

„Wir bekamen als junges Unternehmen keinen Bankkredit und sicherten unsere Liquidität dank Factoring.“ *

Christian Hauser, Geschäftsführer FAST Zeitarbeit *



FAST Zeitarbeit setzt auf Factoring in der Gründungs- und Wachstumsphase

Im Mai 2005 gründete Christian Hauser, früher selbst langjähriger Disponent in einer Gesellschaft für Personaldienstleistung, sein eigenes Zeitarbeitsunternehmen. Heute beschäftigt er rund 60 Mitarbeiter in ganz Deutschland mit einem Umsatz von 1,7 Mio. Euro.

Der Vermittlungsschwerpunkt liegt hierbei in den kaufmännischen und gewerblichen Bereichen. Großen Wert legt Hauser auf die intensive Mitarbeiterbindung, denn schnell ist ein guter Mitarbeiter vom Wettbewerb abgeworben. „Im Gegensatz zu anderen Firmen erhält bei uns jeder Mitarbeiter einen eigenen Firmenwagen und wird auch im Krankheitsfall mit Lohnfortzahlung weiter beschäftigt“, erklärt Geschäftsführer Hauser. Über diese Mitarbeiterbindung erlangt Hauser eine starke Kundenbindung, denn mehr und mehr Unternehmen fragen nach denselben Mitarbeitern, mit denen sie gute Erfahrungen gemacht haben.

Finanzierung in der Gründungsphase

Gerade die Gründungsphase stellte sich für den Unternehmer sehr beschwerlich dar. Von mehr als fünf Kreditinstituten erhielt er für sein Vorhaben Absagen. „Die Begründungen waren immer dieselben“, so Hauser. Finanzierung von Gründern ist für die Bank risikobehaftet. Es liegen nur wenig Sicherheiten vor, das Geschäftsmodell ist nicht innovativ und mögliche Kredite sind zu kostenintensiv. „Ich sollte mich wieder melden, wenn wir uns in ein bis zwei Jahren erfolgreich am Markt etabliert haben“, erläutert der Geschäftsführer die damalige Situation. Über die Recherche nach alternativen Finanzierungsinstrumenten gelangte Hauser zum Thema Factoring und damit auf die Vantargis Factoring. Im gemeinsamen Erstgespräch wurde der Geschäftsplan analysiert und vor allem die bestehende Debitorenstruktur. Da es sich in der Regel um bonitätsstarke mittelständische Unternehmen handelte, die den Zeitarbeitservice in Anspruch nehmen und die vereinbarten Zahlungsziele von 60 Tagen einhalten, entschied sich die Vantargis Factoring für die Zusammenarbeit.

Der Start mit Factoring

Innerhalb von zwei Wochen bereitete der Unternehmer die Kunden- und Rechnungsdaten auf. Die Warenkreditversicherung bestätigte weitgehend die gewünschten Ankaufslimits für die Debitoren. „Ich informierte offen unsere Kunden, dass wir Factoring nutzen wollen und das Feedback war durchweg positiv“, freute sich Hauser. Bereits in der dritten Woche nach Vertragsbeginn kaufte die Vantargis Factoring die ersten Forderungen auf. Seitdem führt Hauser den Rechnungslauf jeden Freitag durch und schickt die Daten in Kopie an die Vantargis Factoring. Nach Übermittlung der Rechnungsdaten erhält er sein Geld am Dienstag folgender Woche gutgeschrieben.

Nach dreijähriger Marktpräsenz ist das Unternehmen etabliert. „Durch den Einsatz von Factoring kommen wir jetzt ohne zusätzliche Bankkredite aus und können unser weiteres Wachstum in Angriff nehmen“, so der Unternehmer.