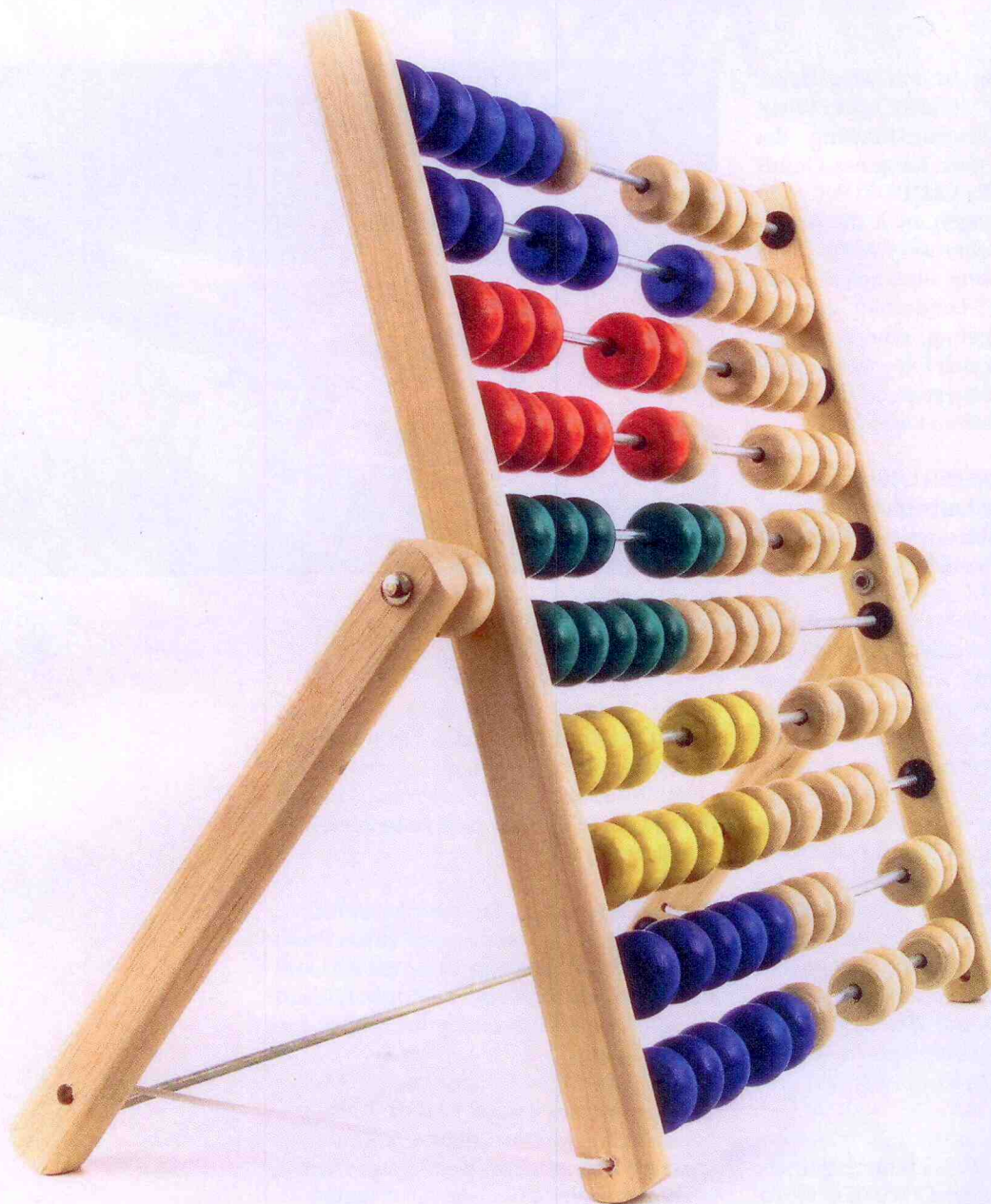


■ FORDERUNGSVERKAUF

LIQUIDITÄT SCHAFFEN – RISIKEN MINIMIEREN

Mit dem Verkauf von Forderungen auf dem Weg des Factoring können Unternehmen mehr Sicherheit bei der Finanzplanung schaffen.



Qualität ist Trumpf bei der IWA Metall Weiffenbach GmbH. Zur Fertigung hochpräziser Dreh- und Frästeile, die beispielsweise in der Luftfahrtindustrie gefragt sind, bearbeitet das Unternehmen exotische Basisstoffe wie Titan und Nickelbasislegierungen. Aufgrund dieser

hochwertigen Materialien hat der Mittelständler mit Sitz in Preußisch Oldendorf allerdings auch laufend hohe Kosten. Als einige große Kunden ihre Zahlungsziele plötzlich auf bis zu 90 Tagen verlängerten, wurde das zu einem Problem. „Auf eine solch lange Frist wollten wir un-

sere hohen Einkaufskosten nicht bevorschussen“, berichtet Geschäftsführer Frank Weifensbach. Er suchte nach Lösungen und entschied sich nach gründlicher Prüfung für die Nutzung von Factoring.

Liquiditäts- und weitere Vorteile

Bei dieser Dienstleistung können Unternehmen ihre Forderungen unmittelbar nach der Rechnungsstellung an einen Factor verkaufen, der dann einen Großteil des entsprechenden Betrags sofort als Liquidität zur Verfügung stellt. Bei der IWA werden zu diesem



Zweck die täglich den Kunden zugestellten Rechnungen gleichzeitig an die Factoringgesellschaft weitergeleitet. Dem Unternehmen bringt das nicht nur mehr Sicherheit bei der Finanzplanung. Die Firma kann nun auch ihre eigenen Lieferanten schneller bezahlen und durch die Nutzung von Skonti zusätzliche Kosten sparen. Bei der IWA war der ganz überwiegende Teil der Lieferanten bereit, Preisnachlässe in Höhe von bis zu drei Prozent einzuräumen. „Factoring sorgt für

ONLINE-TIPP

Mehr zum Thema unter:
www.B4BMITTELSTAND.de

- Wissen, Hinweise und Trends zur Finanzierung und Sicherung der Liquidität
- Informationen zu Factoringangeboten für den Mittelstand
- Branchentrends und Anbieterübersicht
- Hintergrundwissen vom „Bundesverband Factoringgesellschaften für den Mittelstand“

geschäftstüchtlich

Kostenlose Kontoführung

0,00 Euro*

Business Giro

Bis zu

1,5 % p.a.**

Business SparCard

Klasse, wie meine Bank
ihr Geschäft versteht ...
und auch meines!

- www.postbank.de/geschaeftskunden
- Postbank Business-Center, 0180 4440400***
- Postbank Finanzcenter, www.postbank.de/filial-suche

Postbank

GESCHÄFTSKUNDEN

UNTERM STRICH ZÄHL ICH.

holen. Allemal hilfreich ist es da, dass Factoring auch Unterstützung bei der Bewertung von Kundenbeziehungen bietet. „Vor allem kleinere Unternehmen suchen zudem unsere Kompetenz bei der Forderungsverwaltung, wo wir Aufgaben von der Prüfung offener Rechnungen bis hin zur Versendung von Mahnungen und notfalls der Einleitung gerichtlicher Schritte übernehmen“, sagt Manfred Plachetka, Geschäftsführer der Crefo Factoring Rhein Ruhr GmbH.

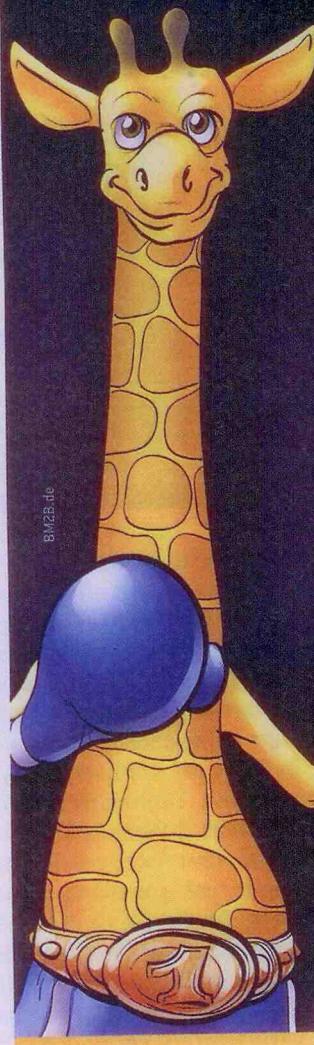
Steigende Nachfrage

Mit dem Konjunkturaufschwung nimmt nun das Interesse an den Diensten der Forderungskäufer noch einmal zu. Der Deutsche Factoring-Verband meldete schon für das vergangene Jahr eine rasant gewachsene Nachfrage und vor allem einen gewaltigen Sprung bei den Neukunden. War Factoring nach der Krise zunächst als willkommene Ergänzung zu den Finanzierungsangeboten der risikoscheu gewordenen Banken gefragt, so hilft es jetzt bei der Nutzung von Wachstumschancen. Denn Geschäfte, die dem Mittelstand im Zuge des Konjunkturaufschwungs winken, müssen im Materialeinkauf meist erst einmal vorfinanziert werden. Da will jeder das Volumen ausstehender Debitoren so weit wie möglich senken. Darüber hinaus bringt Factoring auch Vorteile bei der Kundengewinnung. „Transportunternehmer beispielsweise erhalten leichter Aufträge, wenn sie ein Zahlungsziel von 60 Tagen anbieten können“, sagt Vantargis-Geschäftsführer Bommer. Wer seine Forderungen verkauft, kann solche Angebote ohne nachteilige Wirkungen auf die eigene Liquidität auch machen. Und: Im Gegensatz zu häufig geäußerten Befürchtungen führt der Einsatz von Factoring in der Regel auch nicht zu Ressentiments bei den Abnehmern. „Für unsere Kunden hat sich so gut wie nichts geändert. Sie überweisen den Betrag einfach an die auf der Rechnung angegebene neue Kontoverbindung“, sagt IWA-Geschäftsführer Weiffenbach. *nh*



Doppelte Schlagkraft für Ihr Business.

Jetzt gibt es die professionelle Zeiterfassung von REINER SCT auch mit Zutrittskontrolle.



ceBIT Halle 11
Stand E38

 **reddot design award**
honourable mention 2009

timeCard bietet Ihnen alle Funktionen zur effizienten Personal- und Zutrittssteuerung in einem System.

- Sichere Mifare DESFire Technologie
- Intuitiv bedienbar (mit Assistent)
- Exzellentes Preis-/Leistungsverhältnis
- Netzwerkanschluss
- 3 bis 3.000 Mitarbeiter
- Made in Germany

Tel. 07723 / 50 56 707 oder
www.reiner-sct.com/zeit

REINERSCT 