

Wareneinkaufsfinanzierung - Auftragsfinanzierung

Wareneinkaufsfinanzierung - Das Konzept

Die Wareneinkaufsfinanzierung bietet eine dauerhafte Alternative zu den bestehenden Kontokorrentrahmen oder eine Erweiterung der aktuell bestehenden Banklinien.

Gerade durch die enormen Veränderungen, die sich durch „Basel II + Basel III“ (neue internationale Eigenkapitalregeln für Banken) bei der Kreditvergabe der Banken ergeben, ist es für mittelständische Unternehmer wichtiger denn je, sich eine funktionierende Finanzierungsalternative aufzubauen.

Wareneinkaufsfinanzierung als Alternative

Wareneinkaufsfinanzierung bedeutet die Übernahme des Wareneinkaufs durch den Einkaufsfinanzierer für den Kunden, die Warenabnehmer sind.

- Der Warenabnehmer sucht sich dabei seine gewünschten Waren beim Lieferanten aus.
- Der Einkaufsfinanzierer wird informiert und bestellt das Produkt beim Lieferanten.
- Der Einkaufsfinanzierer veräußert das Produkt an den Warenabnehmer und bezahlt den Lieferanten unverzüglich nach Rechnungsstellung unter Inanspruchnahme des Skontos.
- Der Einkaufsfinanzierer übersendet eine Rechnung an den Abnehmer mit einem Zahlungsziel von bis zu 4 Monaten.

Es gibt ein flexibles Gebührensystem, das heißt, dass die Stundungsgebühren für die Verlängerungszeiträume für **den jeweiligen Kunden** gesondert ermittelt werden.

Kosten der Wareneinkaufsfinanzierung - Je nach **Bonität/ Index** und **Umsatzvolumen** sind die Gebühren für jedes Unternehmen individuell, hier ein Beispiel:

Zahlungsziel:		
120 Tage	7,95%	vom Einkaufsvolumen
Skonto bei Zahlung am:		
1. - 30. Tag	4,95%	vom Einkaufsvolumen
31. - 60. Tag	3,95%	vom Einkaufsvolumen
61. - 90. Tag	2,95%	vom Einkaufsvolumen
91. - 120. Tag	0,00%	vom Einkaufsvolumen

Einkaufsfinanzierung ab einem Volumen von **50.000 Euro** darstellbar.

Auftragsfinanzierung

Welche Finanzierung wird ermöglicht?

Die Auftragsfinanzierung ermöglicht die Vorfinanzierung von Geschäftskunden-Aufträgen (B2B) für mittelständische Unternehmen.

Welche Unternehmensmerkmale weisen die Kunden einer Auftragsfinanzierung auf?

Die Kunden Auftragsfinanzierung erzielen einen Umsatz von mehr als 5 Mio. Euro mit wachsender Tendenz. Der zu finanzierende Auftrag gehört zum Kerngeschäft des Unternehmens und die Produkte sind markterprobt und technisch ausgereift. Der Herstellungs- und Absatzprozess ist mit Vorlieferanten, Fremdleistungen und Kunden bereits aus vorherigen Aufträgen eingespielt. Das Unternehmen wächst und weist keine strukturellen Probleme (Umsatzrückgang, gekündigte Bankkredite etc.) auf.

Von welchen Unternehmen wird die Auftragsfinanzierung eingesetzt?

Erfolgreich wachsende Unternehmen können vor der Herausforderung stehen, die die zeitliche Verfügbarkeit der Liquidität mit sich bringt. Im Spannungsfeld zwischen Materialeinkauf, Produktion, Lieferung und Zahlungsziel des Kunden kann ein zeitlicher Liquiditätsengpass entstehen. In diesen Fällen kann das Unternehmen durch den Einsatz der Auftragsfinanzierung Kunden binden, zusätzliche Aufträge annehmen und den Umsatz und Gewinn steigern.

Kosten (individuell, abhängig von eigener Bonitätseinstufung):

- X% Disagio auf den Nennwert der Inhaberschuldverschreibung
- X% p.a. auf die zu finanzierende Auftragssumme
- Finanzierung max. 70% des Auftragsvolumens

Unternehmensvoraussetzungen einer Auftragsfinanzierung:

- Jahresumsatz mindestens 3 Mio. Euro
- Auftragsgröße mindestens 150.000 Euro
- Laufzeit von 1-6 Monate

Freie Mittelverwendung | Jederzeit rückführbar ohne weitere Kosten