

Keine Zeit für Trauer

Equitable Settlement | Firmen müssen kreative Lösungen suchen

VON NASCHAAT SIAM*

Die Wirtschafts- und Finanzkrise von nicht bloß ein kurzes, heftiges Gewitter, nach dem sich der Himmel restlos aufliebt und man wieder zur alten Tagesordnung zurückkehren kann, auch wenn es viele gern so hätten. Aber die Schäden der Krise sind noch gar nicht abzusehen und der größte Schaden liegt wohl in dem Vertrauensverlust, der sich wie ein Flächenbrand auf alle Bereiche des Wirtschaftslebens ausgebreitet hat. Viele Banken können ihre Rolle als

FACTORING-VORTEILE

Die Vorteile von Factoring liegen – unabhängig von der wirtschaftlichen Lage – auf der Hand:

- Der Factoring-Kunde kann mit dem Geld, das ihm sein Factorer überweist, wesentlich mehr Aufträge annehmen und umsetzen, als es ihm ohne Factoring möglich wäre. So hebt er die Frequenz seiner Umsätze stark an.
- Er kann, um in Zeiten globaler Preiskämpfe wettbewerbsfähig zu bleiben, neue Produkte entwickeln und anbieten, um seine Marktchancen zu erhöhen, oder ins Ausland expandieren.
- Er macht sich etwas unabhängiger von Banken und Kreditinstituten.
- Mit unseren Factoring-Sonderformen SIF und SDF steigert unser Anschlusskunde seinen Umsatz mit seinen sorgfältig ausgewählten, besten Kunden. Das führt dazu, dass der Kunde die Güte seines Unternehmens ständig weiter verbessert. Auch die Equitable Settlement AG als Factorer profitiert von der steigenden Bonität ihrer Anschlusskunden, wodurch eine dreifache Win-Situation für die Beteiligten entsteht.

Partner kleiner und mittelständischer Unternehmen kaum noch ausfüllen – zu viele Vorgaben und Bestimmungen gilt es zu erfüllen. Das Resultat: die viel beklagte „Kreditlemme“, die gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stark blockieren kann.

Viele Unternehmer haben, um Umsatzeinbrüche der vergangenen 18 Monate abzufedern, ihr Umlaufvermögen so gut wie möglich zu Geld gemacht. Sie haben ihre Lagerbestände dezimiert, ihre ausstehenden Forderungen eingebracht, ihrer Belegschaft Kurzarbeit verordnet oder gar Mitarbeiter entlassen müssen, alles um das Unternehmen aufrecht erhalten zu können. Nun kommen neue Aufträge herein – doch es fehlen die Ressourcen, diese umzusetzen. Das Umlaufvermögen ist ja bereits für Löhne und andere Fixkosten verbraucht worden und die Hausbank lehnt eine Erhöhung der Kreditlinie ab. Was Unternehmen jetzt hilft, ihre Pläne trotz der Ausgangslage umzusetzen, sind Innovation und Kreativität. Wer den alten Modellen nachtrauert, hat schon verloren.

Wohl dem Unternehmer, der jetzt mit einem guten Factorer zusammenarbeitet. Im deutschsprachigen Raum hat sich vor allem Full-Factoring, der Erwerb aller vorfälligen Forderungen eines Kunden, durchgesetzt. Doch diese Form des Forderungskaufs ist nicht für jedes Unternehmen sinnvoll. Die Equitable Settlement AG mit Hauptsitz in der Schweiz und Filialen in Europa und Nordamerika bietet ihren Kunden, vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen, daher spezielle Sonderformen des Forderungskaufs an: Single Invoice Discounting (SID) ist der Kauf einzelner, überfälliger Forderungen mit Abschlag. Mit SID können Unternehmer aus

selbst Not leidenden Forderungen noch Liquidität erzielen. Im Bereich der vorfälligen Forderungen verfügt die Equitable Settlement AG über maßgeschneiderte Factoring-Spezialangebote. Unter Single Invoice Factoring (SIF) versteht man den Ankauf einzelner vorfälliger Rechnungen. Beim Selected Debtors Factoring (SDF) werden Rechnungen ausgewählter Debitoren der Kunden bis zu einer jeweils individuell festgelegten Höchstgrenze erworben.

Forderungskäufe im Rahmen von SIF und SDF sind bei dem Schweizer Unternehmen durch einen der weltweit größten Rückversicherer abgesichert. Das ist eine Art „Gütesiegel“ in einer Zeit, in der die Factoring-Branche in Fichtkreisen eher als riskobehaftet gilt. Die Equitable Settlement AG versteht sich als Partner speziell kleiner und mittlerer Unternehmer. In dieser Funktion möchte sie mit ihren Angeboten dazu beitragen, den KMU den Rücken frei zu halten von unproduktiven Tätigkeiten wie dem Mahnwesen, damit sich diese voll und ganz ihrem Kerngeschäft widmen können.

*Naschaat Siam ist Verwaltungsrätin und Geschäftsführerin der Equitable Settlement AG



Eine Finanzierung, die mitwächst

Bibby Financial Services | Chancen des Exportfactoring

VON JÖRG FREIALDENHOVEN*

Während in den vergangenen beiden Jahren die weltweite Krise und die Bekämpfung der Auswirkungen das Thema Nummer eins bei den deutschen Mittelständlern war, dominiert Anfang 2010 industriepolitisch verhaltenes Optimismus. Im Fokus der Unternehmen stehen nun die strategische Ausrichtung und die optimale Aufstellung für die Zukunft. Für Mittelständler, die auf internationale Expansion und Wachstum setzen, ist Export-Factoring die ideale Finanzierungsalternative, um Chancen zu maximieren und Risiken zu minimieren.

Der Export von Waren und Dienstleistungen bietet nach wie vor große Chancen für den deutschen Mittelstand: Mit der Diversifizierung des Angebots, dem Ausbau des grenzüberschreitenden Geschäfts und der internationalen Expansion streuen sie das Risiko und schaffen Möglichkeiten, langfristiges Wachstum zu generieren und die Wettbewerbsposition national wie international zu stärken. Die Erschließung neuer Märkte birgt allerdings nicht nur Absatzpotenzial, sie ist auch mit großen Herausforderungen und finanziellen Risiken verbunden.

Essenzieller Punkt für eine erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie ist die Finanzierung und die Absicherung des Cashflows. Aufgrund der nach wie vor restriktiven Kreditvergabe der Banken droht jedoch be-



Nach der Krise steht die optimale Aufstellung für die Zukunft im Fokus: Jörg Freialdenhoven von Bibby Financial Services. Foto: Bibby Financial

reits im Anfangsstadium der Planung ein Scheitern. Hier hat sich Export-Factoring als erfolgreiche Alternative zum Bankkredit etabliert, da aufgrund der umsatzkorrelierten Finanzierung das internationale Wachstum aus dem laufenden Geschäft mitfinanziert werden kann.

Ganz wie beim inländischen Factoring tritt das Unternehmen seine Auslandsforderungen beim Export-Factoring an ein auf internationale Geschäftsbeziehungen spezialisiertes Factoring-Unternehmen wie zum Beispiel Bibby Financial Services ab. Im Gegenzug erhält es bis zu 90 % der Forderungsbeträge innerhalb von 24 Stunden, der Rest folgt abzüglich einer geringen Gebühr, sobald der Debitor die Forderungen beglichen hat. Der entscheidende Vorteil von Export-Factoring ist neben der Steigerung der Liquidität und der Absicherung des Cashflows folgender: Das Risiko des Forderungsausfalls für die Unternehmen entfällt, da Bibby Financial

Services auch im grenzüberschreitenden Handel Zahlungsausfallschutz ge-

wehrt. Außerdem werden die Unternehmen mit der Übertragung des internationalen Forderungsmanagements an einen Spezialisten von den administrativen Schwierigkeiten befreit, die sich durch Sprachbarrieren, Währungsunterschiede und nicht zuletzt Rechtssysteme ergeben.

Beim Export-Factoring koordiniert der Factoring-Anbieter die Zahlungen über ein Partnerunternehmen im zu beliefernden Ausland. Da das Factoring-Unternehmen über den Partner vor Ort ist, werden Zahlungsläufe enorm beschleunigt – rechtliche, währungstechnische und kommunikative Problemstellungen werden auf ein Mindestmaß reduziert. Hierfür ist die internationale Ausrichtung des Factoring-Unternehmens selbstverständlich unabdingbar. Bei Bibby Financial Services gewährleisten 43 eigenständige Niederlassungen weltweit, eine spezialisierte Unternehmensethik mit Service in über 90 Ländern und die Unabhängigkeit vom Bankensektor einen reibungslosen Ablauf. Darüber hinaus verfügt Bibby Financial Services als Mitglied der renommierten International Factors Group (IFG) über einen Zugriff auf das professionelle Netzwerk der IFG in über 50 Ländern.

Bisher sind die Vorteile des Factorings und Export-Factorings vor allem im Zusammenhang mit Krisenprävention und -bewältigung in Erscheinung getreten. Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten beider Finanzierungsmodelle und die Tatsache, dass sie sich automatisch an die Unternehmensstrategie bzw. das Wachstum anpassen, belegen jedoch, dass Factoring und Export-Factoring in Bezug auf die Unternehmensfinanzierung ebenfalls ideale Lösungen für eine erfolgreiche unternehmerische Zukunft sind.

*Jörg Freialdenhoven ist Geschäftsführer der Bibby Financial Services GmbH