

SALESPITCH

Alternative Finanzierungen zur Liquiditätssicherung

Die Vantargis AG ist das unabhängige deutsche Finanzhaus für den gehobenen Mittelstand. Das Leistungsangebot besteht aus Leasing-, Factoring- und Fremdkapital-Lösungen sowie ausgewählten Corporate-Finance-Dienstleistungen.

Der Fokus liegt auf mittelständischen inhabergeführten Unternehmen. Die Vantargis-Gruppe umfasst aktuell die mittelständischen Leasing-Gesellschaften Vantargis Leasing GmbH, Sigma Leasing GmbH und active lease Vantargis Finance GmbH sowie die Factoring-Gesellschaft Vantargis Factoring GmbH. Des Weiteren stellt die Vantargis Wabeco Finance GmbH Beratungsdienstleistungen hinsichtlich öffentlicher Fördermittel und Zuschüsse zur Verfügung. In dieser Unternehmensstruktur liegt auch der Marktvorteil gegenüber anderen reinen Factoring- oder Leasinggesellschaften. „Wir verkaufen kein einzelnes Produkt sondern schauen uns zunächst den Bedarf des Unternehmens an“, so Sebastian Seibold, Head of Marketing der Vantargis AG. „Kennen wir den, bieten wir passende Lösungsansätze, um die benötigte Liquidität zu sichern“. Oft ergänzen sich zum Beispiel Finanzierungsarten wie Factoring und Leasing perfekt und verschaffen dem Unternehmer finanziellen Spielraum für die Umsetzung seiner Ideen.

Finanzierung immaterieller Vermögenswerte

Leasing von Maschinen oder Anlagen ist den meisten längst bekannt, doch dass sich auch immaterielle Vermö-

genswerte, wie Marken oder Patente, finanzieren lassen, weiß kaum ein Unternehmer. Dabei ist geistiges Eigentum (Intellectual Property bzw. IP) mittlerweile ein wichtiger Wertfaktor in modernen und innovativen Unternehmen. Die herausragende Rolle immaterieller Vermögenswerte für die Zukunftsbranchen schlägt sich noch nicht in einem entsprechenden Bedeutungszuwachs von IP für die Unternehmensfinanzierung nieder. Obwohl beispielsweise Patente und Marken zentrale Anforderungen an Kreditsicherheiten wie Fungibilität und juristische Durchsetzbarkeit erfüllen, werden sie von der Kreditwirtschaft bisher nur in sehr geringem Umfang als Sicherheit akzeptiert. Die aktuelle Finanz- und Marktlage erschwert dies zusätzlich.

IP im Rahmen der Unternehmensfinanzierung

„Die Vantargis bietet schon jetzt Möglichkeiten IP in die Finanzierung einzubringen“, so Seibold. Über ein Sale-and-Lease-Back Modell wird das IP zunächst angekauft, um es über einen Nutzungsüberlassungsvertrag, welcher Finanzierungsvolumen, Vertragslaufzeit sowie Nutzungsentgelt regelt, umgehend wieder dem Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Dieses Finanzierungskonzept bringt Unternehmen entscheidende Vorteile. Zum einen werden die Kreditlinien bei den Hausbanken nicht belastet, zum anderen steht den Unternehmen schnell Kapital zur Verfügung – in der Regel innerhalb von 4 Wochen. Zudem deckt Sale-and-Lease-Back im Unternehmen stille Reserven auf und generiert frische Liquidität. Dieses Modell setzte die Vantargis bereits mehrfach erfolgreich um, zum

Beispiel bei der edel AG, Hamburg, einem führenden Entertainment- und Fullservice-Anbieter, der darüber weiteres Wachstum finanzierte.

Factoring zur Umsatzfinanzierung

Während Leasing gut bei neuen Investitionen greift oder auch wenn gebundenes Kapital aktiviert werden soll, dient Factoring der fortlaufenden Sicherung der Liquidität. „Je nach Bedarf und Gegebenheiten bieten wir unseren Kunden verschiedene Factoringmodelle an“, erzählt Sebastian Seibold. „Besonders beliebt ist zum Beispiel das Ausschnittsfactoring, wo der Unternehmer bestimm-



Funktionsweise von Factoring
(Quelle: Vantargis Factoring)

te Debitorengruppen, wie Schnellzahler, vom Factoring ausschließen kann – das spart unnötige Kosten“. Der Unternehmer verkauft fortlaufend seine Forderungen an die Vantargis Factoring und erhält dafür sofort Liquidität. Er ist liquide und unabhängiger vom Zahlungsverhalten seiner Kunden. Außerdem sind die Forderungen gegen Ausfall versichert und das Debitorenmanagement wird ebenfalls übernommen.

Kontakt:

Sebastian Seibold, Head of Marketing
sebastian.seibold@vantargis.de
www.vantargis.de