

# Neue Ideen für die Finanzierung

Der Kredit der Hausbank ist der klassische Weg zu frischem Kapital, doch innovative Plattformen und Handelspartner forcieren den Wettbewerb.



**D**er Einzelhandel atmet auf. Die Lockerungen coronabedingter Einschränkungen lassen die Branche auf ein Comeback hoffen. „Die positiven Triebkräfte für wirtschaftliches Wachstum und privaten Konsum gewinnen die Oberhand über die Bremskräfte“, meint Olaf Petersen. Der Geschäftsführer und Researcher des Einzelhandelspezialisten Comfort sieht im Mix eines stabilen Arbeitsmarktes und in gewachsenen Sparguthaben den idealen Nährboden für kommende Geschäfte. Auch andere mittelständische Sektoren wie das Handwerk sehen dank gut gefüllter Auftragsbücher einen Lichtstreif am Horizont. Und Fritzi Köhler-Geiß, die Chefvollkswirtin der KfW, prognostiziert, dass sich die Lage in Deutschland stabilisieren wird: „Wir erwarten für den Sommer einen Wachstumsschub, der

vor allem vom privaten Konsum getragen wird.“ Wachstum gibt es indes nicht umsonst. Investitionen in den Betrieb sind notwendig, um beispielsweise neue Kassensysteme, weitere Fahrzeuge oder Lagerbestände zu ordern – oder um Ausgaben wie die weiter steigenden Personalkosten abzudecken. Bei der Wahl der Finanzierungsinstrumente griffen Unternehmen während der Pandemie vermehrt auf Darlehen oder bestehende Reserven zurück. Nach wie vor zählen Bankkredite zu den beliebtesten Finanzierungsformen von Unternehmen. Aus Sicht des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes haben sich stabile Hausbank-Beziehungen in der Krise bewährt: Allein in den ersten zehn Wochen der Pandemie im Jahr 2020 wurden in den Sparkassen über 1,4 Millionen Beratungsgespräche mit gewerblichen Kunden geführt. Insgesamt haben

die Sparkassen im vergangenen Jahr Unternehmen und Selbstständigen neue Kredite in Höhe von 106,4 Milliarden Euro zugesagt. Das sind 13,1 Milliarden Euro oder 14,1 Prozent mehr als im Vorjahr.

### Mit spitzer Feder rechnen

Doch 43 Prozent der deutschen Unternehmen beurteilen ihre Finanzierungssituation dennoch als problematisch, wie eine Konjunkturumfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags im Juni offenbarte. Knapp jede vierte der mehr als 27.000 befragten Firmen beklagte einen Eigenkapitalrückgang, etwa jede fünfte berichtete über Liquiditätsengpässe. Im Handel sehen die Zahlen nicht viel besser aus: Den Kfz-Bereich ausgeklammert, werten rund 68 Prozent der Großhändler ihre Finanzlage als unproblematisch, doch nur 48 Prozent der Einzelhändler. ▶

#### STAATLICHE FÖRDERKREDITE

### ▶ So hilft die öffentliche Hand

- ▣ ERP-Kapital für Gründung  
(max. 500.000 Euro)
- ▣ ERP-Gründerkredit Universell  
(reduzierter Zinssatz von 1 bis 2,12 % p. a.)
- ▣ KfW-Schnellkredit  
(bis 10 Jahre Zeit für Tilgung, max. 1,8 Mio. Euro)
- ▣ KfW-Unternehmerkredit  
(reduzierter Zinssatz von 1 bis 2,12 % p. a.)
- ▣ ERP-Beteiligungsprogramm für KMUs  
(max. 2,5 Mio. Euro)
- ▣ ERP-Regionalförderungsprogramm für KMUs  
(ab 0,04 % eff. Jahreszins, max. 3 Mio. Euro)
- ▣ INVEST – Zuschuss für Wagniskapital  
des Bundesamts für Wirtschaft und  
Ausfuhrkontrolle

Quelle: Der Handel



© LED Technics

**” Dank der Beratung entschieden wir uns für eine als Working Capital bezeichnete Betriebsmittelfinanzierung.“**

**Andreas Kreuss**

Geschäftsführer von LED Technics Germany

Gesamtwirtschaftlich betrachtet, zeigt eine Analyse der staatlichen Förderbank KfW, dass das Kreditneugeschäft im zweiten Quartal um neun Prozent gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen ist. Alternative Finanzierungsarten wie Leasing, Mietkauf, Sale-and-Lease-Back oder Factoring zeigen hingegen einen Aufwärtstrend. Allein 2020 stieg die Nutzung um fast zehn Prozent im Vergleich zur Befragung im Vorjahr, wie eine Studie der Finanzierungsplattform Compeon zeigt.

Wie sich Finanzierungsvorhaben aktuell in der Praxis lösen lassen, schildert Andreas Kreuss, Geschäftsführer von LED Technics Germany. Sein Unternehmen sorgt als Hersteller mit Direktvertrieb für gute und energieeffiziente LED-Beleuchtung in Hallen, Büros und im Außenbereich. Dazu gehören auch große Elektronik-Fachgeschäfte mit ihren Ladenflächen oder Kunden aus dem industriellen Bereich, die ihre Werkhallen für den Schichtbetrieb rüsten. Im

Zuge der Corona-Pandemie hatte der Fachhändler auch mit Lieferengpässen bei technischen Bauteilen zu kämpfen.

**Online-Finanzierungen nehmen zu**

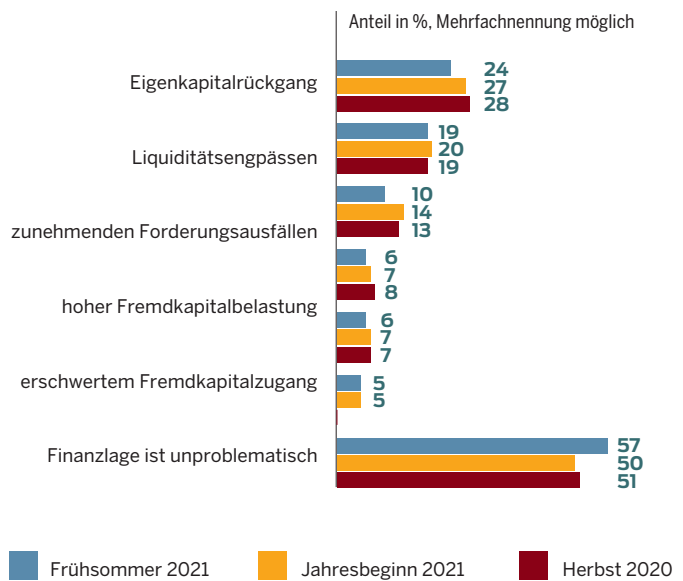
Um die eingehenden Umrüstungsaufträge zeitnah erfüllen zu können, überlegte er, den Lagerbestand zu erhöhen. Denn das Geschäft brummt: „Viele Unternehmen wollten die frühen coronabedingten ‚Ruhezeiten‘ für eine technische Aufrüstung nutzen; spätestens ab dem dritten Quartal zog dann die Konjunktur in der Industrie wieder deutlich an und damit auch die Investitionsbereitschaft“, blickt Kreuss zurück, der in dieser Situation nicht nur Liefersicherheit garantieren, sondern das langfristige Unternehmenswachstum fortführen wollte.

Für die Finanzierung der Warenbestände wandte sich der Unternehmer an eine Online-Plattform für gewerbliche Finanzierungen. Der Vorteil: Diese Anbieter bündeln zumeist eine Reihe unter-

schiedlicher Finanzprodukte, die im Unternehmenskontext eine wichtige Rolle spielen. So erhalten Firmen beispielsweise neben Darlehen auch spezialisiertere Finanzierungslösungen wie Leasing, Mietkauf oder Factoring. Bei den gängigen Online-Plattformen in Deutschland werden mit einer Finanzierungsanfrage gleich mehrere potenzielle Geldgeber angesprochen, die dann ein Angebot abgeben können.

Auf diese Weise erhält das anfragende Unternehmen einen Vergleich der Konditionen, für die es sonst jeden Anbieter einzeln ansprechen müsste. Ein Aufwand, der sich vor allem zeitlich widerspiegelt. Wirtschaftlich gut aufgestellte Unternehmen profitieren auf diese Weise von einer ganzen Reihe von Angeboten und können mithilfe der Plattformen unterschiedliche Finanzierungsinstrumente anfragen. Banken und Finanzdienstleister bewerben sich bei Firmen, um die Mittelbeschaffung durchzuführen – so entsteht eine Konkurrenzsituation zwischen den Anbietern ▶

**Die aktuelle Finanzlage der Unternehmen ist geprägt von ...**



Quelle: DIHK-Konjunkturumfrage – Frühsommer 2021

# Mehr Flexibilität mit „Später Bezahlen“-Angeboten

Der Online-Handel ist relevanter denn je und setzt seinen Erfolgskurs fort. Auch auf Händlerseite vergrößert sich der Markt. PayPal ermöglicht beiden Seiten beim Shopping nun noch flexibler zu sein.



Die Umsätze des Online-Handels steigen konstant, doch auch die Bedürfnisse der Kunden bezüglich des Einkaufserlebnisses verändern sich. Je einfacher, sicherer und flexibler sich dieser gestaltet, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Kunden ihren Einkauf abschließen. Einen entscheidenden Beitrag hierzu können Händler mit den „Später Bezahlen“-Angeboten von PayPal leisten.

## Die „Später Bezahlen“-Angebote im Überblick

Flexible Zahlungsangebote eröffnen Händlern die Chancen auf größere Warenkörbe und eine höhere Konversionsrate und das ohne zusätzlichen Aufwand oder Kosten. Dazu gehört beispielsweise die **PayPal Ratenzahlung**, mit der Kunden ihren Einkauf komfortabel und einfach in monatlichen Raten bezahlen können.<sup>1</sup> Bei einem Warenkorbwert zwischen 99 und 5.000 Euro können Kunden den Kaufbetrag flexibel in 3, 6, 12 oder 24 Monatsraten zahlen. Kauft ein Kunde etwas per PayPal Ratenzahlung, erhält der Händler den vollständigen Betrag sofort. PayPal erledigt die Abwicklung mit dem Kunden und trägt das komplette Risiko. Händler können darüber hinaus in ihrem Shop mit kostenlosen dynamischen Bannern von PayPal auf die **PayPal Ratenzahlung** aufmerksam machen. Teilweise konnten Händler ihre Ratenzahlungsumsätze dadurch verdreifachen.<sup>2</sup> Zudem können Händler – gegen

eine Gebühr – ihren Kunden eine 0 %-Finanzierung anbieten.<sup>3</sup> In den kommenden Monaten führt PayPal außerdem die neue Option **Bezahlung nach 30 Tagen** ein. Kunden können die Bezahlung nach 30 Tagen zukünftig nach dem Einloggen in ihr PayPal-Konto auswählen<sup>1</sup>. Der Händler erhält den Kaufpreis direkt. PayPal zieht die Zahlung nach 30 Tagen per Lastschrift vom Konto des Kunden ein.

Die „Später Bezahlen“-Angebote sind automatisch bei der Bezahlung mit PayPal verfügbar: Die PayPal Ratenzahlung und die **Bezahlung nach 30 Tagen** sind für den Händler kostenfrei, auch eine Integration ist nicht nötig.

Damit Händler früh im Zahlungsprozess auf die zur Verfügung stehenden Finanzierungsmöglichkeiten aufmerksam machen können, führt PayPal in den kommenden Monaten einen „**Später Bezahlen**“-Button ein. Händler können diesen einfach in ihrem Onlineshop integrieren und ihren Kunden zusätzlich zum PayPal-Bezahlbutton anbieten. Per Klick auf den Button gelangen PayPal Kunden direkt zu den „Später Bezahlen“-Optionen in ihrem PayPal-Konto.

## ALTERNATE: Höhere Warenkörbe durch finanzielle Flexibilität

Welche Vorteile die Nutzung von „Später Bezahlen“-Angeboten für Händler und Kunden schafft, zeigt der E-Commerce Pionier ALTERNATE. ALTERNATE war 1997

eines der ersten Unternehmen in Deutschland, die den neuen Absatzkanal Onlineshop für sich erschlossen. „Wir haben damals hauptsächlich IT-Produkte vertrieben. Folglich war unsere Zielgruppe sehr technikaffin“, erinnert sich Thorsten Albers, Vertriebsleiter bei ALTERNATE. „Deswegen haben wir uns als einer der ersten Anbieter entschlossen, dass wir mit unserem Sortiment ins Internet gehen.“

Auch bei „Später Bezahlen“-Angeboten war ALTERNATE Vorreiter. Als einer der ersten Händler überhaupt bot ALTERNATE die Ratenzahlungsoption von PayPal an und nutzte so die Chance auf beachtliches Umsatzwachstum. „Wir haben innerhalb von zwei Wochen ein Volumen erreicht, wofür wir normalerweise zwei Monate benötigten“, sagt Albers. Die Möglichkeit zur Ratenzahlung habe zu einem deutlichen Anstieg des durchschnittlichen Warenkorbwertes geführt – diese Erfahrung machen auch viele andere Händler. Denn, Kunden erwarten einen durchgehend reibungslosen und an ihre individuellen Bedürfnisse angepassten Zahlungsprozess, den PayPal künftig mit einem noch größeren Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten unterstützt.



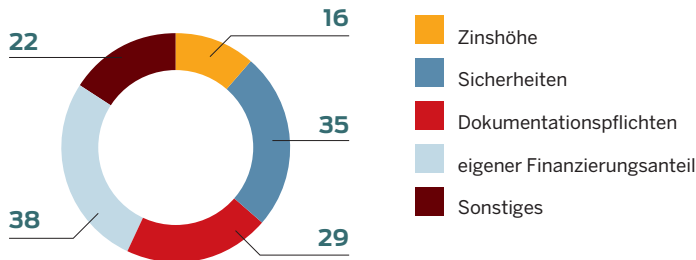
<sup>1</sup> Vorbehaltlich Kreditwürdigkeitsprüfung.

<sup>2</sup> PayPal Händler Fallstudie 2020 mit 180 Händlern.

<sup>3</sup> Für einige Branchen ist die PayPal Ratenzahlung nicht verfügbar, sowie z.B. für Tickets, Gutscheine und digitale Inhalte.

## Unternehmen nennen folgende Hürden für die Finanzierung ihrer Geschäfte

in %, Mehrfachnennung möglich



Quelle: DIHK-Konjunkturumfrage – Frühsommer 2021

von Kapital. Der Unternehmer ist nicht mehr derjenige, der um etwas bittet, sondern wird zum echten Kunden, um den Banken & Co. wirklich buhlen müssen.

### Finanzierungsmix bringt Handlungsfreiheit

LED Technics Germany benötigte nicht nur einen möglichst schnellen Zugang zu externen Finanzquellen, sondern auch einen Anbieter, der das Geschäftsmodell des Herstel-

lers und Händlers adäquat bewerten und mit den nötigen finanziellen Mitteln ausstatten konnte. „Dank der Beratung der Online-Plattform entschieden wir uns schließlich für eine als Working Capital bezeichnete Betriebsmittelfinanzierung, um das Aufstocken unserer Warenbestände während der Pandemie zu finanzieren“, berichtet Geschäftsführer Kreuss. Dank solcher Darlehen mit einer Laufzeit zwischen meist drei und

fünf Jahren senken Händler ihre Finanzierungskosten im Verhältnis zur Verwendung des Kontokorrentkredits und können gleichzeitig oft Skontovorteile nutzen, da die Rechnungen bei den Herstellern direkt beglichen werden können. „Unternehmen sollten sich bei der Wahl der Finanzierung auch mit spezialisierten Beratern zusammentun, die einen guten Überblick über die angebotenen Finanzierungsprodukte haben. So können beispielsweise Händler die ideale Finanzierungsform für das jeweilige Vorhaben beziehen und damit oft günstiger und effizienter finanzieren“, empfiehlt Stefan Nitsche, Berater bei der Finanzierungsplattform Compeon.

Eine weitere Finanzierungsmöglichkeit bieten B2B-Onlinehändler, die im Zuge der Digitalisierung zunehmend zu Kreditanbietern mutieren. Sie bieten ihren Kunden nicht nur den regulären Produktkauf, sondern unterstützen sie bei ihrem Cash-Flow-Management und mit kurzfristigen finanziellen Hilfen. „B2B-Plattformen und -Onlinehändler erweitern ihre Services durch Cash-Flow-Management und auch kurzfristige finanzielle Hilfen“, sagt Jan Enno Einfeld, Ge-



© Shutterstock / Igot Samoilik



schäftsführer des Berliner Fintechs Finiata. Konkret bedeutet dies, dass sie ihren Unternehmenskunden „On-Top“-Funktionen anbieten, um beispielsweise ihre Probleme mit dem Betriebskapital in den Griff zu bekommen oder bei Engpässen Zugang zu kurzfristigen Krediten zu erhalten.

### Reserven verbessern Kreditchancen

„Dank digitaler Finanzdienstleistungen kann der Service ganz einfach von Software übernommen werden“, erläutert Einfeld, „so bröckelt das Monopol des Bankwesens, und Händler können vermehrt selbst digitale Finanzdienstleistungen anbieten – und ihren Kunden das Ärgernis der Finanzierungsfrage ersparen. Händler haben durch diese Embedded-Finance-Dienstleistungen (s. Kasten) somit auch direkten Einfluss auf die Kundenzufriedenheit, halten die Kaufkraft der Kunden aufrecht und steigern so ihren Umsatz.“ Die Nachfrage ist hoch: Laut einer Umfrage von Inverto, einer Tochtergesellschaft der Boston Consulting Group, ist Working-Capital-Management durch Corona

bei 72 Prozent der befragten Unternehmen aus der fertigen Industrie stärker in den Fokus gerückt. Einziger Wermutstropfen: Diese Services beziehen sich nur auf den Online-Handel.

Gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten, wie jetzt während der immer noch andauernden Corona-Pandemie, zeigt sich, dass Unternehmen von zwei Maßnahmen besonders profitieren: zum einen, ihre Finanzierungsstruktur auf ein möglichst breites Fundament zu stellen, und zum anderen, zugleich einen Finanzierungsmix über das klassische Bankdarlehen hinaus zu nutzen. „Dies erhöht den finanziellen Handlungsspielraum, minimiert die Abhängigkeit von einzelnen Finanzdienstleistern und sorgt dafür, dass die Reserven im Unternehmen verbleiben und nur für absolute Notfälle herhalten müssen“, unterstreicht LED-Technics-Germany-Geschäftsführer Kreuss. „Denn Firmen, die noch Kapital in Form von Reserven im Unternehmen halten, verbessern damit auch ihre Chancen bei externen Kreditgebern wie Banken.“

CHRISTIAN EULER

“B2B-Plattformen und -Onlinehändler erweitern ihre Services durch Cash-Flow-Management und auch kurzfristige finanzielle Hilfen.“

Jan Enno Einfeld

Geschäftsführer Finiata



# 3 FINANZIERUNGEN Innovationen, die Sie kennen sollten

#### Finetrading

ist eine Wortschöpfung aus den Begriffen Finance und Trading und bietet vor allem kleinen und mittleren Firmen bankenunabhängige Lösungen. Finetrader kaufen im Auftrag von Unternehmen deren Einkäufe, bezahlen die Lieferanten und verkaufen anschließend die Ware an den Händler weiter. Sie finanzieren die verhandelte Bestellung vor. Dienstleister wie aifinyo, Compeon und entrafin fungieren als Zwischenhändler für Kunde und Lieferant. Die individuellen Gebührensätze bemessen sich unter anderem nach Einkaufsvolumen, Bonität und Laufzeit.

#### Embedded-Finance-Dienstleistungen

haben viele Farben und Formen. Sie umfassen praktisch sämtliche digitalen Finanzdienstleistungen, die mittels Technologie in das eigene Angebot eingebettet werden. Das können Kurzeitkredite am Point of Sale sein, aber auch Payment-Systeme oder Versicherungen. Eine Studie der Solarisbank und des Handelsblatt Research Institutes zeigte im April: 61 Prozent der Deutschen würden Finanzdienstleistungen von Online-Shops beziehen.

#### Beim Direct Lending

entsteht die Vertragsbeziehung direkt zwischen Kreditgeber (meist private und institutionelle Investoren) und den Unternehmen. Dies ermöglicht eine langfristige bankenunabhängige Finanzierung, gerade auch in angespannten Zeiten. Dank der direkten Beziehung profitieren beide Seiten von besseren Konditionen. Private-Debt-Finanzierungen stehen zunehmend auch mittelständischen Unternehmen für klassische Wachstums-, Investitions- und Unternehmensfinanzierungen zur Verfügung.