

Nikolaus Hilgenfeldt, Myos

Finanzierungsmöglichkeiten für Händler:innen

Das Wichtigste im Überblick

- ✓ Mit einer Finanzierung vermeidest Du Lieferengpässe und Out of Stock
- ✓ Du hast Liquidität für neue Produkte und Bestellungen
- ✓ Das Geld kannst Du als PPC- und Marketing- Budget verwenden

1. Finanzierungsarten

1.1 Eigenkapital (z.B. Freunde & Verwandte, Business Angels)

Eigenkapital ist der Kapitalteil eines Unternehmens, der sich aus eigenen finanziellen Mitteln zusammensetzt. Du verkaufst also ein Stück Deiner Firma gegen Kapital.

Vorteile

- + Auch bei sehr frühem Stand des Unternehmens verfügbar
- + Keine Zinsen oder Gebühren
- + Keine Bürgschaften oder Haftung

Nachteile

- Extrem teuer (Kosten = Teil des Unternehmens, inkl. zukünftiger Gewinne)
- Potentielle Belastung der Beziehung mit Investor, falls es schief geht
- Vorsicht Steuerfalle: Nachzahlung aufgrund von Schenkungen und entgangenen Steuereinnahmen möglich

1.2 Bankkredit (z.B. eine Kreditlinie bei Deiner Hausbank)

Du erhältst einen Kredit von der Bank oder einem Kreditinstitut. Deine Kreditwürdigkeit dient dazu als Grundlage.

Vorteile

- + Sehr günstig
- + Große Auswahl und Vergleichsmöglichkeiten
- + Je nach Kreditinstitut persönliche:r Ansprechpartner:in vor Ort

Nachteile

- Geringes Verständnis für Dein Business, für junge Unternehmen oft nicht verfügbar
- Starre Strukturen und lange Entscheidungswege
- Persönliche Haftung und fixe Zahlungsziele

1.3 Finetrading (Wareneinkaufsfinanzierung)

Beispielhafte Anbieter: VAI, aifinyo

Finetrader agieren als Zwischenhändler zwischen Lieferanten und Käufer:in und finanzieren Deine verhandelte Bestellung vor.

Vorteile

- + Schnelle Auszahlung möglich
- + Gutes Verständnis vom Onlinehandel
- + Rückzahlungszeitraum kann häufig verlängert werden

Nachteile

- Fixe Gebühren und monatliche Raten
- Einmischung in Lieferantenverhältnis
- Bonitätsprüfung und persönliche Haftung

1.4 Factoring (Forderungsverkauf)

Beispielhafte Anbieter: aifinyo, Headway Capital

Dein Unternehmen tritt Forderungen aus laufenden Geschäften an die Factoring-Gesellschaft ab. Eine Auszahlung erfolgt sofort und wird in Teilzahlungen gesplittet.

Vorteile

- + Schnelle Abwicklung und Auszahlung
- + Ausfallschutz für Forderungen
- + Die Bonität Deines Unternehmens wird gestärkt

Nachteile

- Fixe Kosten, meist teurer als Bankkredit
- Einmischung in Kundenverhältnis
- Beschränkung auf ausgewählte Branchen und nur für Händler:innen mit Business-Kunden möglich

1.5 Revenue-based financing (ertragsbasierte Finanzierung)

Beispielhafte Anbieter: Uncapped, ClearCo

Die Anbieter geben eine Finanzierung und erhalten einen festen Prozentsatz (üblicherweise 5 -25%) der laufenden Umsätze, bis die Finanzierung vollständig zurückgezahlt ist.

Vorteile

- + Flexible Rückzahlung, keine fixe Laufzeit
- + Partizipativ: Falls die Umsätze sinken, zahlst Du später zurück
- + Gutes Verständnis vom Onlinehandel

Nachteile

- Sehr teuer
- Erst ab einem gewissen Umsatzniveau möglich
- Je nach Anbieter sehr aufwendige Risikoprüfung

1.6 Warenfinanzierung

Beispielhafte Anbieter: Myos, Fulfin

Bei einer Warenfinanzierung dient Deine Ware als Sicherheit, sodass keine Bürgschaft nötig ist. Die Daten von E-Commerce-Plattformen werden genutzt, um das Verkaufspotenzial von Deinen Handelsprodukten einzuschätzen.

Vorteile

- + Keine Bürgschaft, kein privates Risiko
- + Flexible Rückzahlung ohne Extrakosten innerhalb der Laufzeit
- + Kein Kontakt zu Lieferanten und Kund:innen

Nachteile

- Externe Lagerung der Ware nötig
- Höhere Kosten als z.B. bei einem Bankkredit
- Es ist immer Ware (oder eine neue Bestellung) nötig um einen Kredit zu erhalten

2. Preismodelle: Zinsen vs. Gebühren

Genau hinschauen lohnt sich! Wenn ein Preis in Prozent pro Monat ausgewiesen wird, kann es sich um Zinsen oder Gebühren handeln. Zinsen werden auf das jeweils ausstehende Kreditvolumen berechnet, Gebühren auf den Gesamtbetrag.

Beispiel: 100.000€ mit 1% pro Monat	Zinsmodell (effektiver Monatszins)	Gebührenmodell (Gebühr auf Kreditbetrag)
1 Monat Laufzeit	€ 1.000	€ 1.000
2 Monate Laufzeit	€ 1.502	€ 2.000
3 Monate Laufzeit	€ 2.007	€ 3.000
4 Monate Laufzeit	€ 2.512	€ 4.000
5 Monate Laufzeit	€ 3.020	€ 5.000
6 Monate Laufzeit	€ 3.529	€ 6.000

3. Die Vorteile einer Warenfinanzierung*

Umsatzwachstum

- Du vermeidest “Out of Stock”-Phasen und Lieferengpässe und hast immer genug Ware auf Lager.
- Der kostenintensive Launch von neuen Produkten ist leicht zu bewältigen.

Kostensenkung

- Du kannst mehr Ware bestellen und dadurch Deine Verhandlungsposition beim Hersteller stärken.
- Günstigere Einkaufspreise und Transportkosten helfen Dir Deine Kosten zu senken und den Cashflow zu optimieren.

Keine persönliche Haftung

- Du bürgst nicht mit Haus und Hof, da nur Deine Ware als Sicherheit dient.

Flexible Rückzahlung ohne Extrakosten

- Du kannst innerhalb von 9 Monaten jederzeit ohne Extrakosten zurückzahlen.

Kein Kontakt zu Lieferanten und Kund:innen

- Warenfinanzierer erwerben die Ware nicht und verkaufen sie nicht an Dich weiter, wie es ein Zwischenhändler oder Finetrader tun würde. Zudem nehmen sie keinen Kontakt zu Lieferanten oder Kund:innen auf und schützen Deinen Wettbewerbsvorteil.

Schnelle und einfache Abwicklung

- Du musst keine BWAs oder Businesspläne vorlegen. Warenfinanzierer schauen sich nur Deine Produkte an.

Voraussetzungen einer Finanzierung*:

- ✓ Dein Unternehmen hat einen Firmensitz in der Europäischen Union (EU).
- ✓ Dein Unternehmen besteht seit mindestens 6 Monaten.
- ✓ Deine Produkte werden seit mindestens 50 Tagen im Onlinehandel verkauft.
- ✓ Deine Produkte sind mindestens 1 Jahr haltbar und im verkaufsfertigen Zustand.
- ✓ Folgende Produkte sind ausgeschlossen: Waffen, Munition, Markenuhren, Alkohol, schnell verderbliche Ware, Elektronik mit kurzem Produktlebenszyklus (Handys, Laptops etc.) und Covid-19-Produkte (Masken, Schnelltests etc.).

* Beispiel anhand von Warenfinanzierer Myos.

Für den Inhalt dieses Dokuments ist allein Myos verantwortlich.
Bei Fragen und Anregungen wende Dich bitte direkt an uns.