

## Forderungs- und Finanzierungsmanagement

---

### Factoring – Vorteile für das Unternehmen bei fachgerechter Umsetzung

#### **Verbesserte Liquidität**

Mit dem Ankauf der Rechnung durch den Factor wird jede Rechnung – im Idealfall bis zu 100% - sofort zu Liquidität. Damit entspannt sich die KK-Linie erheblich und die Unternehmen müssen nicht mehr «Bank» für ihre Kunden spielen und auf die Begleichung offener Rechnungen warten, mahnen oder sogar ausbuchen.

#### **Sicher finanziertes Wachstum**

Ausgestellte Rechnungen an Debitoren mit entsprechender Haftungszusage durch den Factor sind bezahlte Rechnungen. Für Unternehmen, die wachsen wollen und/oder müssen, bedeutet dies mehr Planungssicherheit und weniger Risiko. Die umsatzkongruente Finanzierung durch Factoring verschafft den Unternehmen eine flexiblere Kreditlimite als ein herkömmlicher, starrer Betriebskredit und dies i.d.Regel zu besseren Rahmenbedingungen als wenn das Wachstum über die Bank finanziert wird.

#### **Verbesserte Liquidität erzielt Einsparungen beim Einkauf durch Skonti und Rabatte**

Die durch Factoring erzielte Liquidität führt zu Kosteneinsparungen im Einkauf, durch konsequente Ausnutzung bestehender Rabatte und Skonti. Die Möglichkeit, Lieferantenverbindlichkeiten unter Ausnutzung von Skonti im Rahmen der Fristen zu begleichen, ist eines der wichtigsten Argumente für Factoring. Nicht selten erzielen die Skontoerträge höhere Ersparnisse als die durch Factoring entstehenden Kosten.

#### **100% Forderungsausfallschutz**

Mit Ankauf der Rechnung übernimmt der Factor das Ausfallrisiko für den Factoring-Kunden. Vor Ankauf der Rechnung wird der Debitor auf seine Bonität geprüft. Bei positiver Prüfung wird für diesen Debitor eine sog. Haftungszusage abgegeben und der Factoring-Kunde hat die Gewissheit nur mit soliden Partnern Geschäfte zu machen.

#### **Debitoren-Management wird vom Factor übernommen**

Gerade für kleine Unternehmen entstehen hierdurch viele Vorteile. Oft fehlt es an Zeit und personellen Ressourcen, um Rechnungen gleich nach Abschluss eines Auftrages auszustellen

## Forderungs- und Finanzierungsmanagement

---

und rechtzeitig zu mahnen. Beim Factoring beschränkt sich das Debitoren-Management auf die Weiterleitung der Rechnungen an den Factor. Bei mittleren Unternehmen und größeren Unternehmen gibt es abgestimmte Verfahren, um das Handling für Factoring im Unternehmen auf Mindestmaß zu reduzieren. Erfahrungen zeigen, dass bei Factoring sich die durchschnittlichen Zahlungseingänge wesentlich verkürzen.

### **Verbessertes Rating durch verbessertes Bilanzbild**

Die Abtretung von Forderungen an den Factor führt zur Verringerung der Forderungen auf der Aktivseite und der Verbindlichkeiten auf der Passivseite. Die Auslagerung des Forderungsausfallrisikos an den Factor bewirkt, dass Risikokomponenten (zweifelhafte Forderungen) aus der Bilanz entfernt werden können. Bei gleich bleibendem Eigenkapital steigt die Eigenkapitalquote. Da das Eigenkapital in allen Ratings eine der wichtigsten Kennziffern ist, für die Anwendung von Factoring dazu, dass Finanzdienstleister (Banken, Leasinggesellschaften und Kreditversicherer) eine bessere Bonitätsbewertung abgeben.

### **Factoringkosten – Nutzen**

Factoring kostet Gebühren und Zinsen. Diese Kosten werden jedoch durch die realisierten Kosteneinsparungen in der Regel mehr als wettgemacht. Factoring kann so nicht nur zu einer wesentlichen Liquiditätsverbesserung, sondern auch zu einer Ertragsoptimierung beitragen.

## Forderungs- und Finanzierungsmanagement

---

Ihre Ansprechpartner bei **Atevis**

Zentrale  
6755 Alzenau  
Carl-Zeiss-Straße 2

**Detlef Heydt**  
Fon: 06023 | 947766-1  
Fax: 06023 | 947766-9  
E-Mail: heydt@atevis.de



Außenstelle  
Kampstraße 18  
33189 Schlangen

**Bodo Kibgies**  
Fon: 06023 | 947766-2  
Fax: 06023 | 947766-9  
E-Mail: kibgies@atevis.de

---

Atevis AG – Onlineplattform für Kreditversicherung, Factoring, Einkaufs- und Auftragsfinanzierung

Sie wollen Ihre Forderungen gegen Forderungsausfall versichern:

- Warenkreditversicherung | Kreditversicherung individuell auf Ihr Unternehmen abgestellt. Forderungslaufzeiten im Einzelfall bis 60 Monate darstellbar
- Excess of Loss-Policen
- Zusatzdeckungen auf bestehenden Kreditversicherungen | Top up Cover

Atevis-Service: Wenn Sie bereits eine Warenkreditversicherung oder Kautionsversicherung haben, überprüfen wir das Vertragswerk im Rahmen eines Maklermandates auf aktuelle Bedingungen und Konditionen.

Sie wollen Ihre Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen verkaufen?

- Factoring | Import- Exportfactoring | individuelle Lösungen
- Factoring für Handwerker | VOB-Factoring
- Factoring | Forderungsverkauf einzelner Rechnungen
- Factoring mit ausgewählten Debitoren
- Factoring mit Abschlagszahlungen | Maschinenbau
- Factoring in der Insolvenz bei positiver Fortführungsprognose

Weitere interessante bankenunabhängige Finanzdienstleistungsprodukte::

- Wareneinkaufsfinanzierung | Mindestvolumen 50.000 Euro
  - Auftragsfinanzierung | Mindestvolumen 150.000 Euro bei guter bis sehr guter Bonität
-