

„Durch Factoring sind wir liquide und haben die finanziellen Mittel, um unser Angebot zu erweitern.“ *

Herbert Rother, Geschäftsführer Rother Spedition *



Rother Spedition sichert Wachstum durch Factoring

Qualität, Pünktlichkeit und wettbewerbsfähige Preise sind entscheidende Erfolgsfaktoren im Transportwesen. Mit vier Lastwagen und fünf Beschäftigten erwirtschaftete die Rother Spedition 2007 einen Jahresumsatz von rund 700.000 Euro. Seit September 2001 liegt der Schwerpunkt des Geschäfts auf Fahrten von Fertigprodukten und Milchprodukten zur Weiterverarbeitung nach Italien. Sowohl die Auftraggeber als auch die italienischen Großabnehmer sind langjährige und zuverlässige Geschäftspartner. „Obwohl die Auftragslage gut ist und das Geschäft läuft, kommt es dennoch aufgrund der langen Zahlungsziele von bis zu 90 Tagen immer wieder zu Liquiditätsengpässen“, erklärt Geschäftsführer Herbert Rother die Situation.

Die Bank wollte den bestehenden Kontokorrentkredit aufgrund fehlender zusätzlicher Sicherheiten nicht weiter erhöhen und stellte den Kontakt zur Vantargis Factoring her. Im gemeinsamen Gespräch fanden Bank und Unternehmer einen Konsens darüber, dass beim Einsatz von Factoring der bestehende Kontokorrentkredit um 20 Prozent gekürzt werden sollte. Eine ausreichende Finanzierungsquote konnte auch mit dieser Kürzung sichergestellt werden. „So sparen wir Kreditkosten und müssen keine zusätzlichen Sicherheiten bringen“, erläutert Rother.

Factoring – so einfach funktioniert's

Sobald die Lieferscheine vom jeweiligen Fahrer eingetroffen sind, stellt die Spedition die Rechnungen an die Kunden aus. Parallel erhält die Vantargis Factoring diese zur Verarbeitung. „Innerhalb von zwei Arbeitstagen sind 80 Prozent der Rechnungssumme auf unserem Konto gutgeschrieben“, freut sich Rother. Für die Kunden hat sich fast nichts geändert, denn sie überweisen den Betrag einfach an eine andere Kontonummer. Diese ist auf der Rechnung vermerkt.

Neben der Sicherstellung der Liquidität sind die mittlerweile gegen Null laufenden Forderungsausfälle ein entscheidender Grund für den Einsatz von Factoring. „Wir sind einige Male auf den Bauch gefallen, als wir mit Kunden Geschäfte gemacht haben, die von der Vantargis Factoring versicherungstechnisch abgelehnt wurden. Daraus haben wir gelernt“, so Herbert Rother.

Das Handling für die Versicherung übernimmt die Vantargis Factoring und übermittelt somit wichtige Informationen bei der Entscheidung, ob es sinnvoll ist, einen neuen Auftrag von einem bisher noch unbekanntem Kunden anzunehmen.

Nachdem die Liquidität gesichert ist, plant die Rother Spedition weiteres Wachstum und die Diversifizierung in andere Bereiche wie die derzeitig stark wachsende Kunststoffindustrie. „Erste Zusagen für eine Zusammenarbeit liegen bereits vor“, freut sich der Geschäftsführer.