



Thema: Factoring

„Alltägliche Situation“:

Das Unternehmen wächst und hat steigenden Vorfinanzierungsbedarf. Der Unternehmer spricht mit seiner Hausbank und verhandelt über die Ausweitung seiner Kontokorrentlinie. Die Folge sind teilweise langwierige Verhandlungsgespräche, Papierkrieg und Sicherheitenforderungen. Viel Zeit geht verloren, die man eigentlich produktiver einsetzen möchte und sicher ist man bis zum Schluss auch nicht, ob es mit der Kreditzusage auch klappt.

„Factoring Situation“:

Das Unternehmen wächst und hat steigenden Vorfinanzierungsbedarf. Der Unternehmer spricht mit seiner Factoringgesellschaft und verhandelt über die Ausweitung seiner Ankaufslinie. Er berichtet über die Hintergründe seines Wachstums. Die Factoringgesellschaft antwortet schnell und unkompliziert und in der Regel positiv. Sie hat ja die angekauften Forderungen als „Sicherheit“. Der Factoringkunde kann sich auf sein Tagesgeschäft konzentrieren. Er kann schneller handeln als sein Wettbewerb. Er hat weniger Arbeitsaufwand mit seinem Mahnwesen und er hat sein Ausfallrisiko „verkauft“. Deshalb konnte er seinerzeit bei Vertragsabschluss seine teure Debitorenversicherung gleich kündigen.



Einige Fakten zu Factoring

- Die Factoringquote im Verhältnis zum Bruttosozialprodukt ist seit 2006 kontinuierlich gestiegen, auf mittlerweile knapp 7%
- Die Zahl der Unternehmen, die Factoring nutzen, hat sich in den vergangenen 6 Jahren fast verdoppelt
- Die Forderungslaufzeit in Deutschland betrug 2015 durchschnittlich 40,5 Tage
- Die Zahl der Kunden, die Skonto nutzen liegt in Deutschland unter 30%

Stellen Sie sich vor, ALLE ihre Kunden zahlen mit Skonto!!

Dann haben Sie Factoring. Und jetzt können auch Sie Ihre Lieferanten unter Skontonutzung bezahlen!

Warum scheuen sich dann noch so viele Unternehmen, Factoring zu nutzen? Ein Grund ist sicherlich, dass sich viele noch nicht intensiv mit Factoring und seinen Gestaltungsformen auseinandergesetzt haben. Das macht unsicher. Es ist aber noch nicht lange her, da war Leasing mit den gleichen Vorurteilen behaftet. Heute ist es selbstverständlich, Leasing als eine Finanzierungsform zu nutzen.

Ein weiteres Vorurteil ist, dass die Kunden es nicht möchten, weil Ihnen die Factoringgesellschaft als unangenehm erscheint. Nun ja, das können aber doch nur die Kunden sein, die sich nicht an die Zahlungsvereinbarungen halten und von der Factoringgesellschaft ein konsequentes Mahnwesen zu spüren bekommen. Aber mal ehrlich, sind das die Kunden, die Sie haben möchten? Denn wenn Sie kein Factoring machen, sind Sie es



M. BOSSERS

Unternehmensberatung seit 1992

Krefeld – Regensburg

Finanzplanung

Finanzcontrolling

Managementseminare

doch selbst, der diesen Kunden hinterherläuft, um sein Geld zu bekommen.

Es gibt heute Factoring in verschiedenen Varianten, die man unternehmensindividuell gestalten kann. Es gibt sogar Factoringgesellschaften, die Forderungen gegen Privatkunden ankaufen.

Finden Sie heraus, ob Factoring ein Teil Finanzierungsunabhängigkeit von einer Bank, Ihrer Hausbank, sein kann.

Bei der Beantwortung der Frage, ob Factoring für Sie passt und welcher Partner für Sie der richtige ist, helfen wir Ihnen gerne.