

„Factoring sichert unsere Liquidität und ist ein wichtiger Baustein der Finanzierung.“ *

Gerlinde Schöller, Geschäftsführerin Telesales *



Call Center Telesales bewältigt mit Factoring seine Unternehmenskrise

Das Call Center Telesales erwirtschaftete mit einem Jahresumsatz von 2,8 Mio. Euro in den vergangenen Jahren negative Ergebnisse. Nach einem konsequenten Sanierungskurs werden mittlerweile wieder operativ positive Ergebnisse erzielt. Telesales arbeitet für Telekommunikationsanbieter in ganz Deutschland. „Neben der Abwicklung des Supports bieten wir mittelständischen Unternehmen zahlreiche Dienstleistungen rund um die Telekommunikation an“, erläutert Geschäftsführerin Gerlinde Schöller das Geschäftsmodell.

Factoring als Ergänzung zum Bankkredit

Aufgrund steigender Personalkosten, verlängerten Zahlungszielen der Großkunden und des notwendigen weiteren Wachstums war die zur Verfügung stehende Liquidität nicht mehr ausreichend. Die Hausbank wollte der erforderlichen Erhöhung der bestehenden Kontokorrentlinie nicht zustimmen. Die finanziellen Reserven waren damit weitgehend ausgeschöpft. „Zwar waren wir mit potentiellen Kaufinteressenten in Gesprächen, mussten aber sofort handeln“, so die Unternehmerin. Bank und Unternehmen beschlossen, den Einsatz von Factoring durch den seit Jahren begleitenden Unternehmensberater untersuchen zu lassen. Im ersten Schritt prüfte dieser, ob Factoring den Liquiditätsengpass lösen könnte. Hierzu wurden auf Basis der aktuellen Offenen Posten Liste die factoringgeeigneten Debitoren bestimmt. Die Analyse ergab, dass bis auf wenige Ausnahmen sämtliche Debitoren factoringfähig waren.

Dies bedeutete, dass im Saisonverlauf mittels Factoring zusätzliche Liquidität geschaffen werden konnte. Die Bank gab die bestehende Globalzession ohne Kontokorrentkürzung frei. Damit konnte Factoring als zusätzliche Ergänzung zum vorhandenen Kontokorrentkredit eingesetzt werden.

Einsatz im Unternehmensalltag

Der Unternehmensberater nahm Kontakt zur Vantargis Factoring auf. Aufgrund der schnellen Reaktion sowie der Flexibilität im Rahmen einer bestehenden Krisensituation, konnte nach zwei Wochen der Factoringvertrag zum Abschluss gebracht werden.

Als Verfahren wählte Telesales das offene Factoring, bei dem das Unternehmen die betroffenen Debitoren über ein Eröffnungsschreiben sowie das Aufbringen des Zessionstextes auf jeder Rechnung informiert. Einige Debitoren traten mit Telesales in Kontakt, um zu erfahren, ob Factoring nicht auch eine Alternative für sie sein könnte. Darüber hinaus erhielt das Call Center die Möglichkeit, seine Rechnungen direkt auf elektronischem Wege an die Vantargis Factoring zu übermitteln. Bereits nach zwei Werktagen hatte Telesales rund 80 Prozent der Forderungssumme auf seinem Konto.

„Wir lösten unseren Liquiditätsengpass dank Factoring und können uns nun auf das weitere Unternehmenswachstum konzentrieren“, freut sich Schöller.