

Konzepte zur Liquiditätssicherung

Die Vorteile und der Nutzen von Factoring

Eine lahmende Konjunktur und ein schwacher Konsum setzen derzeit den Mittelstand besonders unter Druck. Für viele Unternehmen hat deshalb die Sicherung der eigenen Liquidität oberste Priorität. Oft fordern jedoch die traditionellen Hausbanken plötzlich zusätzliche Sicherheiten oder fahren Kreditlinien drastisch zurück, anstatt den Kreditrahmen zu erweitern. Finanzierungsmethoden wie Factoring und Leasing können hier eine gute Alternative oder Ergänzung sein, um dauerhaft liquide zu bleiben. Mit Factoring machen Unternehmen Außenstände zu Geld. Der Unternehmer verkauft dabei seine Forderungen fortlaufend an einen Factor und erhält rund 80 Prozent sofort als liquide Mittel. Die Factoringgesellschaft behält die restliche Summe zunächst als Sicherheit ein, falls ein Debitor die Rechnung kürzt und zahlt diese abzüglich einer Gebühr an den Factoring-Kunden aus, sobald der Debitor bezahlt hat. Beim klassischen Full-Service-Factoring erhält der Kunde mit einem Produkt drei Leistungsbestandteile. Neben der Finanzierung sind das der Ausfallschutz der Forderungen und die Übernahme des Debitorenmanagements. Es gibt jedoch unterdessen am Markt viele weitere Factoring-Modelle, die nach den Gegebenheiten und Kundenwünschen eingesetzt werden.

Für kleine und mittelständische Unternehmen hat Factoring als strategischer Baustein der Unternehmensfinanzierung jede Menge Vorteile.

Liquiditätsbeschaffung

Die fortlaufende Sicherstellung der Liquidität ist der häufigste Grund für den Einsatz von Factoring. Durch den Verkauf der Forderungen erhält der Kunde rund 80 Prozent Vorschuss auf die Rechnungssumme. Factoringkunden sind so dauerhaft liquide und haben einen größeren finanziellen Spielraum. Sie sind unabhängiger von Fremdmitteln, wie zum Beispiel einem Kredit und können auch eigene Verbindlichkeiten zeitnah begleichen. Unternehmer sind dadurch stärkere Partner, denn sie sind einfach zahlungsfähig – ein wichtiges Qualitätsmerkmal in Zeiten des wirtschaftlichen Umbruchs.

Absicherung gegen Forderungsausfälle

Beim Factoring sind die Forderungen gegen Ausfall versichert. Unternehmen minimieren so die Existenzgefährdung durch den Ausfall einer oder mehrerer Forderungen.

Keine Stellung von Sicherheiten

Beim Factoring braucht der Unternehmer im Gegensatz zum Bankkredit keine Sicherheiten stellen. Die „Sicherheit“ für den Factor ist eine qualitativ gute Debitorenstruktur seines Kunden.

Stärkung der Verhandlungsposition bei Banken

Mit Factoring sichern Unternehmen ihre Liquidität. Sie sind zahlungsfähig und somit stärkere Partner. Das gilt auch bei Banken, weil sich zum Beispiel Kredite leichter abzahlen lassen.

Forderungsmanagement

Durch die Auslagerung des Debitorenmanagements beim Factoring sparen Unternehmer Zeit und Geld. Sie können sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren und haben ein professionelles Debitorenmanagement inklusive Mahnwesen sichergestellt.

Einkaufsvorteile

Da Factoringkunden liquide sind, können diese die Rechnungen von Lieferanten und Dienstleistern zeitnah bezahlen. Das schafft wichtige Marktvorteile im Einkauf, Skonto und Rabatte lassen sich realisieren und die Kosten senken.

Wettbewerbsvorteile

Mittelständler können mit Factoring entscheidende Wettbewerbsvorteile erzielen, denn sie können ihren Kunden längere Zahlungsziele von bis zu 60 Tagen gewähren. Das spart außerdem Kosten, denn dafür fallen bisher gewährte Skonti weg.

Verkürzung der Bilanz

Durch den Verkauf der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine Factoringgesellschaft scheidet diese aus der Bilanz aus. Die Bilanz wird so verkürzt, die Eigenkapitalquote erhöht sich. Diese ist eine wichtige Größe bei der Erstellung des Ratings bei der Kreditvergabe und kann zum Beispiel Einfluss auf die Konditionen haben.

Umsatzkongruente Finanzierung

Factoring ist eine umsatzkongruente Finanzierung. Das ist ein wesentlicher Vorteil von Factoring, denn auch in umsatzstarken Zeiten, wie zum Beispiel beim Großhandel im Vorweihnachtsgeschäft, ist so ausreichend Liquidität sichergestellt.

Informationen zu Debitoren

Die Factoringgesellschaft übernimmt für ihre Kunden das Forderungsmanagement. Unternehmen werden entlastet und sie haben den Vorteil, dass sie tagesgenaue Abrechnungsdaten zu ihren Debitoren erhalten. Ein zum Beispiel verändertes Zahlungsverhalten fällt so viel leichter auf.

Die wichtigsten Vorteile von Factoring auf einen Blick:

- **Sofortige Liquidität**
- **Absicherung von Forderungsausfällen**
- **Keine Stellung von Sicherheiten**
- **Stärkung der Verhandlungsposition bei Banken**
- **Entlastung im Debitorenmanagement**
- **Einkaufsvorteile durch Realisieren von Skonti**
- **Wettbewerbsvorteile durch längere Zahlungsziele für Kunden**
- **Bilanzverkürzung und damit höhere Eigenkapitalquote**
- **Umsatzkongruente Finanzierung**
- **Fortlaufende Informationen über Debitoren**

Hintergrund zur Vantargis Factoring

Die Vantargis Factoring GmbH ist eine bankenunabhängige Factoringgesellschaft. Das Unternehmen finanziert deutschlandweit als Full-Service-Dienstleister im Factoring kleine und mittelständische Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 10 Mio. Euro. Hierbei vereint die Vantargis Factoring GmbH mit der Finanzierung, der Versicherung der Forderungsausfälle und dem Debitorenmanagement alle Aspekte des Factorings in einer Dienstleistung. Für Gesellschaften ab 10 Mio. Euro Jahresumsatz wird Factoring auch im Inhouse-Verfahren umgesetzt.

Rückfragen oder weitere Informationen:

Vantargis Factoring GmbH
Widenmayerstr. 28
80538 München
Telefon +49 89 242 93 73-18
info@vantargis-factoring.de
www.vantargis-factoring.de

Weitere Informationen zum Thema Finanzierung:

www.mittelstandsdialog.de