

DIALOG MITTELSTAND

Das Netzwerk für Düsseldorfer Unternehmer

Ausgabe 1
Februar 2012

KLÜH SERVICE MANAGEMENT

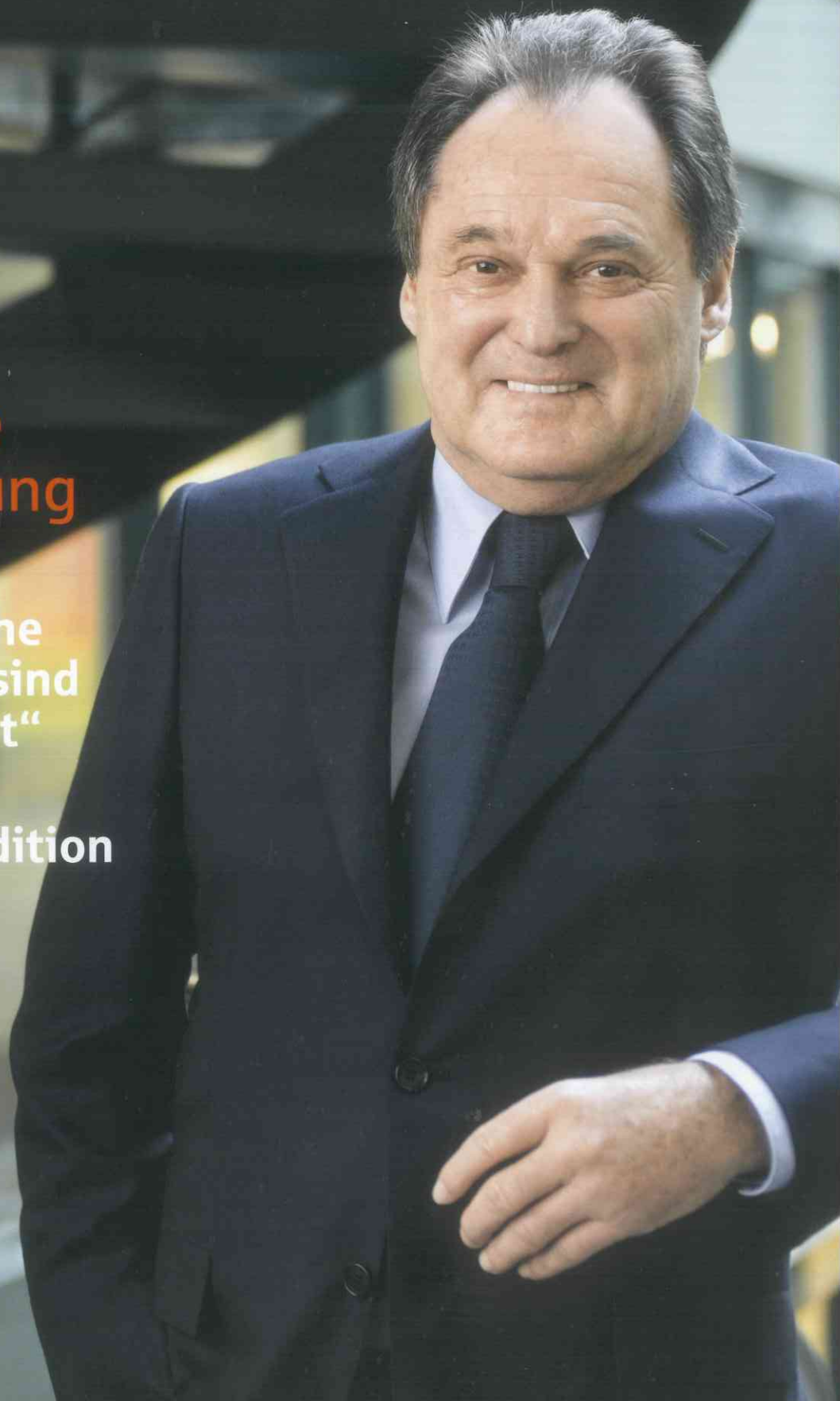
Hauptsache Dienstleistung

KAPITALMARKTAUSBLICK 2012

„Mittelständische
Unternehmen sind
besser gerüstet“

IM FOKUS

Handwerkstradition
in Düsseldorf



Mit Factoring sind Unternehmen sicher vor langen Wartezeiten auf unbezahlte Forderungen

FORDERUNGSMANAGEMENT

Vertrauen ist gut, Zahlungseingang ist besser

Wer zu lange – oder im Einzelfall gänzlich – warten muss, bis seine Rechnungen bezahlt werden, verliert dadurch an Handlungsspielraum und an existenzsichernder Liquidität. Ein individuelles Forderungsmanagement kann sicherstellen und beschleunigen, dass das Geld fließt.

Factoring – facettenreiche Finanzierungsform für Mittelständler

Factoring als alternative Finanzierung rückt immer näher an die klassischen Finanzierungsformen heran. Statt länger auf ausstehende Zahlungen zu warten oder gar Zahlungsausfälle hinzunehmen, verkaufen Unternehmen zunehmend ihre Forderungen an Factoring-Gesellschaften. Das ermöglicht ihnen eine kontinuierliche professionelle Risikoeinschätzung ihrer Kunden und verbessert die Liquidität erheblich: 80 bis 90 Prozent der Forderungssumme sind sofort verfügbar. Davon profitieren gerade junge, wachsende

Unternehmen, deren Kreditlinie knapp ist. Oder Factoring hilft dabei, wichtige Investitionen in den Betrieb zu finanzieren.

Achim Krause, Geschäftsführer der P. Clasen Satz & Druck oHG, arbeitet seit 2005 mit der Crefo Factoring Düsseldorf Neuss GmbH zusammen. Als Partner der Stadtparkasse betreut Crefo Kunden mit einem Jahresumsatz von bis zu acht Millionen Euro. Krause erinnert sich:



„Das Unternehmen kann durch Factoring seinen Kunden Skonti und längere Zahlungsziele einräumen.“

HANS-GEORG PETERS
Geschäftsführer Crefo

„Wir hatten damals so viele Forderungen, dass unser Liquiditätsspielraum sehr eingengt war. Wegen schlechterer Umsatz- und Ertragszahlen konnte die Stadtparkasse unseren Kontokorrentrahmen nicht erhöhen. In dieser Situation erhielten wir von der Stadtparkasse den Rat, eine Factoring-Finanzierung zu nutzen.“

Was für den Mittelständler neu war, brachte neben der erhöhten Liquidität

weitere positive Effekte, denn seither übernimmt Crefo das Mahnwesen für das Unternehmen: „Wir haben uns von der Debitorenbuchhaltung befreit und Zahlungsausfälle ausgeschlossen“, freut sich Achim Krause. Einen weiteren Wettbewerbsvorteil führt Hans-Georg Peters, Geschäftsführer der Crefo, an: „Das Unternehmen kann durch Factoring seinen Kunden Skonti und längere

erheblich. Wir können uns wieder besser auf unser Kerngeschäft konzentrieren.“

Hermesgedeckte Forderungen – sichere Geschäfte auch in Risikoländern

Das Düsseldorfer Unternehmen Humintech machte sehr gute Erfahrungen mit dem Verkauf hermesgedeckter Auslandsforderungen an die Stadtparkasse. Hier

Wichtige Instrumente des Forderungsmanagements auf einen Blick:

Factoring: Hier übernimmt eine Factoring-Gesellschaft das Ausfallrisiko für eine Forderung. 80 bis 90 Prozent der angekauften Rechnungssumme abzüglich der Factoring-Gebühren überweist sie sofort an den Kunden. Die restlichen 10 bis 20 Prozent (je nach Risikoansatz der Branche) hält sie zunächst zurück. Die Kunden bekommen diese Summe, wenn ihr Debitor die Rechnungssumme an die Factoring-Gesellschaft überwiesen hat – spätestens 150 Tage nach Fälligkeit.

Hermesgedeckte Forderungen: Der staatliche Kreditversicherer Euler Hermes sichert Lieferanten mit einer Deckungszusage des Bundes ab: Drohen Forderungen im Exportgeschäft aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen auszufallen, springt der Versicherer ein. Diese Forderungen werden regresslos von Kreditinstituten angekauft, die Liquidität des Lieferanten wird nicht belastet.

Verschiedene Produkte des dokumentären Auslandsgeschäfts, zum Beispiel **Akkreditiv**, **Bankgarantie** und **Inkasso**: Sie bieten Lösungen für den Exporteur und den Importeur, um Lieferungen und Zahlungen abzuwickeln und abzusichern.

Wie Sie Ihr Auslandsgeschäft am besten absichern, hängt ab von Art und Umfang des Geschäfts, sowie von den finanziellen Risiken, die im Zielland herrschen. Der individuelle Bedarf sollte im Rahmen eines persönlichen Gesprächs mit einem Experten für Transaktionsmanagement geklärt werden.

Zahlungsziele einräumen.“ Zudem reduziere sich mit dem Verkauf der Forderungen die Bilanzsumme des Unternehmens deutlich. So kann es eine verbesserte Eigenkapitalquote ausweisen.

Im Rahmen der Factoring-Abwicklung erhalten die Fachleute von Crefo zudem Einblick in viele betriebswirtschaftliche Daten des Unternehmens, die wichtige Anregungen geben, um Strukturen im Unternehmen anzupassen. Auch das ist für Krause ein Aspekt, der für Factoring spricht: „Ohne Factoring würden wir heute mit unserem Unternehmen nicht so dastehen, wie wir es jetzt tun. Besonders die zahlreichen mit dem Factoring-Prozess verbundenen Zusatzleistungen entlasten mich als Geschäftsführer und mein Team

übernimmt der Bund – vertreten durch den Kreditversicherer Euler Hermes – das Risiko eines Zahlungsausfalls. „Das hat zu unserem schnellen Wachstum in den vergangenen Jahren beigetragen“, sagt Humintech-Geschäftsführer Aydogan Cengiz. Seine Firmenkundenbetreuerin bei der Stadtparkasse, Bianca Schmid, und seine Fachbetreuerin aus dem Transaktionsmanagement, Anja Eckel, regeln das für ihn: Die Stadtparkasse kauft Cengiz die Forderungen ab und zahlt 90 Prozent des Rechnungsbetrags aus – und zwar regresslos. Zehn Prozent werden als Sicherheit einbehalten, bis der Kunde zahlt. Hermesgedeckte Forderungen belasten daher nicht den Kreditrahmen des Lieferanten, was ein wichtiger Vorteil für den Unternehmer ist, wie Cengiz

„Ich möchte nicht zur Bank meiner Kunden werden. Das kann ich mir nicht leisten.“

AYDOGAN CENGIZ
Geschäftsführer Humintech



bestätigt: „Schließlich möchte ich mit der Liquidität von Humintech nicht zur Bank meiner Kunden werden. Das kann ich mir als Mittelständler gar nicht leisten“, ergänzt er.

Die Humintech GmbH gehört in Deutschland zu den 50 wichtigsten Firmen, deren Eigentümer einen Migrationshintergrund haben. Seit über zehn Jahren exportiert Aydogan Cengiz gemeinsam mit seinem Partner Müfit Tarhan Huminsäuren überall dorthin, wo diese in der Landwirtschaft zur Verbesserung des Bodens eingesetzt werden: vor allem in arabische Länder und den Mittelmeerraum, aber auch nach Zentral- und Lateinamerika oder nach Osteuropa. Rund 40 Prozent des Gesamtumsatzes wickelt Humintech-Finanzchefin Gisela Blomberg per hermesgedeckter Forderung ab – sie schätzt den reibungslosen Handel, der damit verbunden ist. „Der bürokratische Aufwand geht gegen null, wenn man den Antrag beim Kreditversicherer Euler Hermes rechtzeitig einreicht“, sagt sie.

Mehr Informationen zum Thema finden Sie unter:

www.crefo-factoring.de
www.sskduesseldorf.de/hermes