

Working Capital reduzieren

Das Working Capital Management ist wieder im Fokus der Unternehmen. Je nach Bedarf eignen sich unterschiedliche Finanzierungsinstrumente. Von Ingo Waltermann

Unternehmen schauen dieser Tage wieder verstärkt auf ihr Working Capital Management. Die geopolitischen Krisen, aber auch die Zinswende machen dies notwendig. Die Frage lautet, wie sich das im Working Capital gebundene Kapital freisetzen lässt. Dies kann dadurch erfolgen, dass Unternehmen Prozesse optimieren. Ein noch größeres Potential bieten jedoch Finanzierungslösungen mit externen Partnern. Eine häufig genutzte Variante des Supply Chain Finance (SCF) ist Reverse Factoring. Je nach Ausgestaltung bieten diese Programme den teilnehmenden Lieferanten und auch dem Abnehmer die Möglichkeit, die Liquidität zu erhöhen und gleichzeitig das Working Capital zu reduzieren.

Beim Reverse Factoring setzt ein Unternehmen ein Programm für seine Lieferanten auf, um eine schnelle Zahlung der Forderungen ihm gegenüber zu gewährleisten. Dabei kauft ein Finanzinstitut die Forderungen der Lieferanten – oftmals gestützt durch eine Bestätigung des Kunden, dass die Forderungen in ausgewiesener Höhe bestehen – und stellt diesen in der Regel 100 Prozent des Forderungswertes umgehend zur Verfügung. Kombiniert der Abnehmer dies mit einer Verlängerung der Zahlungsziele, profitiert auch er von einem positiven Liquiditätseffekt. Ziel solcher Programme ist es, das Working Capital für Lieferanten und den Abnehmer zu verbessern.

Herausforderungen bei SCF

Doch es gibt auch Herausforderungen bei SCF-Programmen. Oftmals handelt es sich um eine hohe Anzahl an

Transaktionen, in denen viele Parteien involviert sind – insbesondere bei einem breit gestreuten Lieferantenportfolio. Daher gilt es, großen Wert auf die Prozesse und eine enge Verzahnung der IT-Systeme von Bank und Kunde zu legen. Kommt eine sehr internationale oder sogar globale Streuung bei den Lieferanten hinzu, gestaltet es sich für den Finanzpartner herausfordernd, die Lieferanten anzubinden.

»Die enge Verzahnung von Prozessen und die Vielzahl an Verträgen erfordern viel Vertrauen.«

Die enge Verzahnung von Prozessen und die Vielzahl an Verträgen zwischen Lieferanten und SCF-Anbieter sowie zwischen Abnehmer und SCF-Anbieter erfordern daher viel Vertrauen und bedeuten in der Regel eine langfristige Bindung zwischen den Parteien.

Neben der ursprünglichen Variante, dass eine Bank das Programm sowohl finanziert als auch administriert, haben sich schnell syndizierte Programme ergeben, um bei größeren Volumina die Finanzierung und das Risiko auf mehrere Schultern zu verteilen. Die führende Bank übernimmt dann die Abwicklung und andere Banken beteiligen sich am Risiko sowie an der Finanzierung. Im Laufe der Zeit haben sich dann sogenannte Plattformen gebildet – meist von

Fintechs entwickelt –, deren primäre Kompetenz darin liegt, Prozesse und Administration zu automatisieren. Eine oder mehrere Banken und auch Investoren können in ausgewählte Programme investieren.

Mehrere Varianten

Welche Variante für ein Unternehmen die richtige ist, liegt in den spezifischen Charakteristika eines potentiellen Programms. Ist das Volumen von nur einer Bank darstellbar und sind die Onboarding-Kapazitäten der Bank ausreichend für die Lieferantenstruktur, ist ein bilaterales Programm mit einer Bank eine gute Lösung. Möchte das Unternehmen das Volumen und zu vergebende Geschäftspotential auf mehrere Finanzierungspartner verteilen, kann eine syndizierte Lösung sinnvoll sein.

Erfordert die Struktur des Programms einen hohen Automatisierungsgrad und/oder ist es einem Unternehmen wichtig, möglichst unabhängig von einem potentiellen Bankpartner zu sein, kann es Sinn machen, die Möglichkeiten und Kompetenzen einer Plattform auszuloten.



Ingo Waltermann

ist Business Manager Receivables Finance, Corporate Banking Sales bei der SEB.

ingo.waltermann@seb.de