

„Dank Factoring konnten wir ein großes Zusatzgeschäft finanzieren und so unser Wachstum sichern.“ *

Thomas Knopf, Geschäftsführer Play4Game *



Play4Game sichert mit Factoring seine Saisonspitzen ab

Kerngeschäftsfeld des 1999 gegründeten Unternehmens Play4Game ist der Handel mit Zubehörteilen für die Unterhaltungselektronik, vor allem Spielekonsolen. Damit wurden 2007 über 3 Mio. Euro Jahresumsatz erwirtschaftet. Für die weltweit größten Spielehersteller werden in Asien entsprechende Konsolenzubehörteile eingekauft und an sogenannte Bestücker zur Kommissionierung für die großen Einkaufsketten in Deutschland weiterverkauft. „Unser Geschäft ist sehr saisonabhängig, da die Unterhaltungselektronikbranche ihre höchsten Umsätze zum Oster- und Weihnachtsgeschäft generiert“, erklärt Geschäftsführer Thomas Knopf die Besonderheiten.

Die Ware muss per Vorkasse bezahlt werden und es sind mehrere Wochen Seeweg einzuplanen. Erst nach erfolgter Zollprüfung kann somit die Ware den Bestückern zur Verfügung gestellt und verkauft werden. „Wir hatten im Laufe der Jahre ein festes Netzwerk aus bestehenden Lieferanten und Abnehmern etabliert und konnten so durch entsprechende Abstimmungen unsere Liquidität sicherstellen“, erzählt Knopf.

Unternehmenswachstum durch fehlende Liquidität in Gefahr

Über eine Ausschreibung bekam Play4Game unerwartet eine Lizenz für Originalzubehör zugeteilt. „Wir haben uns natürlich darüber gefreut, aber wussten nicht, wie wir die Aufträge finanzieren sollten“, erklärt Knopf die damalige Lage. Für die Originalzubehörteile waren rund 150.000 Stück prognostiziert, die bereits fast vollständig mit Aufträgen der Bestücker für die Handelsketten unterlegt waren. „Aber wir wussten nicht, wie wir die Vorkasse für die Teile realisieren sollten“, so der Unternehmer. „Wir hatten bei der Bank bereits aufgrund des starken Wachstums die Linie ausgeschöpft und bekamen kein weiteres Geld mehr“. Zudem verfügt Play4Game über eine für Handelsunternehmen typisch niedrige Eigenkapitalquote.

Mit Factoring Saisonspitzen nutzen

Da das Geschäft immer näher rückte, begann Thomas Knopf umgehend mit der Suche nach geeigneten Finanzierungsalternativen. Über den Kontakt zu seiner Spedition, die seit Jahren die Fracht transportiert, erfuhr er von der Dienstleistung Factoring.

Gerade in der umsatzkongruenten Finanzierung – wie saisonalen Schwankungen – liegt ein wesentlicher Vorteil von Factoring. Während Kreditinstitute Unternehmen in Wachstumsphasen normalerweise nur behutsam mit ausreichender Liquidität versorgen, berücksichtigt ein Factor, wie die Vantargis Factoring, diese positive Perspektive weitaus stärker und stellt Mittel für die Expansion zur Verfügung. Das Zusatzgeschäft bedingte einen kurzfristig zu erweiternden Finanzierungsrahmen von knapp 1 Mio. Euro. Nach Rücksprache mit den Bestückerfirmen zum Einsatz von Factoring, zeigten sich alle Beteiligten kooperativ. Die bis dato 90 Tage Zahlungsziel konnten mit Factoring optimal abgekürzt werden, da nun bereits binnen zwei Tagen rund 80 Prozent der Liquidität zur Verfügung standen.

Somit war für alle Beteiligten eine Lösung für das Zusatzgeschäft geschaffen worden. „Für uns ist Factoring mittlerweile ein fester Bestandteil der Unternehmensfinanzierung geworden, und wir freuen uns auf zukünftige Aufträge“, so Thomas Knopf.

* Fiktive Fallstudie – alle Personen, Unternehmen und Handlungen sind frei erfunden.