

Liquidität managen – diesmal mit einem Praxisblick auf Factoring

Ein Praxisblick von Thomas Günter, Factoring Regionalleiter bei abcfinance advise

In einem vorherigen BBI-Newsletter drehte sich alles um das Thema Liquiditätsmanagement – ein Dauerbrenner im Markt. Wer das E-Book gelesen hat, weiß: Es gibt viele Stellschrauben, um die eigene Zahlungsfähigkeit zu verbessern. Eine davon wird oft noch unterschätzt – dabei ist sie gerade für Händler und Vermieter mobiler Arbeitsmaschinen hochinteressant: Factoring.

Denn hier setzt Factoring an: Wer schneller über sein Geld verfügt, kann auch schneller reagieren – bei Investitionen, Materialbestellungen oder der Personalplanung. Gleichzeitig bietet der Factor einen Ausfallschutz für Ihre Forderungen. Und: Wer seinen Kunden längere Zahlungsziele einräumen will, kann das tun, ohne die eigene Liquidität zu gefährden. In unserem Vertriebsalltag sehen wir immer wieder, wie dieses Finanzierungsmodell Unternehmerinnen und Unternehmer nicht nur finanziell entlastet, sondern ihnen im Tagesgeschäft ganz konkret den Rücken freihält.

Factoring: Was steckt eigentlich dahinter?

Im Kern heißt Factoring: Sie verkaufen Ihre offenen Rechnungen – und bekommen innerhalb von 24 Stunden bis zu 100 % des Rechnungsbetrags ausgezahlt. Der Vorteil? Sie müssen nicht mehr wochenlang auf Ihr Geld warten, sondern gewinnen sofort Liquidität. Und das ganz ohne klassische Kreditverhandlungen oder neue Schulden. Zusätzlich hilft die regelmäßige Bonitätsbewertung Ihrer Kunden durch den Factoring-Anbieter Ihnen dabei, Kundenbeziehungen besser einzuschätzen und fundierte Entscheidungen zu treffen, insbesondere beim Erstgeschäft mit Neukunden.

Warum das gerade zu Ihrem Geschäft passt?

Besonders in einem Markt, in dem viele und häufig wechselnde Debitoren zum Alltag gehören und Zahlungsausfälle bzw. Verzögerungen immer ein Thema sind, spielt Factoring seine Stärken aus. Ich spreche hier aus Erfahrung – viele unserer Kunden nutzen es, um neue Projekte vorzufinanzieren, Skonti auszunutzen oder einfach ruhiger zu schlafen, wenn der Monatsabschluss näher rückt. Und: Auch das Risiko eines Zahlungsausfalls übernimmt der Factoring-Anbieter zu 100%. Ein nicht zu unterschätzender Pluspunkt – vor allem bei Neukunden oder größeren Einzelaufträgen bzw. Dauermieten.

Mehr als nur Liquidität: Ein strategischer Vorteil

Factoring ist – aus meiner Sicht - keine Übergangslösung, sondern ein strategisches Werkzeug. Es macht Ihr Unternehmen schneller, sicherer – und oft auch wettbewerbsfähiger. Denn wer liquide ist, kann auch mal in Vorleistung gehen, bessere Konditionen aushandeln oder einen kurzfristigen Auftrag annehmen, den andere absagen müssen. Daraus ergibt sich das gute Gefühl, jederzeit handlungsfähig zu sein, statt auf das Zahlungsverhalten anderer reagieren zu müssen.

Factoring rechnet sich – auch betriebswirtschaftlich

Wer beim ersten Blick auf die Factoring-Gebühr zusammenzuckt, sollte einmal durchrechnen, was verspätete Zahlungen tatsächlich kosten: gebundene Liquidität, entgangene Skonti, zusätzlicher Verwaltungsaufwand und je nach Situation auch eigene Kreditkosten oder Einzelwertberichtigungen. Dazu kommt: Wenn das Forderungsmanagement und Mahnwesen ausgelagert sind, entlastet das Ihre internen Ressourcen spürbar. Und nicht zuletzt signalisiert Factoring geprüfte Bonität und professionelle Prozesse. Das kann ein Aushängeschild für Ihr Unternehmen sein und zusammengekommen mit den positiven Bilanz Auswirkungen die Verhandlungsposition

gegenüber Banken verbessern. Unterm Strich gilt deshalb in den meisten Fällen: Factoring ist nicht nur schneller – sondern auch günstiger.

Was bei der Umsetzung zählt:

Factoring ist kein Hexenwerk – aber wie bei jeder Finanzierungslösung kommt es auf die Details an. Wichtig ist, dass der Anbieter die Abläufe in Ihrer Branche versteht und flexibel genug ist, sich auf Ihre Prozesse einzustellen. Das spart Zeit, sorgt für reibungslose Abläufe und gibt Ihnen die Sicherheit, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: Ihr Tagesgeschäft.

Fazit:

Wenn Sie Ihr Unternehmen nicht nur stabil, sondern zukunftsstark aufstellen wollen, lohnt sich ein Blick auf Factoring – nicht als Notnagel, sondern als Chance. Ich lade Sie ein, das Thema für sich zu prüfen. Gern persönlich, gern auf Augenhöhe.

Kontakt:

Thomas Günter

Factoring Regionalleiter

Industriestraße 1 | 61449 Steinbach im Taunus

Telefon: +49 6004 914 426

Mobil: +49 170 638 6177

Thomas.Guenter@abcfinance.de

