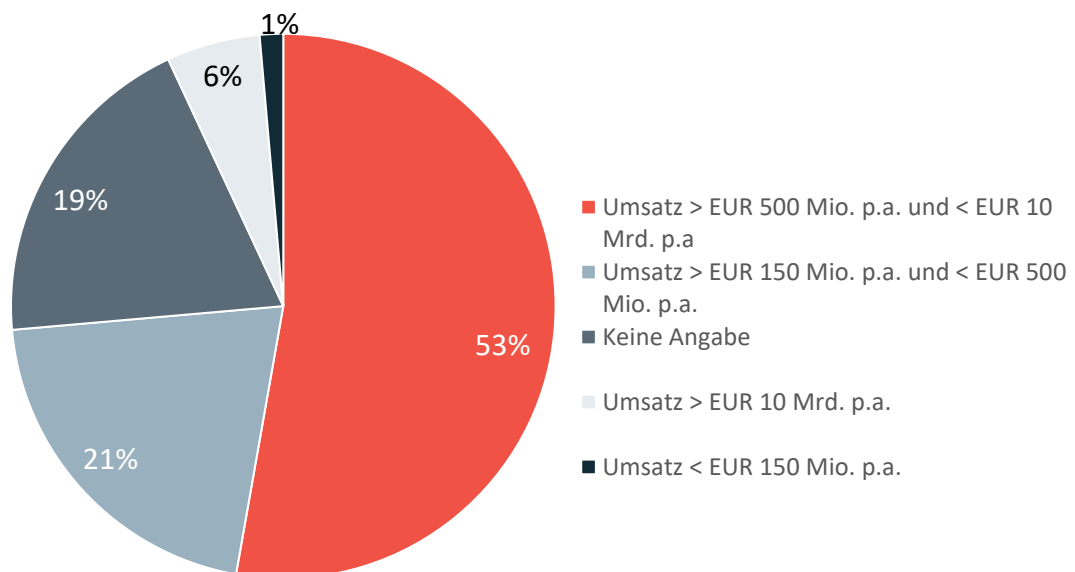
Befragung

Für die Studie „Working-Capital-Finanzierung in einem modernen und demokratisierten Markt“ haben wir in Zusammenarbeit mit Schwabe, Ley & Greiner Finanzverantwortliche und Treasurer in mehr als 1.000 Unternehmen mit Schwerpunkt DACH Region zu deren Einschätzungen hinsichtlich der Rolle von Working-Capital-Finanzierungen befragt. Die Befragung führte die Finanz- & Treasury-Beratung Schwabe, Ley & Greiner mit der Methode des Computer Assisted Web Interviewing (CAWI) im März 2021 durch.

Unternehmensgröße

Von den Antwortenden arbeiten 53% in großen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von > EUR 500 Millionen. 21% kommen aus Unternehmen mit einem Umsatz von > 150 Millionen p.a., 6% geben einen Umsatz von über > EUR 10 Milliarden an und nur 1% einen Umsatz von unter EUR 150 Millionen p.a. Keine Angabe haben 19% der Befragten gemacht.

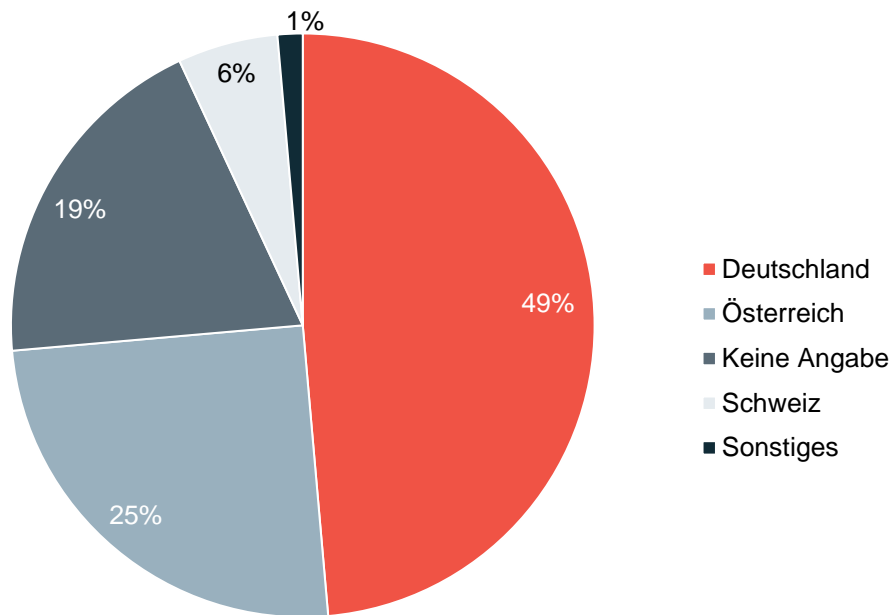
Grafik 1. Wie groß ist Ihr Unternehmen? (in %)



Sitz der Unternehmenszentrale

Knapp die Hälfte aller Befragten (49%) arbeiten für ein Unternehmen mit der Konzernzentrale in Deutschland. Ein Viertel (25%) gaben den Sitz der Konzernzentrale in Österreich, 6% in der Schweiz und 1% Sonstiges an. 19% machten keine Angabe.

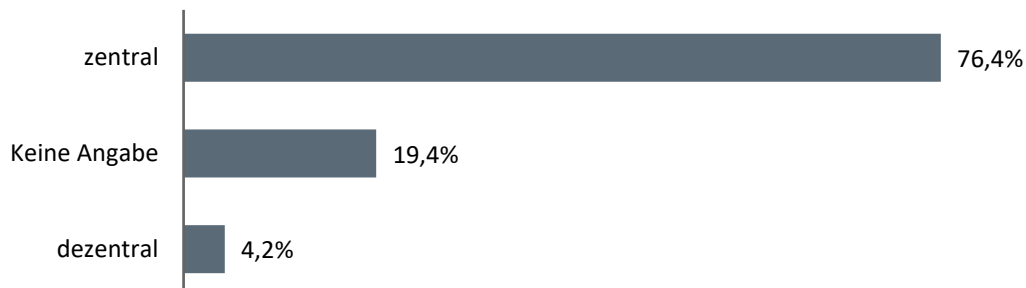
Grafik 2. In welchem Land befindet sich Ihre Konzernzentrale? (in %)



Finanzierungsansatz

Im Hinblick auf die Working-Capital-Finanzierung gaben über Dreiviertel aller Befragten an, einen zentralen Finanzierungsansatz zu verfolgen. Nur 4,2% sprachen sich für einen dezentralen Finanzierungsansatz aus, 19,4% machten keine Angabe dazu.

Grafik 3. Welchen Finanzierungsansatz verfolgen Sie? (in %)

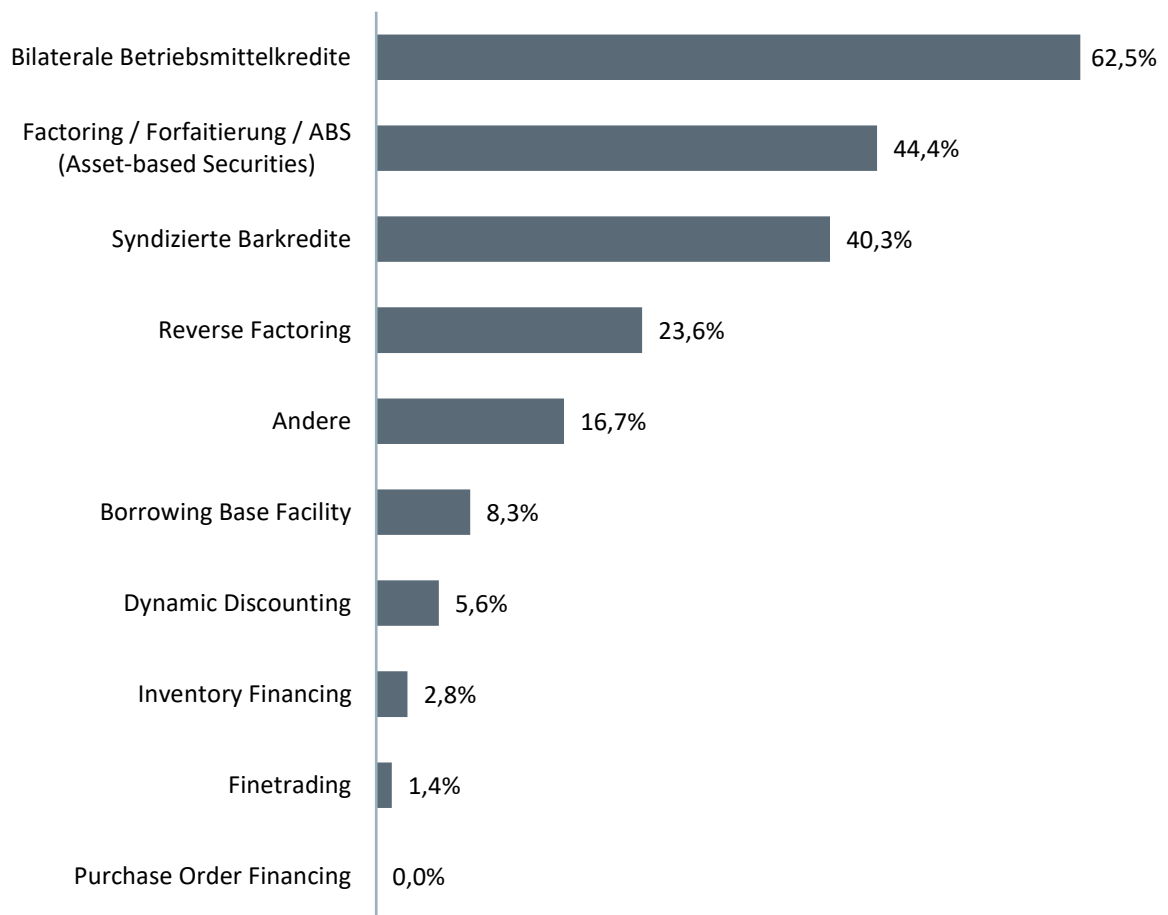


3 Ergebnisse der Online-Befragung

Wichtige Finanzierungsinstrumente

Auch das Jahr 2021 wird wie bereits im Vorjahr stark von der Corona-Pandemie geprägt. Abgesehen von wenigen Profiteuren der Krise leiden viele Branchen unter Umsatzeinbrüchen bzw. Liquiditätsengpässen. Um das Working Capital zu optimieren, nutzen über 60% der Befragten bilaterale Betriebsmittelkredite, gefolgt von Factoring (44%) und syndizierte Barkredite (40%). Etwa ein Fünftel aller Befragten nutzen Reverse Factoring (24%) zur Optimierung der eigenen Liquidität.

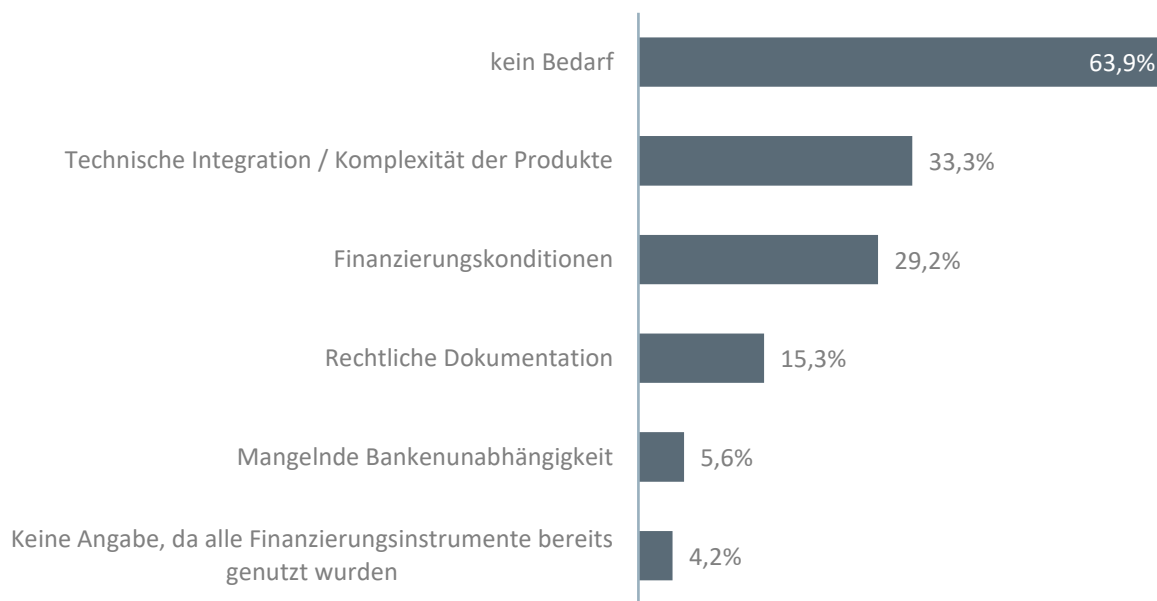
Grafik 4. Welche Instrumente setzen Sie aktuell zur Finanzierung Ihres Working Capital ein? (in %)



Gründe für den Nicht-Einsatz genannter Finanzierungsinstrumente

Werden oben genannte Finanzierungsinstrumente nicht eingesetzt, liegt das neben dem fehlenden Bedarf (64%) oft an der aufwändigen technischen Integration bzw. der Komplexität der Produkte (33%). Als weiteren Grund für die Nichtnutzung der Produkte sehen die Befragten die Finanzierungsbedingungen (29%). Auch die rechtliche Dokumentation (15%) beim Einsatz von Finanzierungsprodukten wird als Grund für den Nicht-Einsatz genannt.

Grafik 5. Sofern Sie eines oder mehrere der zuvor genannten Finanzinstrumente bisher nicht eingesetzt haben, was waren die Gründe dafür? (in %)

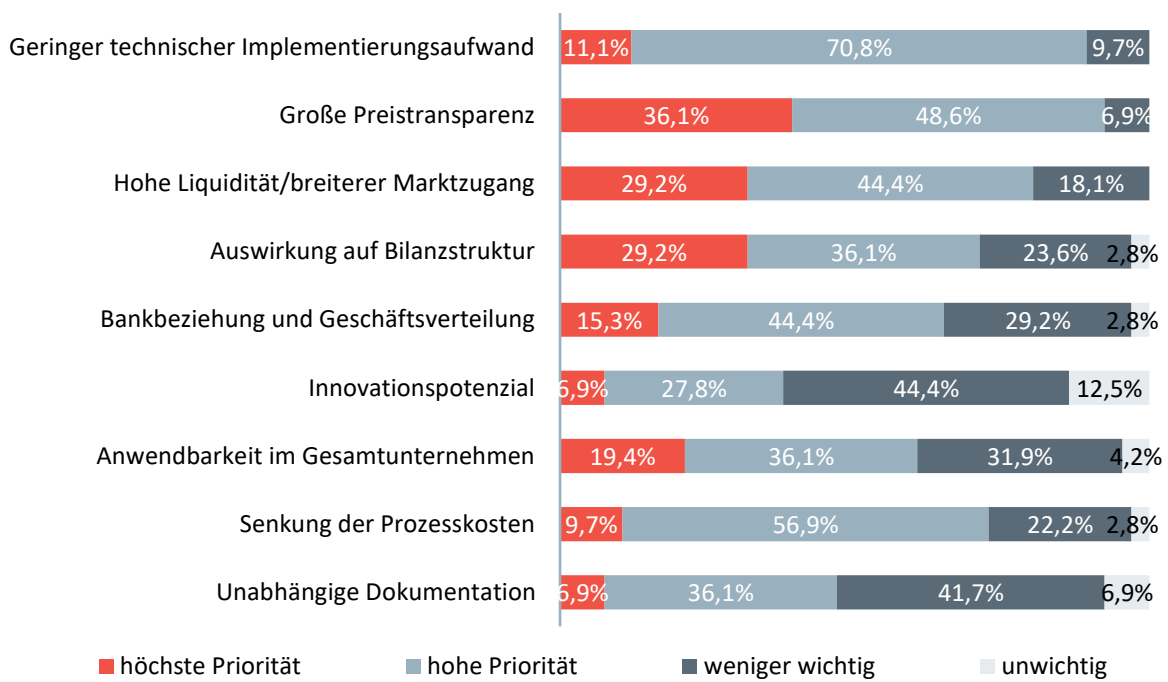


Fazit: Neue Produkte mit hohen technischen Eintrittsbarrieren sorgen für Zurückhaltung.

Kriterien bei der Auswahl von Finanzierungsinstrumenten

Für die Befragten haben große Preistransparenz, hohe Liquidität bzw. breiterer Marktzugang und die Auswirkung auf die Bilanzstruktur höchste Priorität bei der Auswahl der Finanzierungsinstrumente. Dabei ist für die Mehrheit der Befragten sehr wichtig bzw. wichtig, dass die Implementierung der Finanzierungsinstrumente mit geringem technischen Aufwand verbunden ist. Die Anwendbarkeit der Finanzierungsinstrumente im Gesamtunternehmen ist dabei ebenfalls sehr wichtig bzw. wichtig. Dies korreliert mit dem zentralen Finanzierungsansatz, den die meisten der Befragten angeben. Auch die Bankbeziehung und die Möglichkeiten des Wallet Sharing priorisieren die Befragten sehr hoch bzw. hoch. Die Prozesskosten spielen bei der Auswahl der Finanzinstrumente auch eine große Rolle. Als eher unwichtig betrachten die Befragten Innovationspotenzial und die unabhängige Dokumentation.

Grafik 6. Welche Kriterien berücksichtigen Sie bei der Auswahl von Finanzinstrumenten?

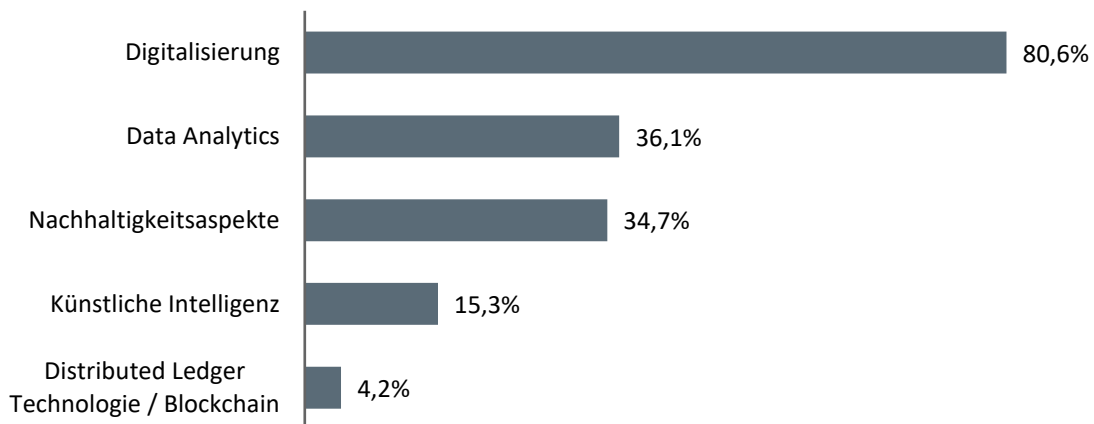


Fazit: Geringe Eintrittsbarriere sowie Preistransparenz und Liquidität sind unverzichtbar bei der Auswahl von Finanzinstrumenten.

Innovationsthemen

Bei der Working-Capital-Finanzierung sehen eine überragende Mehrheit (80%) die Digitalisierung als „das“ Innovationsthema. Data Analytics und Nachhaltigkeitsaspekte sind ungefähr gleich wichtig, liegen aber mit 36% und 35% deutlich hinter der Digitalisierung als klarer Innovationstreiber zurück. Künstliche Intelligenz wird von nur 15% der Befragten als Innovationsthema genannt, Distributed Ledger Technologie bzw. Blockchain bilden mit 4% das Schlusslicht.

Grafik 7. Welche Innovationsthemen haben für Sie mit Blick auf die Working-Capital-Finanzierung besondere Bedeutung? (in %)

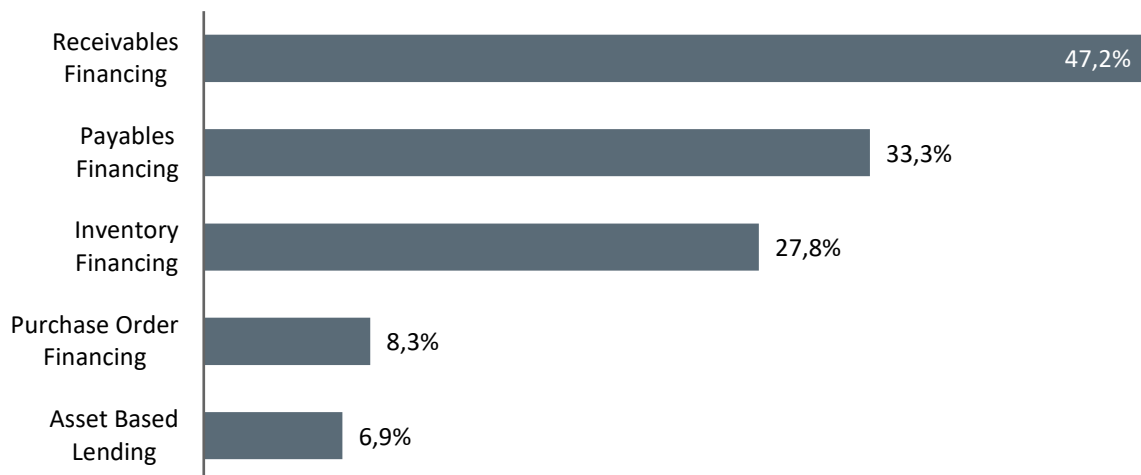


Fazit: Erst einmal die Basics realisieren. (siehe auch Grafik 11)

Handlungsbedarf

Bei der Frage, in welchen Feldern der Working-Capital-Finanzierung im eigenen Unternehmen der größte Handlungsbedarf besteht, sprechen sich über die Hälfte der Befragten für Receivables Financing aus (47%), gefolgt von Payables Financing (33%) und Inventory Financing (28%). Purchase Order Financing bzw. Asset Based Lending spielen mit 8% bzw. 7% eine weniger wichtige Rolle.

Grafik 8. In welchen Feldern der Working-Capital-Finanzierung sehen Sie für Ihr Unternehmen zukünftig den größten Handlungsbedarf?



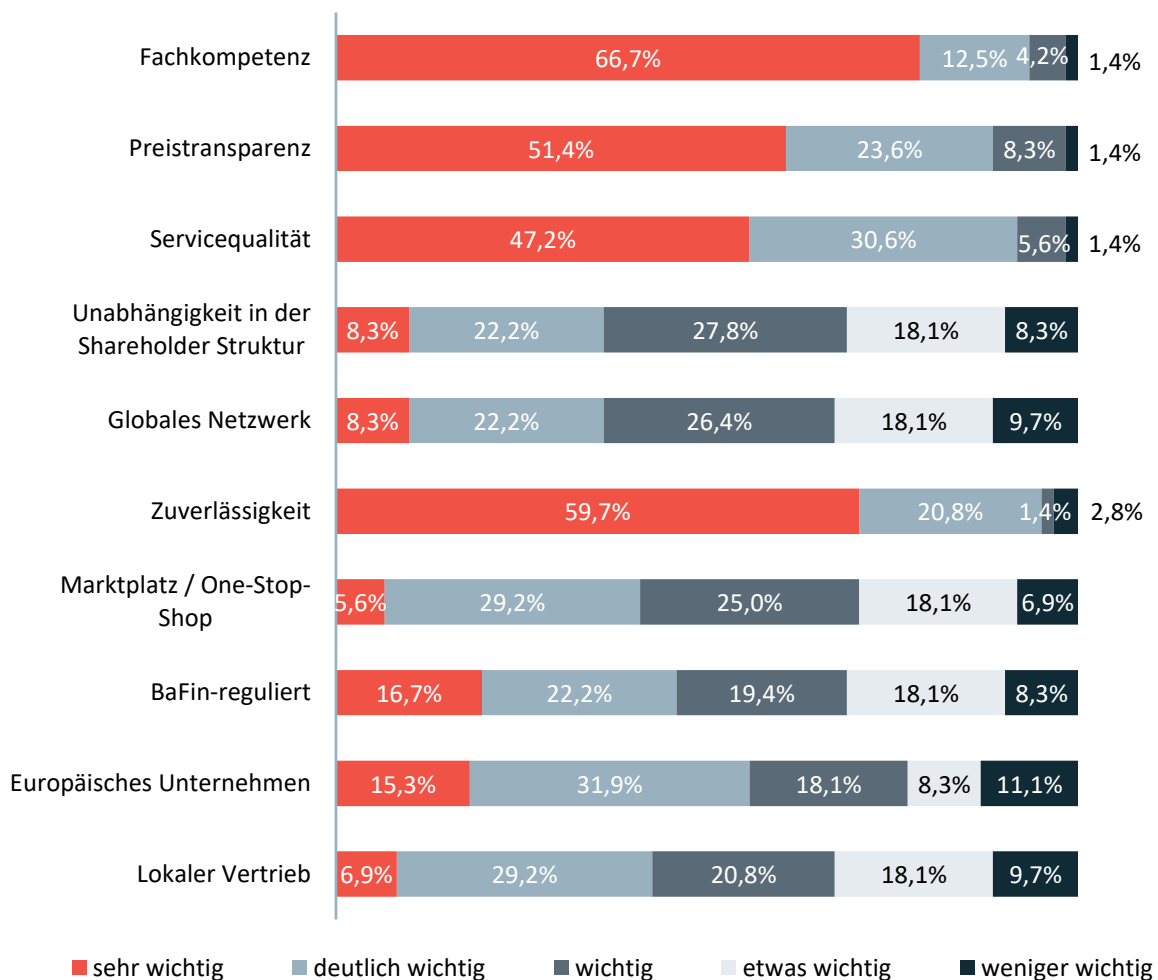
Fazit: Inventory Financing mit geringer praktischer Relevanz (siehe auch Grafik 4), aber offenbar mit Nachholbedarf.

Lösungsanbieter/Implementierungspartner

Ausschlaggebend und bei der Auswahl von Lösungsanbietern/Implementierungspartnern als sehr wichtig eingestuft, geben die Mehrheit der Befragten Fachkompetenz (67%), Zuverlässigkeit (60%), Preistransparenz (52%) und Servicequalität (47%) an.

Sehr wichtig und wichtig sind dabei die Faktoren Europäisches Unternehmen, der Marktplatz als One-Stop-Shop, die Unabhängigkeit in der Shareholder Struktur, Globales Netzwerk, BaFin-reguliert und lokaler Vertrieb.

Grafik 9. Welche Aspekte sind für Sie bei der Auswahl von Lösungsanbietern/Implementierungspartnern wichtig?

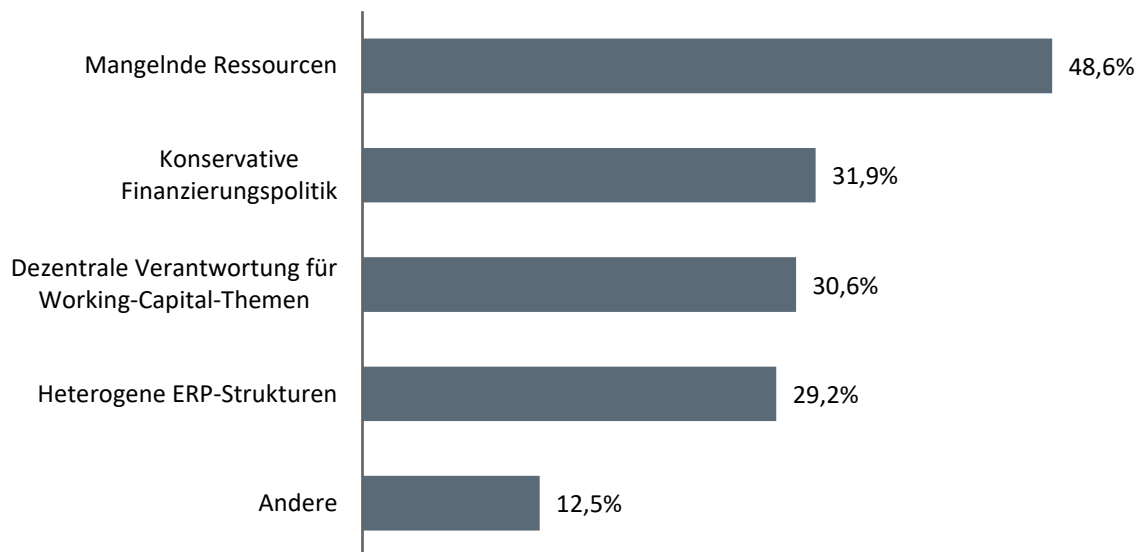


Fazit: Neben der Preistransparenz dominieren die klassischen Werte wie Kompetenz und Servicebereitschaft bei der Auswahl des Lösungsanbieters.

Hürden bei der Implementierung neuer Finanzierungsinstrumente

Als größte Hürde für die Implementierung neuartiger Finanzierungsinstrumente für die Working-Capital-Finanzierung sehen die Befragten die mangelnden Ressourcen (49%). Gleichauf sind die konservative Finanzierungspolitik (32%), die dezentrale Verantwortung für Working-Capital-Themen (31%) sowie die heterogene ERP-Struktur (29%).

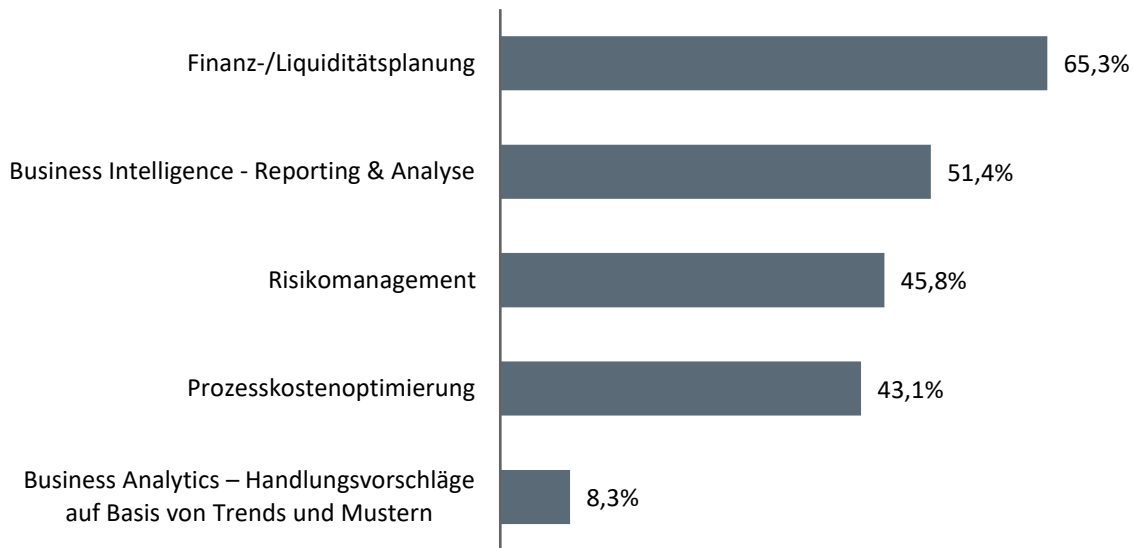
Grafik 10. Welche Hürden bestehen im Unternehmen mit Blick auf die Implementierung neuartiger Finanzierungsinstrumente für die Working Capital Finanzierung?



Fokus Digitalisierung

Wie Grafik 7 gezeigt hat, sehen die Befragten die Digitalisierung als das wichtigste Innovationsprojekt an. In der Treasury dominiert im Hinblick auf die Digitalisierung die Finanz- und Liquiditätsplanung (65%), gefolgt von Business Intelligence im Bereich Reporting & Analyse (51%), Risikomanagement (46%) und Prozesskostenoptimierung (43%). Der Bereich Business Analytics, Handlungsvorschläge auf Basis von Trends und Mustern, fällt dabei deutlich ab (8%).

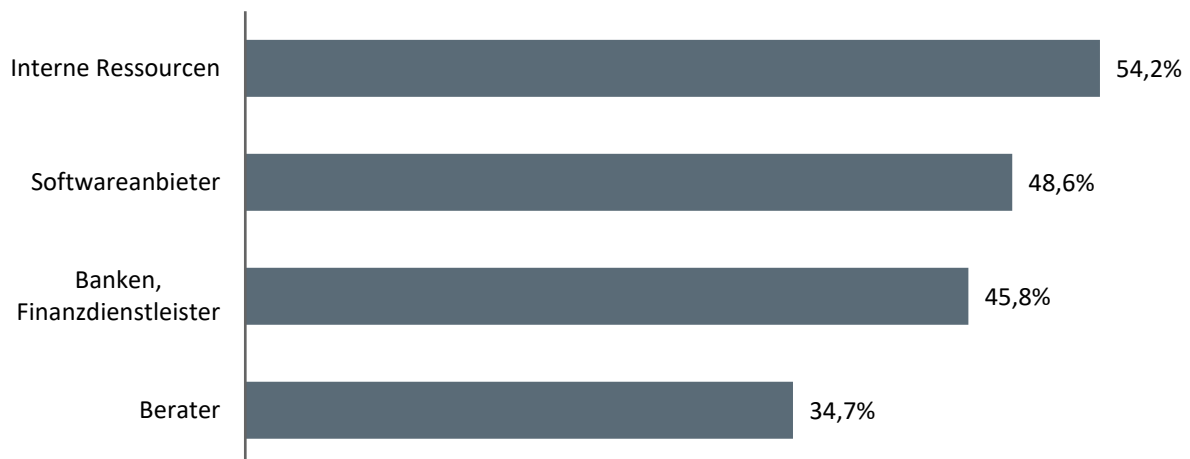
Grafik 11. Mit welchem Fokus treiben Sie die Digitalisierung in der Treasury voran?



Unterstützung bei der Umsetzung digitaler Projekte

Bei der Frage, wer die Unternehmen bei der Umsetzung der digitalen Projekte unterstützt, nennen über die Hälfte aller Befragten die internen Ressourcen (54%). Aber auch Softwareanbieter und Banken bzw. Finanzdienstleister sehen knapp die Hälfte als relevant. Reine Beratung fällt mit nur mehr ein Drittel hinter die anderen Angebote zurück.

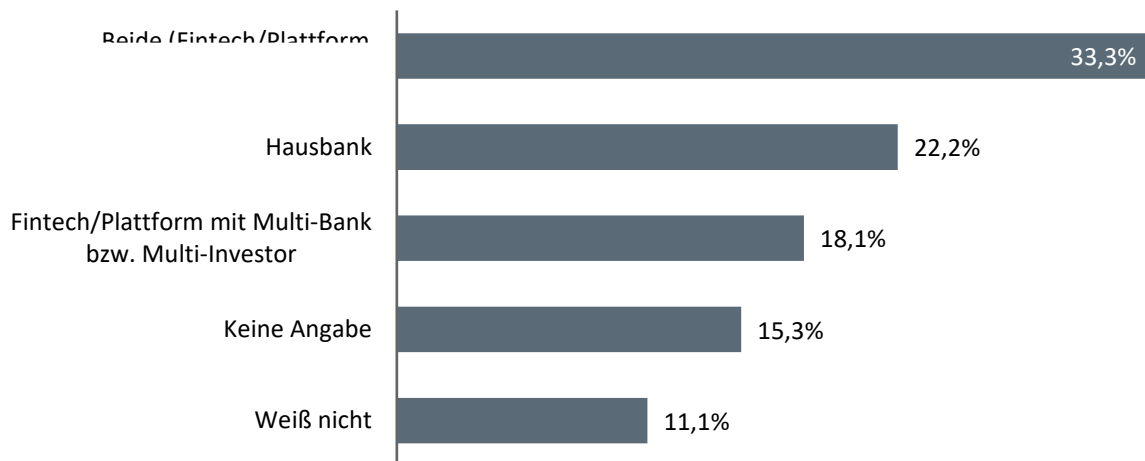
Grafik 12. Und wer unterstützt Sie bei der Umsetzung?



Partnerwahl

Bei der Frage, mit welchem Partner Unternehmen ihre unternehmenseigenen Interesse auf Working-Capital-Finanzierung am besten realisieren können, setzen die Befragten auf die klassische Hausbank sowie Fintechanbieter/Plattformen mit Multi-Bank bzw. Multi-Investor-Lösungen.

Grafik 13. Mit welchem Partner denken Sie können Sie in der Zukunft Ihre unternehmenseigenen Interessen im Hinblick auf Working-Capital-Finanzierung, Wettbewerb und Transparenz am besten realisieren?

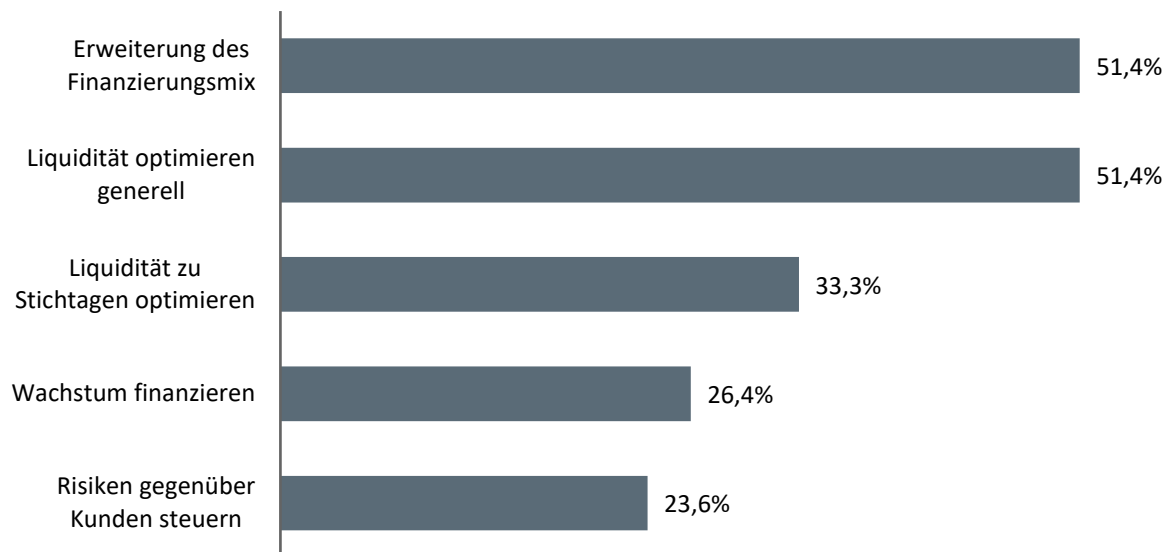


Fazit: Kopf-an-Kopf Rennen zwischen Banken und Plattformen.

Motivation beim Einsatz der Working-Capital-Instrumente

Die beiden wichtigsten Gründe für den Einsatz von Instrumenten zur Working-Capital-Finanzierung ist die Erweiterung des Finanzierungsmix (51%) sowie generell die Optimierung der Liquidität (51%). Noch über ein Drittel der Befragten nennen die Möglichkeit, Working Capital per Stichtag zu optimieren als die Motivation für den Einsatz von Working-Capital-Instrumenten. Rund ein Viertel der Befragten nennen die Finanzierung von Wachstum und die Steuerung von Risiken gegenüber Kunden als treibende Faktoren.

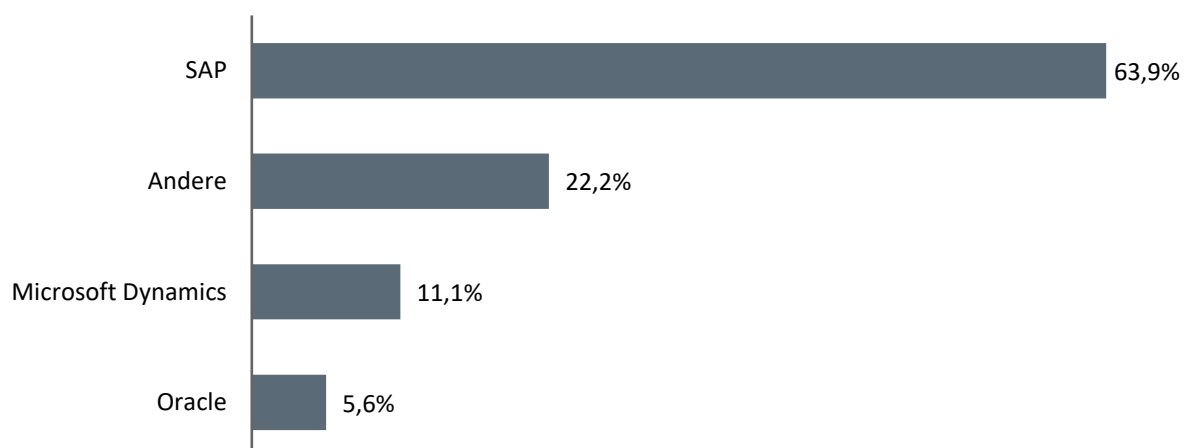
Grafik 14. Was ist die Motivation Working-Capital-Instrumente einzusetzen?



Einsatz ERP-Systeme

Wenig überraschend sind die Antworten auf die Frage nach den eingesetzten ERP-Systemen. Weit über die Hälfte nutzen das im DACH-Raum marktführende System SAP. Microsoft Dynamics und Oracle bleiben abgeschlagen.

Grafik 15. Welche ERP-Systeme nutzen Sie?



4 Resümee

Klassische Instrumente wie bilaterale oder syndizierte Barkredite zählen aktuell zu den favorisierten Instrumenten der Working-Capital-Finanzierung. Sie entsprechen am ehesten den Anforderungen an möglichst geringe Komplexität und der Vermeidung einer technisch aufwändigen Integration.

Die Auswirkung auf die Bilanzstruktur hat für viele Teilnehmer einen hohen Stellenwert, gleichzeitig sehen sie Handlungsbedarf im Bereich Accounts Receivables und Accounts Payables, aber auch bei der Finanzierung von Inventories.

Die Bereitschaft, sich mit Produktinnovationen auseinanderzusetzen, scheint gegeben.

Vorausgesetzt, die Implementierung ist nicht zu komplex. Hier können Plattformen, die technische Integration und vertragliche Dokumentation konsolidieren, einen guten Beitrag leisten. Dabei werden die klassischen Tugenden wie Fachkompetenz, Servicebereitschaft und Zuverlässigkeit hoch geschätzt.

Einen besonders hohen Stellenwert haben Preistransparenz und Liquidität. In Verbindung mit der Anforderung an geringe Komplexität ist eine Plattformlösung ein zielführender Ansatz.

5 Kontakt

Haben Sie Fragen zu den Ergebnissen der Online-Befragung oder wollen mehr über CRX Markets und unsere Lösungen (Factoring, Reverse Factoring, Dynamic Discounting) erfahren?

Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf:
+49 89 255 52 46 80 oder sales@crxmarkets.com

Wir freuen uns über einen Austausch mit Ihnen.
Ihr CRX Markets Team

Über CRX Markets

CRX Markets ist Europas führender Marktplatz für Working-Capital-Finanzierung.

Durch den Handel mit Forderungen und Verbindlichkeiten können Sie Ihren Cashflow über unseren globalen Marktplatz optimieren. Über alle unsere Produkte hinweg können Sie auf einen diversifizierten Liquiditätspool zugreifen.

Unser Fokus liegt heute auf der Working-Capital-Finanzierung für mittelgroße bis große Unternehmen, die auf globaler Ebene tätig sind.

CRX Markets hat seinen Sitz in München, Deutschland, und wurde 2012 gegründet. Heute treibt unser internationales Team die laufende Entwicklung des Marktplatzes und das Onboarding weiterer Kunden und Investoren voran.

6 Impressum

Haftungsausschluss

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte übernehmen CRX Markets und Schwabe, Ley & Greiner keine Gewähr.

Copyright April 2021

CRX Markets AG
Landsberger Str. 93, 80339 München, Deutschland
+49 89 255 52 46 80, sales@crxmarkets.com

Schwabe, Ley & Greiner Gesellschaft m.b.H.
Gertrude-Fröhlich-Sandner-Straße 3, 1100 Wien, Österreich
+43-1-585 48 30, info@slg.co.at

Alle Rechte vorbehalten, auch die der fotomechanischen Wiedergabe und der Speicherung in elektronischen Medien.

Projektleitung

Michael Piel, Sandra Schäfer, CRX Markets AG

Datenerhebung

Thomas Schörner, Bianca Kral, Schwabe, Ley & Greiner Gesellschaft m.b.H.

Titelfoto

Unsplash, [chuttersnap-9cCeS9Sg6nU-unsplash.jpg](#)



CRX Markets AG
Landsberger Str. 93
80339 München
Deutschland
+49 89 255 52 46 80
www.crxmarkets.com