

KURZFRISTIGE UNTERNEHMENS- FINANZIERUNG IM UMBRUCH

Welche Alternativen und Chancen bieten
sich für mittelständische Unternehmen?





INHALTSVERZEICHNIS

Kernaussagen der Befragung	4
Klassischer Kontokorrentkredit dominiert die kurzfristige Finanzierung	6
Anforderungen an Working Capital Finanzierung steigen	8
Supply Chain Finance: Im Mittelstand besteht noch Wachstumspotenzial	10
Effizienz der Abwicklung ist die wichtigste Anforderung im internationalen Zahlungsverkehr	12
Die Diversifizierung im Bereich der kurzfristigen Unternehmensfinanzierung nimmt zu	14
Statistische Angaben und Glossar	16
Herausgeber der Studie	18

KERNAUSSAGEN DER BEFRAGUNG

Der Wandel in der kurzfristigen Unternehmensfinanzierung setzt sich fort. Die Unternehmen des Mittelstandes beginnen, die vielfältigen Finanzanbieter stärker zu nutzen.

Wie reagieren die Unternehmen auf diese Veränderungen? Welche Kriterien spielen bei der Gestaltung der Finanzierungsstruktur eine Rolle und welche Finanzierungsformen werden künftig relevant sein? Um einen aktuellen Eindruck aus der Unternehmenspraxis zu gewinnen, wurden im September 2018 Führungskräfte aus dem Bereich Finanzen zu ihrer Einschätzung befragt. Die Ergebnisse bestätigen die Vermutungen, bergen jedoch auch überraschende Erkenntnisse.

Während derzeit der klassische Kontokorrentkredit und Factoring die Finanzierungslandschaft dominieren, erwarten die befragten Unternehmen zukünftig eine breitere Diversifizierung. Insbesondere webbasierte Plattformen und bankenunabhängige Lösungen dürften demnach von dieser Entwicklung profitieren, da diesen von den Befragten künftig eine deutlich größere Bedeutung beigemessen wird.

Das Working Capital stellt den wichtigsten Treiber der kurzfristigen Unternehmensfinanzierung dar. Die Unternehmen suchen dabei zunehmend nach Finanzierungslösungen, die neben der Finanzierung auch eine Optimierung ermöglichen. Daneben ist den Unternehmen vor allem wichtig, dass die kurzfristige Finanzierung ohne die Stellung von (zusätzlichen) Sicherheiten möglich ist.

Ebenfalls im Zusammenhang mit der Working Capital Finanzierung hat in den vergangenen Jahren das Thema Supply Chain Financing Verbreitung gefunden. Dies stellt allerdings derzeit für die meisten mittelständischen Unternehmen (noch) kein Thema dar. Mit zunehmender Verbreitung bei ihren Kunden dürfte auch das Interesse der mittelständischen Unternehmen an dieser Finanzierungsform steigen, zumal die befragten Unternehmen diesen Lösungen keine grundsätzlichen Vorbehalte entgegenbringen.

„Es wird einen Umbruch in der Finanzierungslandschaft geben, der nicht ohne Konsequenzen für den Mittelstand bleibt.“

(Senior Vice President Global Finance)

Im internationalen Zahlungsverkehr dominieren die Herausforderungen „Effizienz“ und „Preisgünstigkeit“ die Anforderungen.

Die befragten Unternehmen sehen die Strukturierung der kurzfristigen Unternehmensfinanzierung weiter als wichtige Aufgabe an: Bei der Frage nach den wesentlichen Faktoren mit Einfluss auf die kurzfristige Unternehmensfinanzierung werden „Managementqualität“, „Rating“ und „Geschäftsausblick“ als wichtigste Kriterien gesehen; die Unternehmen verlassen sich somit nicht auf das günstige Finanzierungsumfeld. Bei der Gestaltung der Finanzierung erweitert sich der Spielraum für die Unternehmen. Sie können damit ihre kurzfristige Finanzierung noch besser an die individuellen Anforderungen anpassen.

Der Studie liegen die Angaben von 30 Geschäftsführern bzw. Führungskräften aus dem Bereich Finanzen zugrunde.



KLASSISCHER KONTOKORRENTKREDIT DOMINIERT DIE KURZFRISTIGE FINANZIERUNG

Die Bankenlandschaft sieht sich momentan vielfältigen Herausforderungen ausgesetzt: Strengere Regulierung, die Digitalisierung der Geschäftsmodelle und die zu erwartende anhaltende Niedrigzinspolitik stellen die Finanzinstitute vor neue Aufgaben.

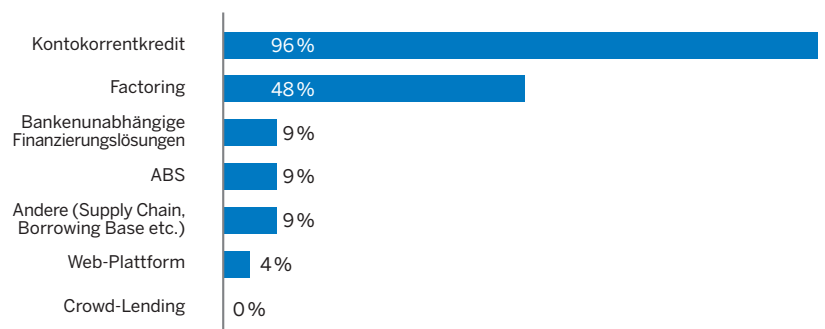
Beeinflussen diese Entwicklungen auch die Unternehmensfinanzierung? Zumindest im Bereich der kurzfristigen Unternehmensfinanzierung vollzieht sich bereits seit Jahren ein Veränderungsprozess: Neben Factoring sind weitere Finanzierungsprodukte auf dem Markt erschienen.

Totgesagte leben länger – diese Aussage lässt sich wohl auch treffen, wenn man die Antworten zu der Frage betrachtet, welche Finanzierungslösung die befragten Unternehmen derzeit nutzen. 96 Prozent nennen in diesem Zusammenhang die klassische Kontokorrent-

finanzierung. An zweiter Stelle rangiert mit 48 Prozent das Factoring. Diese Finanzierungsform galt bei ihrer Einführung im Mittelstand zunächst als „anrüchig“, da unterstellt wurde, dass das Unternehmen in den Augen der Banken nicht mehr kreditwürdig war. Diese Zeiten sind lange vorbei und Factoring hat sich als Finanzierungsinstrument im Mittelstand etabliert.

Mit deutlichem Abstand werden Asset-Backed Securitization (ABS) und bankenunabhängige Finanzierungsformen genannt. Zu Letzteren zählt beispielsweise auch die Corporate Finance Solution von American Express®. (Siehe Abb. 1)

Abb. 1: Derzeitige Nutzung von kurzfristigen Finanzierungsinstrumenten (Mehrfachnennung möglich)

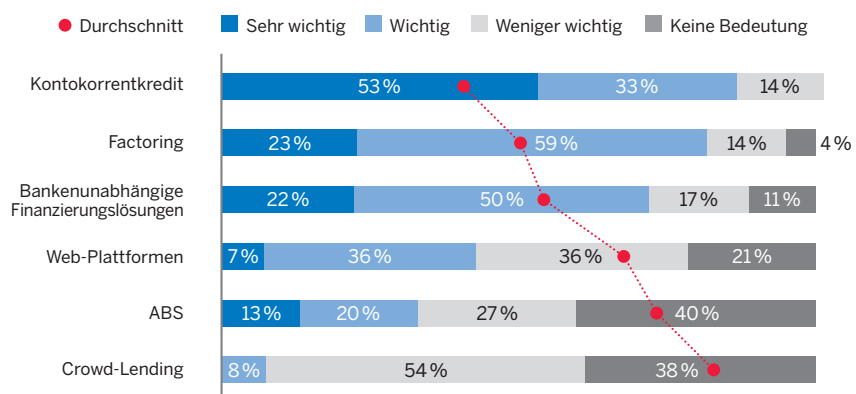


Bei der Frage nach der künftigen Bedeutung der Finanzierungsinstrumente zeigt sich, dass zumindest im deutschen Mittelstand der Kontokorrentkredit auch weiterhin eine tragende Säule der kurzfristigen Unternehmensfinanzierung darstellt. Allerdings, so die Einschätzung der Befragten, werden Factoring sowie bankenunabhängige Finanzierungslösungen an Bedeutung weiter zunehmen. Letztere werden gleichbedeutend mit Factoring gesehen. Verdeutlicht man sich die Entwicklung des Factorings in Deutschland in den vergangenen zehn Jahren, so zeigt sich, welches Potenzial bankenunabhängige Finanzierungslösungen haben. (Siehe Abb. 2)

Die Frage, ob der Anbieter einer Finanzierungslösung ein Kreditinstitut oder ein alternativer Anbieter ist, spielt hinsichtlich der Entscheidungskriterien eine nachgelagerte Rolle.

Entscheidend im Wettbewerb der Finanzierungsanbieter sind aus Sicht der Befragten vor allem die Kriterien „Preis“ und „keine Sicherheitenstellung“. Nach diesen finanzwirtschaftlichen Kriterien spielen die Aspekte „Integration in die IT-Landschaft“ und „Abbildung von Saisonalitäten“ eine wichtige Rolle.

Abb. 2: Künftige Bedeutung von Finanzierungslösungen



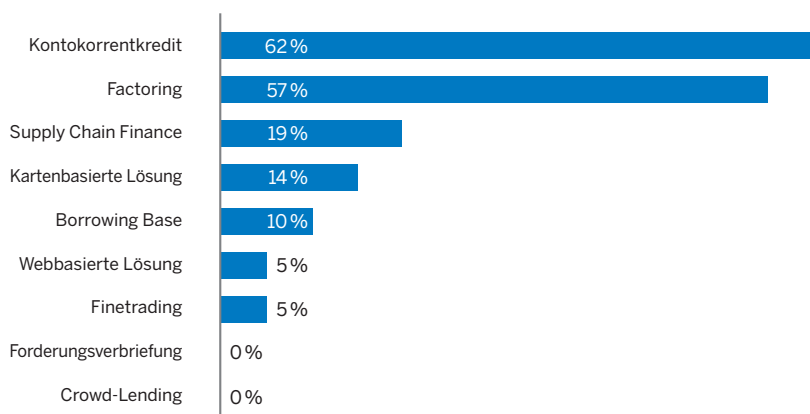
ANFORDERUNGEN AN WORKING CAPITAL FINANZIERUNG STEIGEN

Wesentlicher Treiber des kurzfristigen Finanzierungsbedarfs ist die Finanzierung des Umlaufvermögens oder Working Capital.

Neben der reinen Finanzierungsfunktion kann über den Einsatz von Finanzierungsinstrumenten gleichzeitig sowohl eine Optimierung als auch Verbesserung des Working Capitals erreicht werden. Zwei Drittel der befragten Unternehmen setzen Finanzierungsinstrumente gezielt hierfür ein.

Kontokorrentlinie und Factoring liegen hier in der Anzahl der Nennungen nahezu gleichauf. Während die klassische Kontokorrentlinie ausschließlich auf die Finanzierung des Umlaufvermögens abzielt, kann über den Einsatz von Factoring (bei entsprechender bilanzieller Ausgestaltung) eine Reduzierung des Working Capitals erfolgen. Gleiches gilt auch für karten-/webbasierte Lösungen. Von den Unternehmen, die Finanzierungslösungen zur Unterstützung der Working Capital Optimierung einsetzen, nutzt bereits jedes fünfte diese vergleichsweise neuen Instrumente. Deren Vorteile liegen vor allem in der flexiblen, auf die jeweiligen Finanzierungsbedürfnisse zugeschnittenen Anwendbarkeit. Zudem können die Lösungen mit geringem Aufwand in die bestehende IT-Landschaft integriert werden. Als weiteres Finanzierungsinstrument wurde Supply Chain Financing genannt. Weitere Finanzierungslösungen, die genannt wurden, stellen Borrowing Base und Finetrading dar. Forderungsverbriefung und Crowd-Lending wurden von den befragten Unternehmen in Zusammenhang mit der Working Capital Finanzierung nicht als relevante Alternativen genannt. (Siehe Abb. 3)

Abb. 3: Nutzung von Finanzinstrumenten zur Working Capital Finanzierung (Mehrfachnennung möglich)



Der Verbesserung des operativen Cashflows kommt im Zusammenhang mit dem Einsatz von Finanzinstrumenten die höchste Bedeutung zu. 50 Prozent der befragten Unternehmen beurteilen dies als „sehr wichtig“. Die Verbesserung der Liquidität wird von 39 Prozent der Befragten als „sehr wichtig“ eingestuft und nimmt in der durchschnittlichen Bewertung den zweiten Rang ein. Effizienzverbesserung in den Prozessen stellt für 61 Prozent der Befragten immerhin ein „wichtiges“ Kriterium dar. (Siehe Abb. 4)

Trotz eines günstigen Finanzierungsumfeldes zeigt sich, dass die Working Capital Optimierung weiterhin ein wichtiges Thema auf der Agenda

mittelständischer Unternehmen darstellt. Und daran wird sich auch künftig nichts ändern: 74 Prozent der Unternehmen geben an, dass der Working Capital Optimierung im Rahmen der kurzfristigen Unternehmensfinanzierung eine „wichtige“ oder „sehr wichtige“ Bedeutung zukommt. (Siehe Abb. 5)

Die Ergebnisse der Befragung zeigen, dass vor allem Finanzierungsinstrumente in der Bedeutung zunehmen werden, die über die Kapitalbeschaffung hinaus einen Zusatznutzen im Hinblick auf die Optimierung des Working Capitals bieten.

Abb. 4: Bedeutung von Motiven zur Working Capital Optimierung

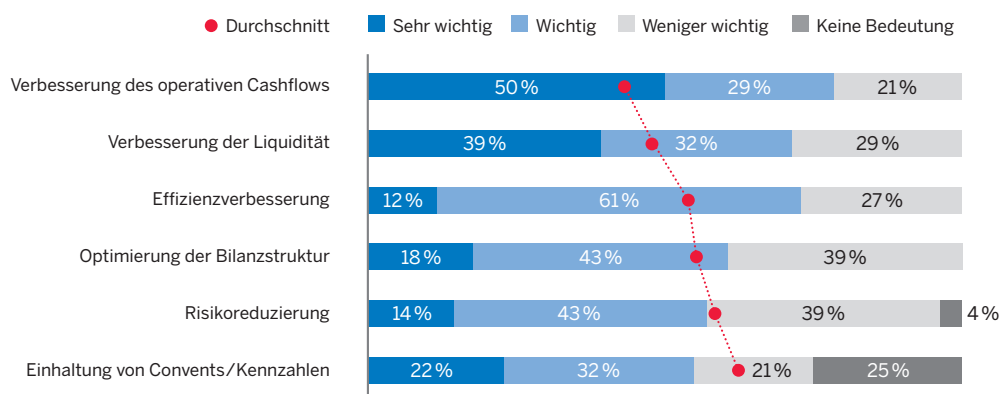
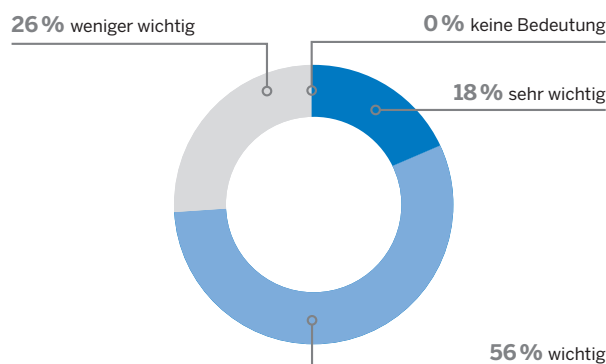


Abb. 5: Künftige Bedeutung des Themas Working Capital Optimierung



SUPPLY CHAIN FINANCE: IM MITTELSTAND BESTEHT NOCH WACHSTUMSPOTENZIAL

Im Zusammenhang mit der Optimierung des Working Capital hat seit einigen Jahren das Supply Chain Financing Einzug in die Finanzierungslandschaft gehalten.

Dabei handelt es sich im engeren Sinne nicht um eine unmittelbare Finanzierung: Den Lieferanten eines Unternehmens wird die Möglichkeit gegeben, ihre Forderung an ein Kreditinstitut zu verkaufen. Hierbei profitieren die Lieferanten von der Bonität ihres Kunden, indem der Forderungsankauf zu günstigeren Konditionen erfolgt, als sie selbst für ihre Finanzierung aufwenden müssen. Für das anbietende Unternehmen ergibt sich ein Finanzierungseffekt, wenn von den Lieferanten im Zuge der Einführung der Supply Chain Finance längere Zahlungsziele verhandelt werden.

Von den befragten Unternehmen gaben 40 Prozent an, dass das Thema Supply Chain

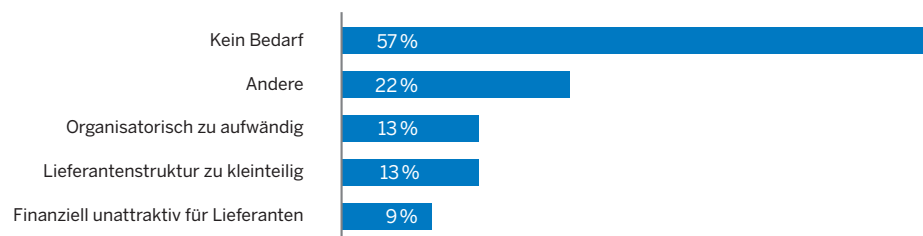
Finance derzeit eine wichtige Bedeutung für sie hat. Zwar haben erst 16 Prozent eine Supply Chain Finance Lösung implementiert, die übrigen Unternehmen haben sich mit der Einführung aber bereits beschäftigt oder prüfen diese gerade. Dies ist vor dem Hintergrund der mittelständischen Struktur der befragten Unternehmen ein hoher Wert, wenn man in Betracht zieht, dass dieses Instrument in der Einführungsphase ausschließlich von Großkonzernen eingesetzt wurde. Insofern hat die Supply Chain Finance Lösung recht schnell den Einzug in den Mittelstand gefunden. So beträgt der Anteil der Befragten, die die künftige Bedeutung von Supply Chain Finance als „wichtig“ oder „sehr wichtig“ betrachten, bereits 54 Prozent.

„Mit Supply Chain Finance wurden wir konfrontiert, als unsere Kunden damit an uns herangetreten sind. Mittlerweile bieten wir unseren Lieferanten unser eigenes Programm an.“

(CFO eines mittelständischen Unternehmens)

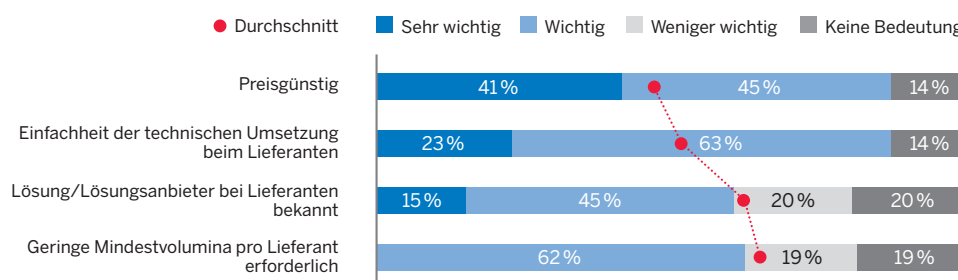
Dass die Verbreitungsquote noch nicht höher ist, hat vielfältige Gründe. Immerhin gab die Hälfte der Unternehmen an, dass sie derzeit keinen Bedarf an dieser Lösung sehen. Die übrigen Hemmnisse sind vielschichtig: 13 Prozent der Unternehmen führen den hohen organisatorischen Aufwand an. Ebenfalls 13 Prozent geben eine zu kleinteilige Lieferantenstruktur an, was im Ergebnis wiederum zu einem höheren Implementierungsaufwand führen kann. Ein weiterer Grund ist, dass die Finanzierungsbedingungen für die Lieferanten nicht interessant sind. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn es sich um finanzkräftige Lieferanten mit guter Bonität handelt. Als weitere Gründe wurden die Blockierung der eigenen Banklimits, zeitlicher Aufwand sowie die Kosten der Finanzierung genannt (jeweils weniger als 10 Prozent). (Siehe Abb. 6)

Abb. 6: Gründe zur Nicht-Implementierung von Supply Chain Finance Lösungen



Für die Anbieter dieser Lösungen besteht vor allem Handlungsbedarf im Hinblick auf die Einfachheit der Umsetzung. Dies bestätigt die Frage nach den Anforderungen an Supply Chain Finance Lösungen: Die „Einfachheit der technischen Umsetzung“ wurde hier als wichtiges Kriterium genannt, in der Wichtigkeit nur übertroffen von der „Preisgünstigkeit“ der Lösung. Dabei ist zu beachten, dass die Einschätzung der Preisgünstigkeit von den Lieferanten und deren Finanzierungskosten beeinflusst wird. (Siehe Abb. 7)

Abb. 7: Anforderungen an Supply Chain Finance Lösungen

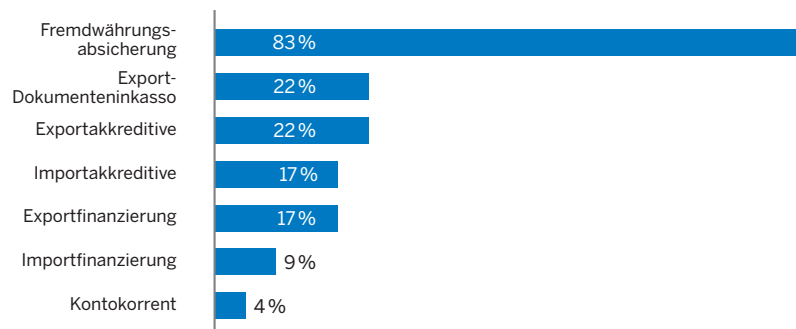


EFFIZIENZ DER ABWICKLUNG IST DIE WICHTIGSTE ANFORDERUNG IM INTERNATIONALEN ZAHLUNGSVERKEHR

Der hohe Exportanteil deutscher Unternehmen stellt für die kurzfristige Unternehmensfinanzierung einen wichtigen Einflussfaktor dar. Dies bestätigen auch die befragten Unternehmen, von denen zwei Drittel den internationalen Zahlungsverkehr als wichtig oder sehr wichtig beurteilen.

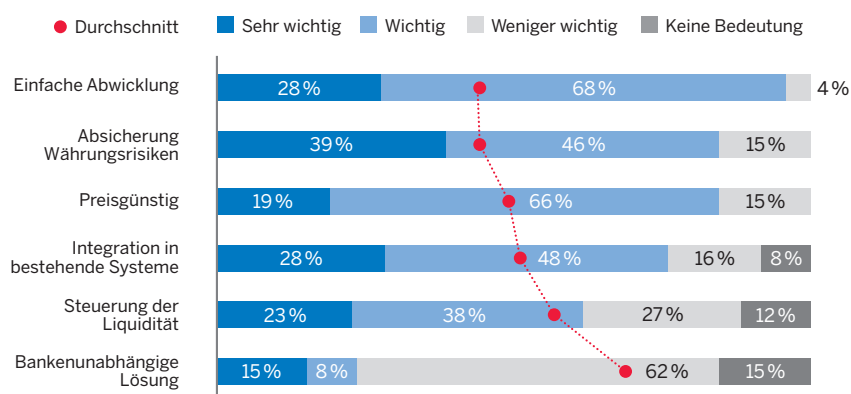
Bei der Abwicklung dominiert dabei das Fremdwährungskonto: 83 Prozent der Befragten setzen dieses im internationalen Zahlungsverkehr ein. Export-Dokumenteninkasso und Exportakkreditive stellen danach die am häufigsten eingesetzten Finanzierungsinstrumente dar. (Siehe Abb. 8)

Abb. 8: Nutzung von Finanzinstrumenten im internationalen Zahlungsverkehr (Mehrfachnennung möglich)



Bezüglich der Anforderungen an Lösungen im internationalen Zahlungsverkehr werden die Aspekte „Einfachheit der Abwicklung“ sowie „Absicherung von Währungsrisiken“ priorisiert. Danach stellt das Thema „Preisgünstigkeit“ gemeinsam mit der „Integration in bestehende Systeme“ die nächstwichtigsten Kriterien dar. (Siehe Abb. 9)

Abb. 9: Anforderungen im internationalen Zahlungsverkehr



Bei der Frage nach möglichen Verbesserungen in der Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs haben die befragten Unternehmen bei keinem der genannten Kriterien einen hohen Verbesserungsbedarf gesehen. Immerhin sieht rund die Hälfte einen Bedarf bei der Verbesserung der Währungsabsicherung und bei der Effizienz der Transaktionsabwicklung.

Die Anbieter von webbasierten Lösungen können in den kommenden Jahren einen wichtigen Beitrag dazu leisten, die Effizienz der Abwicklung zu erhöhen und die Risikosteuerung zu verbessern.

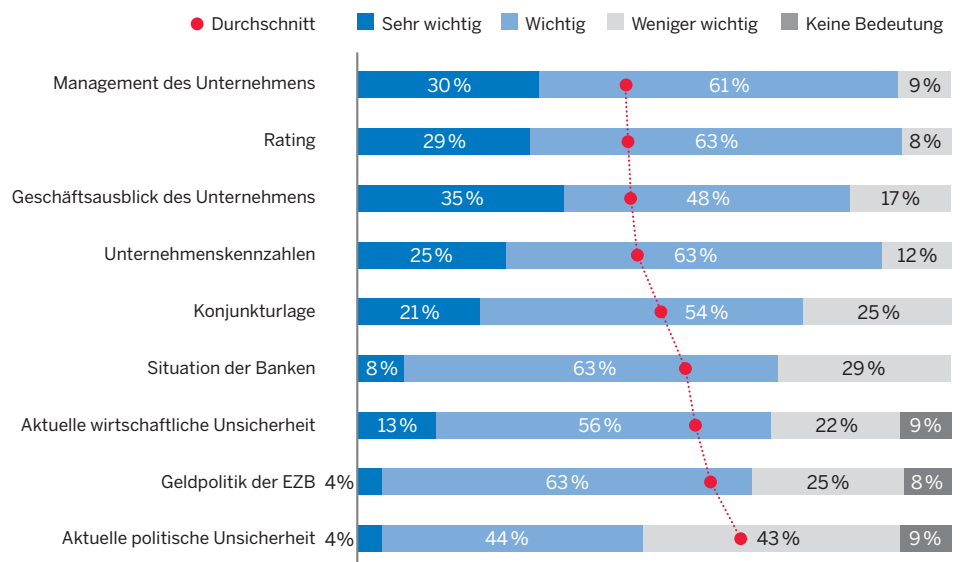
DIE DIVERSIFIZIERUNG IM BEREICH DER KURZFRISTIGEN UNTERNEHMENS-FINANZIERUNG NIMMT ZU

80 Prozent der befragten Unternehmen sehen in der Strukturierung, Sicherstellung und Optimierung der kurzfristigen Unternehmensfinanzierung auch künftig eine wichtige Aufgabe.

Hier zeigt sich, dass trotz der viel zitierten Niedrigzinsphase die Finanzierungskosten im kurzfristigen Bereich weiterhin Relevanz haben. Dies bestätigt sich auch dadurch, dass die befragten Unternehmen den Faktor Preis weiterhin als eines der entscheidenden Kriterien bei der Aus-

wahl des Finanzierungsinstruments heranziehen. Daneben ist für die Unternehmen der Aspekt „Keine Sicherheitenstellung“ wichtig. Dieses Argument dürfte damit im Wettbewerb der alternativen Finanzierungsformen weiterhin eine wichtige Rolle spielen. (Siehe Abb. 10)

Abb. 10: Diese Faktoren beeinflussen die kurzfristige Finanzierung



Bei der Beurteilung der Einflussfaktoren der kurzfristigen Finanzierungsbedingungen für die mittelständischen Unternehmen stellen das „Rating“ und das „Management“ die entscheidenden Faktoren dar. Darauf folgen der „Geschäftsausblick“ und die „Unternehmenskennzahlen“. Den intern beeinflussbaren Größen wird die deutlich größere Bedeutung als den externen Größen beigemessen, und die Unternehmen verlassen sich nicht auf die Fortsetzung des günstigen Finanzierungsumfeldes.

Dies erklärt, dass die Optimierung von Liquidität und operativem Cashflow für die Mehrzahl der Unternehmen weiterhin eine hohe Priorität hat. Für die Anbieter kurzfristiger Unternehmensfinanzierungen bedeutet dies, dass insbesondere Instrumente, die neben der reinen Finanzierungs-

funktion die Optimierung von Liquidität und Working Capital ermöglichen, künftig an Bedeutung zunehmen dürften. Die befragten Unternehmen bestätigen dies mit ihrer Einschätzung, dass insbesondere bankenunabhängige Produkte in ihrer Bedeutung für die kurzfristige Unternehmensfinanzierung zum klassischen Kontokorrent deutlich aufschließen werden.

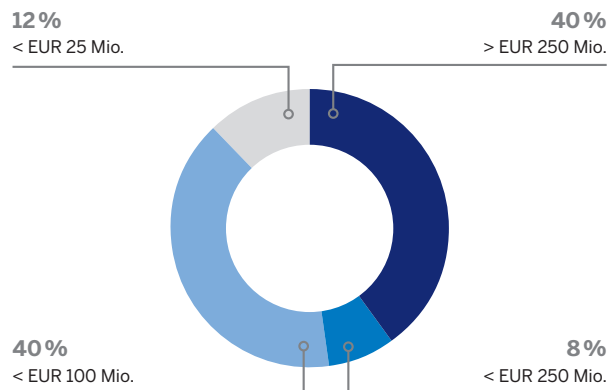
Insgesamt bietet sich den mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, ihre kurzfristige Finanzierung breiter aufzustellen. Dabei werden sich die unterschiedlichen Instrumente eher ergänzen als ersetzen und damit wird der Möglichkeit einer Optimierung im Hinblick auf die individuellen Anforderungen der Unternehmen Rechnung getragen.



STATISTISCHE ANGABEN

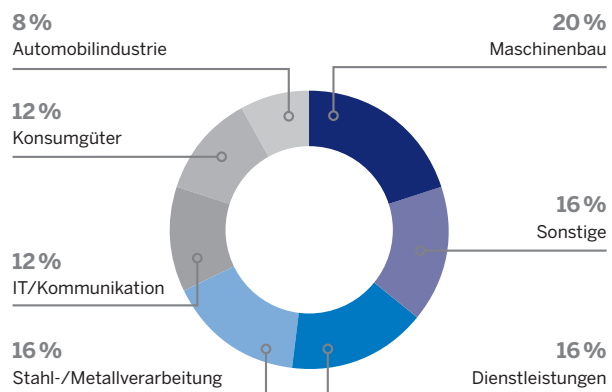
Insgesamt haben 30 Unternehmen an der Befragung teilgenommen. Etwa die Hälfte der Unternehmen erreicht einen Umsatz von 100 Mio. Euro. Der Durchschnittsumsatz der Unternehmen lag bei ca. 200 Mio. Euro.

Abb. 11: Befragte Unternehmen nach Umsatzkategorie



Bei der Branchenverteilung der Unternehmen stellen die Unternehmen des Maschinenbaus und die Unternehmen der Stahl- und Metallverarbeitung die am häufigsten vertretenen Branchen dar. Unter den Sonstigen befinden sich Unternehmen des Einzelhandels, der Elektrotechnik, der Chemie und aus dem Bereich Bau- und Rohstoffherstellung.

Abb. 12: Befragte Unternehmen nach Branche



GLOSSAR

Asset-Backed Securitization:	Finanzierung durch Verbriefung von Forderungen in einem Wertpapier
Borrowing Base:	Kopplung einer Kreditzusage an die Höhe des zu finanzierenden Umlaufvermögens
Factoring:	Verkauf von Forderungen
Finetrading:	Beim Finetrading erwirbt ein Zwischenhändler Waren oder Rohstoffe, verkauft diese mit einem verlängerten Zahlungsziel weiter und übernimmt damit die Zwischenfinanzierung
Off-Balance:	Der Geschäftsvorfall muss nicht in der Bilanz abgebildet werden bzw. führt dazu, dass ein zuvor ausgewiesener Sachverhalt nicht mehr ausgewiesen wird (bspw. beim Verkauf von Forderungen mit Risikoübergang auf den Käufer)
Supply Chain Finance:	Unterbreitung eines Angebotes an Lieferanten, ihre gegenüber dem Unternehmen (Kunde) bestehenden Forderungen an ein Kreditinstitut zu verkaufen und damit einen früheren Zahlungseingang zu realisieren. Der Ankauf erfolgt üblicherweise mit einem Zinsabschlag. Das Angebot einer Supply Chain Finanzierung wird häufig mit einer Ausweitung der Zahlungsziele gegenüber dem Lieferanten verbunden.

HERAUSGEBER DER STUDIE



American Express Global Commercial Services

American Express ist ein global integrierter Zahlungsdienstleister, der seinen Kunden Produkte, Dienstleistungen und Services anbietet, die das Leben bereichern und den Erfolg von Unternehmen fördern.

Der Bereich Supplier Payments bietet Unternehmen Zahlungslösungen, die Zahlungsströme innerhalb einer Lieferkette optimieren und somit Liquidität bankenunabhängig sichern. Die Lösungen harmonisieren die gegenläufigen Zahlungsinteressen von Unternehmen. Durch die Einbindung von American Express werden frühere Zahlungseingänge beim Lieferanten realisiert, während das Zahlungsziel der gewerblichen Kunden gleichzeitig verlängert wird. Internationale Zahlungen werden für mehr als 80 Währungen in über 100 Ländern über eine webbasierte Plattform abgewickelt, um in- und ausländische Lieferanten schneller zu bezahlen.

Weitere Informationen unter: www.americanexpress.de/supplierpayments



ECONUM Unternehmensberatung GmbH

Die ECONUM Unternehmensberatung GmbH berät Unternehmen und öffentliche Institutionen in vielfältigen betriebs- und finanzwirtschaftlichen Fragen.

Mit 30 festangestellten Beratern ist ECONUM an den Standorten Dresden, Hamburg und Ludwigsburg präsent. Die hohe fachliche Kompetenz und Erfahrung der Mitarbeiter bedeutet für die Kunden effizientes Projektvorgehen, maßgeschneiderte und praxistaugliche Lösungskonzepte sowie zielorientierte Unterstützung in der Umsetzung.

ECONUM: Vertrauen – Kompetenz – Umsetzung

American Express Europe S.A. (Germany branch),
Zweigniederlassung Frankfurt am Main,
Theodor-Heuss-Allee 112, 60486 Frankfurt am Main,
Registergericht Frankfurt am Main, HRB 57783

© 03/2019 American Express®