

Factoring

Wandeln Sie Ihre Forderungen in Liquidität um

In jeglichen Unternehmensphasen, egal ob Gründung, Wachstum, Krise, Restrukturierung oder Insolvenz, kann es zu Liquiditätsengpässen kommen. Wenn darüber hinaus noch Zahlungsverzögerungen seitens der Kunden eintreten, stehen viele Unternehmen vor ernsthaften Herausforderungen.

■ Lange Zahlungsziele vs. Liquidität

Viele Unternehmer möchten einerseits ihren Kunden die häufig geforderten langen Zahlungsziele gewähren, andererseits fürchten sie aber negative Auswirkungen auf die eigene Liquidität. Weitere Problemstellungen treten auf, sobald sich in solchen Fällen ausschließlich auf Kreditfinanzierungen gestützt wird. Denn diese haben einen negativen Einfluss auf das Rating des Unternehmens.

Ein weiterer Aspekt bei langen Zahlungszielen ist das Debitorenmanagement, welches einerseits einen erhöhten Verwaltungsaufwand bedeutet und sich auf der anderen Seite im Hinblick auf das Mahnwesen, vor allem bei kleineren Betrieben, negativ auf die Kundenbeziehungen auswirken kann.

■ Lösung: Einführung von Factoring

Beim Factoring profitiert das Unternehmen durch den Verkauf von Forderungen aus erbrachten Warenlieferungen und Dienstleistungen direkt nach Rechnungslegung von der dadurch kurzfristig gewonnenen Liquidität. Bis zu 90 Prozent der Bruttorechnungssumme werden in der Regel innerhalb von 48 Stunden durch den Factor zur Verfügung gestellt. Der Restbetrag wird ausgezahlt, sobald der Abnehmer (Debitor) seine Rechnung vollständig bezahlt hat. Für die angekauften Forderungen besteht ein Ausfallschutz.

An den innerbetrieblichen Prozessen ändert sich durch die Einführung von Factoring nur wenig. Gelieferte Waren oder erbrachte Dienstleistungen werden wie gehabt fakturiert und die entsprechenden Rechnungen beim Factor eingereicht.

Factoring ist darüber hinaus für Unternehmen jeder Größenklasse geeignet. Die Kosten des Factorings sind abhängig von Umsatz- und Aufwandparametern.

■ Vorteile mit Factoring

Die Einführung des Factorings kann in vielen Fällen die optimale Ergänzung zur klassischen Kreditfinanzierung darstellen. Lange Zahlungsziele können ohne Beeinträchtigung der eigenen Liquidität gewährt werden und stellen zusätzlich einen – oftmals entscheidenden – Wettbewerbsvorteil dar.



Als weitere Vorteile sind folgende Punkte zu benennen:

- Handlungsspielraum durch schnelle und planbare Liquidität
- Ausfallschutz
- Entlastung des Debitorenmanagements
- Nutzung der zusätzlichen Liquidität für Skonti und Boni im Einkauf
- Erweiterung des Finanzierungsmix
- Erhöhung der Eigenkapitalquote und damit verbundenes besseres Rating bei Banken
- Risikoteilung in der Finanzierung

Die IMB Institut für Mittelstandsberatung GmbH ist Spezialist im Bereich der Einführung von Factoring-Finanzierungen in KMU's und kann auf ein großes Netzwerk an Factoringgesellschaften zurückgreifen. Somit können für unterschiedliche Herausforderungen gemeinsam maßgeschneiderte Lösungen entwickelt und implementiert werden.

Das IMB Team steht Ihnen gerne für weitere Informationen zur Verfügung!

Dipl.-Ökonom Andreas Latsch
Geschäftsführer

Dipl.-Ökonom Daniel Manegold
Geschäftsführer

0511-89 70 92 0
info@imb-hannover.de

Glockseestraße 1
30169 Hannover