

D

Trend: Liquidität

Zahlungsfähig bleiben

► **Wenn in der Vorweihnachtszeit** der Umsatzturbo pünktlich zündet, wird der Jahresabschluss gut – das ist die Maxime jedes E-Commerce-Unternehmers, vor allem im B2C-Geschäft. Doch damit es mit dem Geldsegen zu Weihnachten klappt, braucht es eine langfristige und sorgfältige Vorbereitung. Sie betrifft nicht nur die Warenbestellung, sondern bedarf auch einer vorausschauenden Finanzierungs- und Liquiditätsplanung.

Nur wenige E-Commerce-Betriebe dürfen sich in der komfortablen Situation befinden, von Frühjahr bis Herbst die Beschaffung ihrer Waren im In- und Ausland aus eigenen Mitteln zu finanzieren. Falls doch, könnten sie den Geldspeicher, der sich in den Wochen vor Weihnachten füllt, für Einkäufe in der nächsten Saison nutzen. Für viele ist das aber nur ein Traum.

Der Alltag sieht anders aus. Unternehmer, Einkaufsleiter und CFOs müssen sich regelmäßig damit befassen, wie sie die Höhen und Tiefen des Saisongeschäfts managen, um Liquidität

und Zinskosten optimal in Einklang zu bringen. Besonders für Import-orientierte E-Commerce-Unternehmen ist es schwer. Sie stehen bei der Finanzierung vor anderen Anforderungen als bei der Inlandsbeschaffung. Denn sie lässt sich in der Regel über einen Mix aus Lieferanten- und Kontokorrentkrediten finanzieren.

Wer aber etwa in China einkauft, weiß, dass Lieferantenkredite im Exportgeschäft kaum existieren. Das bedeutet: Eine Anzahlung wird bei der Bestellung, der Rest bei Übergabe der Fracht fällig – übliche Kondition für China-Importeure. Kurzfristige Nachbestellungen, wie bei inländischen Lieferanten flexibel möglich, gibt es beim Import zu vertretbaren Kosten kaum.

Nun heißt es, rechnen und planen, bei der Bestellmenge wie auch Finanzierung. Bankenunabhängige Finanzierungsinstrumente können dabei helfen, bei herausfordernden saisonalen Schwankungen die Liquidität zu sichern, etwa mit Finetrading. Der Finanzierer steigt als Zwischenhändler in das Han-

delsgeschäft ein und gewährt dem Abnehmer ein bis zu sechs-monatiges Zahlungsziel. Gerade in der Beschaffungs- und Importfinanzierung gewinnt dieses Modell zunehmend an Bedeutung.

Händlern mit stark schwankendem Liquiditätsbedarf bringt die Diversifizierung in der Finanzierungsstrategie große Vorteile. Wenn sie nicht nur auf Bankkredite setzen, sondern je nach Bedarf noch bankenunabhängige Optionen wie Fintetrading oder Factoring nutzen, können sie ihre Liquidität verbessern und bei Bedarf auf einen flexiblen Werkzeugkoffer an Finanzierungs-Tools zugreifen.

Nach Weihnachten ist vor Weihnachten: Wer im kommenden Jahr seine Finanzierungspalette erweitert, kann den Herausforderungen des Saisongeschäfts mit einer Portion Gelassenheit entgegensehen und sich dank alternativer Möglichkeiten so manchen Bittstellergang zur Hausbank ersparen. ||

Dirk Oliver Haller,
Gründer und Geschäftsführer DFT Deutsche Finetrading
Foto: DFT Deutsche Finetrading

