

Wirtschaft regional!

Wirtschaftsblatt

DAS STANDORTMAGAZIN FÜR DEN MITTELSTAND

DEUTSCHLANDS AUFLAGENSTÄRKSTES TRANSPORTMEDIUM FÜR IDEEN IM MITTELSTAND.

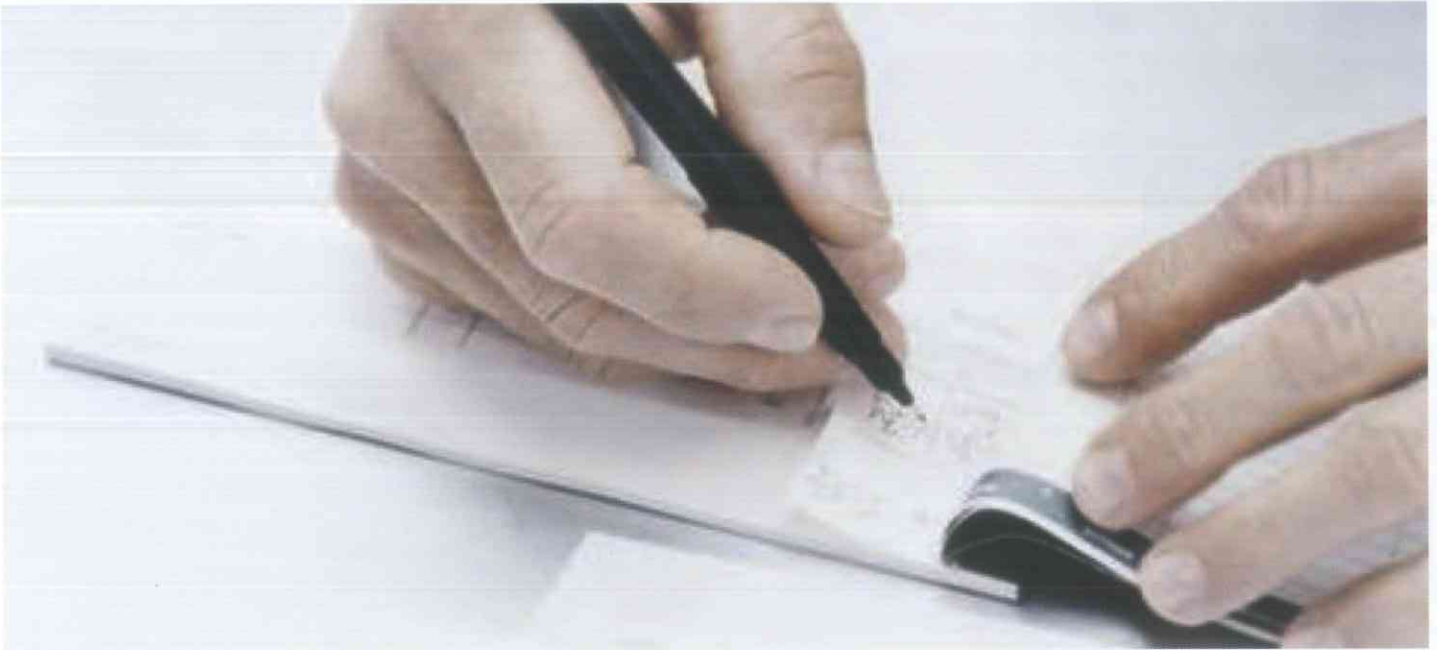
SONDERDRUCK AUS AUSGABE 4/11



Mit Sicherheit schnell ans Geld

Mehr Liquidität durch Factoring

Wie die Crefo Factoring als regionaler Partner für Liquidität sorgt



Mehr Liquidität durch Factoring

Überweist der Kunde pünktlich oder etwa gar nicht? In Zeiten sinkender Zahlungsmoral steigt für zahlreiche Unternehmen das Risiko, auf der einen oder anderen Rechnung sitzenzubleiben. Die elegante Lösung aus diesem Dilemma heißt Factoring. Ein bewährtes Finanzinstrument, das zuverlässig vor möglichen Verlusten schützt und sofortige Liquidität garantiert.

Während sich Geschäftsführung und Mitarbeiter einer Firma engagiert um Produkte und Vertrieb kümmern, engen verspätet eingehende Zahlungen und steigende Forderungen der Banken den Handlungsspielraum zunehmend ein. Dies führt dazu, dass über kurz oder lang dringend benötigte Geldmittel für Investitionen fehlen. Damit brechen auch die Entscheidungsgrundlagen für eine verlässliche Unternehmensplanung weg. Zugleich verschlechtern sich die Möglichkeiten, den Vorsprung im Wettbewerb zu halten oder auszubauen.

Crefo Factoring gleicht dieses Manko aus. Mit 18 Regionalgesellschaften bundesweit ist der Dienstleister der führende Anbieter im mittelständischen Segment

und hat sich auf die Unterstützung von Unternehmen mit einem jährlichen Mindestumsatz von 300.000 bis acht Millionen Euro spezialisiert.

Endlich wieder flüssig werden

Die Sorge um mangelnde Liquidität macht den betroffenen Firmen am meisten zu schaffen. Dabei übersehen viele Mittelständler das ungenutzte Vermögen, das in ihren Forderungsbeständen liegt und das sich unter schlechten Konjunkturbedingungen noch erhöht. Crefo Factoring bietet schnelle, nachhaltige Hilfe, indem es dieses Vermögen freisetzt. Die Gesellschaft kauft die anstehenden Rechnungen auf, zahlt den Gegenwert aus und verschafft dem Unternehmen innerhalb kurzer Zeit die ersehnte Liquidität.

Der Verkauf des Forderungsbestands lohnt sich in mehrfacher Hinsicht. Zum einen wird die Bilanzsumme des Unternehmens gesenkt, zum anderen erhöht sich bei gleichbleibendem Eigenkapital die Quote, die für ein positives Rating mittlerweile unerlässlich geworden ist. Parallel dazu verbessern sich Bonität und Reputation im Markt. Da Crefo Factoring darüber hinaus das Risiko von unerwarteten weiteren Forderungsausfällen übernimmt, sind die Kunden vor bösen Überraschungen sicher.

Verlässliche Auskunft inbegriffen

Ist jeder neue Kunde wirklich ein guter Kunde? Crefo Factoring weiß es. Bei Bedarf nimmt das Unternehmen jeden

neuen Geschäftskontakt genau unter die Lupe – falls nötig, bereits in der Akquisitionphase vor der Auftrags erledigung. Als Mitglied der Creditreform-Gruppe kann die Factoring-Gesellschaft auf rund 20 Millionen aktueller Unternehmensdaten zugreifen und so eine exakte Beurteilung der Bonität des Neukunden abgeben.

Kompetenz in der Nachbarschaft

Nah dran und ganz persönlich. Alle fünf nordrhein-westfälischen Regionalgesellschaften von Crefo Factoring verstehen sich sozusagen als ausgelagerte kaufmännische Abteilungen ihrer Kunden. Die Niederlassungen übernehmen das komplette Debitoren-Management und beschleunigen mit ihrer professionellen Buchhaltung die Ausarbeitung der Monatszahlen – zugleich eine wichtige Voraussetzung für ein wirksames Controlling. Die Arbeitsprozesse im Kundenbetrieb brauchen übrigens nicht umgestellt zu werden.

Und noch ein wichtiger Pluspunkt: Wenn es um die schnelle Klärung von Fragen geht, steht der persönliche Ansprechpartner in der zuständigen regionalen Crefo Factoring-Filiale jederzeit für eine individuelle Beratung zur Verfügung.

Preis und Leistung stimmen

Factoring bringt dem Mittelstand einen deutlichen Mehrnutzen zu günstigen Konditionen im Skontobereich. Dabei kann der Kunde zwischen einer All-in-Gebühr oder einem gesplitteten Betrag wählen, der sich in die Zinsen der Bevorschussung, den Preis für das Factoring und die Kosten für die Prüfung der Debitoren aufteilt. ■

Crefo Factoring
Düsseldorf Neuss GmbH
Werftstraße 47 · 40549 Düsseldorf
Tel.: 02 11 / 1 67 18 80
info@cf-duesseldorfneuss.de
www.cf-duesseldorfneuss.de

Nachhaltiger Unternehmenserfolg durch Factoring

Während Rechnungen für die einen in erster Linie erfreuliche Ergebnisse unternehmerischer Leistungen darstellen, sind sie für Crefo Factoring Quell wertvoller Controlling-Ansätze. Hans-Georg Peters, Geschäftsführer und Mitgesellschafter von Crefo Factoring Düsseldorf-Neuss, erläutert, welche Vorteile ein Unternehmer konkret von Factoring hat.



Herr Peters, wann raten Sie einem Unternehmer, mit Ihnen Factoring zu machen?

Ein typisches Beispiel: Ein Mittelständler geht mit seiner Bitte um eine zusätzliche Kreditlinie zu seiner Hausbank, erntet aber nur Kopfschütteln. Das kommt oft vor und ist verständlich, denn die Banken haben aufgrund der Auswirkungen der Finanzkrise immer noch mit erhöhten Risiken im mittelständischen Kreditgeschäft zu kämpfen. Zusätzlich ist häufig einfach nicht das Personal für die verwaltungsintensive Prüfung kriselnder Mittelständler da. Für diesen Unternehmer ist Factoring höchstwahrscheinlich genau die richtige Alternative.

Sie verschaffen dem Unternehmer also vor allem die dringend benötigte Liquidität – ist das alles?

Nein, das ist es nicht. Für uns ist Factoring mehr als eine reine Finanzdienstleistung. Unsere weiteren Dienstleistungen wie das Forderungsmanagement und die Bonitätsprüfung der Unternehmenskunden kann der Mittelständler gleichzeitig zur Überprüfung der kaufmännischen Prozesse einsetzen. Mit unserer partnerschaftlichen Begleitung entla-

sten wir die Führungsaufgaben eines Unternehmers nachhaltig.

Noch längst nicht alle mittelständischen Unternehmen arbeiten mit Factoring – liegt es am Preis?

Das glaube ich nicht, denn unsere Factoring-Gebühr bewegt sich grundsätzlich im Skontobereich und rentiert sich angesichts unserer vielfältigen Leistungen schnell. Die Gebühr enthält bereits alle Factoring-Leistungen und sonstigen Dienstleistungen unseres Hauses und errechnet sich im Wesentlichen aus der durchschnittlichen Rechnungshöhe, der Anzahl der Debitoren und der vorhandenen Zahlungsziele der Abnehmer.

Wie sieht die Betreuung durch Ihr Team aus?

Kern unserer Betreuung ist das persönliche und vertrauensvolle Gespräch. Wir legen Wert auf das Vier-Augen-Prinzip, das heißt, bei uns hat jeder Kunde seinen persönlichen Ansprechpartner. Die beiden sind im telefonischen Kontakt, wann immer es nötig ist und setzen sich mehrmals im Jahr an einen Tisch. Alle unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter denken unternehmerisch, sind sehr engagiert und zeichnen sich durch ein hohes Leistungsniveau aus. Ich Sorge dafür, dass regelmäßiges internes und externes Coaching unsere Qualität sichert.

Verursacht der Factoring-Vermerk auf der Rechnung ein Stirnrunzeln bei den Kunden Ihrer Kunden?

Überhaupt nicht. Der Hinweis auf die Zusammenarbeit mit einem Factoring-Unternehmen ist mittlerweile vielmehr ein Zeichen unternehmerischer Professionalität. Auch kleine mittelständische Unternehmen haben den Begriff „Outsourcing“ gelernt. ■

MEIN 2-MINUTEN UNTERNEHMENS-CHECK: IST FACTORING FÜR MICH SINNVOLL?

MEINE KUNDEN

- | | | |
|--|--------------------------|----------------------------|
| ... verursachen hohe Außenstände | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |
| ... zahlen oft später als vereinbart | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |
| ... erwarten längere Zahlungsziele | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |
| ... beinhalten hohe Umsatzabhängigkeiten | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |

MEIN UNTERNEHMENSGEWINN

- | | | |
|---|--------------------------|----------------------------|
| ... wird durch Forderungsausfälle über 0,5 % meines Umsatzes belastet | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |
|---|--------------------------|----------------------------|

MEINE LIQUIDITÄTSSITUATION

- | | | |
|--|--------------------------|----------------------------|
| ... wird durch zu geringe Bankkredite eingeengt | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |
| ... erlaubt es nicht, alle Rechnungen mit Skonto zu zahlen | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |
| ... behindert mein Unternehmenswachstum | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |

MEINE BUCHHALTUNG

- | | | |
|--|--------------------------|----------------------------|
| ... hat nicht genügend Zeit für ein konsequentes Mahnwesen | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |
| ... beobachtet kaum die Bonitätsentwicklung unserer Kunden | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |
| ... liefert nicht täglich die Entwicklungsdaten und Buchungsunterlagen zu meinen Debitoren | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |

MEIN BANKENRATING

- | | | |
|--|--------------------------|----------------------------|
| ... würde durch eine Erhöhung der Eigenkapitalquote verbessert | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |
|--|--------------------------|----------------------------|

ICH MÖCHTE

- | | | |
|---|--------------------------|----------------------------|
| ... den Stundungsantrag beim Finanzamt für die Umsatzsteuer und die dortige unverzinsliche Barhinterlegung aufheben | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |
| ... Gewerbesteuer sparen | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |
| ... mehr Zeit für die Entwicklung meines Unternehmens haben | <input type="radio"/> ja | <input type="radio"/> nein |

HABEN SIE ÜBERWIEGEND MIT JA GEANTWORTET?

Dann nehmen Sie einfach für ein Unternehmergegespräch Kontakt mit uns auf!



HANS-GEORG PETERS

Telefon 02 11 / 1 67 18 80
Fax 02 11 / 1 67 18 81 und 1 67 18 88

h.peters@cf-duesseldorfneuss.de

Crefo Factoring Düsseldorf Neuss GmbH • Werftstraße 47 • 40549 Düsseldorf • www.cf-duesseldorfneuss.de