

Hohe Kosten hemmen die Digitalisierung im Handel - Finetrading schafft Liquidität

Finanzkommunikation
& Finanzierung

Von Dirk Oliver Haller

Der deutsche Fach- und Einzelhandel befindet sich in einer epochalen Umbruchphase: Die Transformation von stationärem Handel zum Onlinehandel sowie die zunehmende Marktmacht großer Handelsketten sind vor allem für kleinere Einzelhändler eine immense Herausforderung. Wer sich auf Dauer im schärfer werdenden Wettbewerb halten will, braucht innovative Strategien für das stationäre und digitale Geschäft. Allerdings stehen gerade kleinere Handelsunternehmen vor hohen Hürden, wenn es um die Erschließung des Onlinehandels als zusätzlichen Vertriebskanal geht. Das zeigt die aktuelle Einzelhandelsstudie 2017, die gemeinsam vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und der Universität Regensburg erstellt wurde.

Während mehr als die Hälfte der großen Handelsbetriebe einen eigenen Onlineshop betreibt, liegt der Anteil der Shopbetreiber im Segment der kleinen Händler bei lediglich 30 Prozent. Dabei sehen Experten die besten Zukunftsaussichten für Handelsunternehmen in der Verknüpfung von stationärem und digitalem Handel – ein Fakt, der auch von bislang ausschließlich stationär agierenden Händlern durchaus wahrgenommen wird: Jeder vierte Befragte erwartet auf Sicht der nächsten fünf Jahre rückläufige Umsätze im klassischen Ladengeschäft.

Kleinere und mittelständische Händler unter Druck

Doch die Einführung des Onlinehandels als zweites Standbein ist für Händler oft nur mühsam zu bewerkstelligen. Noch vor Zeitmangel und fehlenden personellen Ressourcen stehen die hohen Kosten ganz oben auf der Rangliste der Hindernisse beim Aufbau eines Onlineshops. Gut sechs von zehn Befragten gaben an, dass hohe Kosten ein wichtiges oder sehr wichtiges Kriterium dafür gewesen seien, vorerst auf die Einrichtung einer Onlinepräsenz zu verzichten. Gerade aus Sicht kleinerer und mittelständischer Handelsunternehmen, deren Margen, aufgrund des immer schärferen Wettbewerbs, mehr denn je unter Druck stehen, erscheint das Kostenargument plausibel. Doch wer nicht investiert, riskiert auf lange Sicht den Verlust von Marktanteilen und gefährdet möglicherweise sogar die Zukunftsfähigkeit seines Betriebs.

Moderne Einkaufsfinanzierung schafft Liquidität für notwendige Investitionen

Für Händler gilt es daher Wege zu finden, um die Ertragslage und Liquidität des Unternehmens so zu optimieren, dass für die Finanzierung von Online-Investitionen ausreichende Eigenmittel zur Verfü-



Dirk Oliver
Haller

Deutsche
Finetrading AG
Vorstand

gung stehen. Ein bedeutsamer Ansatzpunkt ist hierbei die Einkaufsfinanzierung – immerhin sind im Warenbestand häufig liquide Mittel in beträchtlicher Höhe gebunden. Das gilt vor allem dann, wenn der Händler vorwiegend saisonale Produkte anbietet und einige Monate zwischen Beschaffung und Verkauf zwischenfinanzieren muss. Erschwerend kommt oft hinzu, dass kleine Händler im Einkauf weitaus engere Zahlungsziele vorgegeben bekommen als Großabnehmer, die ihre Marktmacht auch beim Aushandeln der Zahlungskonditionen ausspielen können.

Liquidität kann durch Finetrading erhöht werden

Mit Finetrading als einfach zu handhabendem Finanzierungsinstrument können auch kleinere und mittelständische Handelsbetriebe ihre Einkaufskonditionen verbessern und Liquidität generieren. Der Finetrader schaltet sich dabei als Zwischenhändler ein, bezahlt die Rechnung des Lieferanten sofort und gewährt dem Händler ein bis zu sechsmonatiges Zahlungsziel. Doppelter Vorteil: Dank der großzügig bemessenen Zahlungsfrist kann der Händler nicht nur die liquiden Mittel erhöhen, sondern die Sofortzahlung durch den Finetrader in der Konditionenverhandlung mit dem Lieferanten als Argument einsetzen. „Nun gilt es die richtigen Antworten zu finden, um langfristig im Wettbewerb bestehen zu können“, schreiben die Autoren der Einzelhandelsstudie. Eine der Antworten ist der Einsatz moderner Finanzierungsinstrumente wie Finetrading, um für die mit der Digitalisierung verbundenen Investitionen, Liquidität zu schaffen. Und das gilt letztendlich für den Handel genauso wie für die Industrie.

„Finetrading ist ein modernes Finanzierungsinstrument, um für die, mit der Digitalisierung verbundenen Investitionen, Liquidität zu schaffen. Und das gilt letztendlich für den Handel genauso wie für die Industrie.“

Mehr zur Projektfinanzierung mit Finetrading am 1. Februar 2018 auf unserer Veranstaltung

Zeitgemäße Finanzierung ohne klassische Sicherheiten - Investitionen in die Digitalisierung finanzieren - neuer Umgang mit Lieferantenkrediten

Flexible Projektfinanzierung mit Finetrading

Eine bankenunabhängige Lösung im nationalen sowie internationalen Projektgeschäft



Dirk Oliver Haller
Vorstand

**Deutsche
Finetrading AG**

Kurzprofil Deutsche Finetrading

Die Deutsche Finetrading AG (DFT AG) ist ein Familienunternehmen in Ladbergen bei Münster mit langjähriger Erfahrung im Segment der Wareneinkaufsfinanzierung, dem sog. Finetrading. Die Finanzierung des Wareneinkaufs eignet sich ab einem Finanzierungsbedarf ab 50.000 Euro. Die DFT liefert individuelle Finanzierungslösungen und arbeitet mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern Hand in Hand. Durch die langjährige Erfahrung bietet die DFT schnelle, effiziente und flexible Prozesse an. *Quelle: Deutsche Finetrading AG. dft-ag.de*