

## CF Commercial Factoring

## Mehr Liquidität



Björn Behrmann, Prokurist bei der CF Commercial Factoring GmbH: „Gedanken um mögliche Forderungsausfälle braucht man sich bei echtem Factoring nicht mehr zu machen.“

Björn Behrmann, Prokurist bei der CF Commercial Factoring GmbH und Mitglied im Bundesverband Factoring (BFM), über Factoring für den Mittelstand. Mit über 100 Kunden betreut die 1999 gegründete Factoringgesellschaft Unternehmen unterschiedlicher Branchen.

Liquidität ist ein viel diskutiertes Thema. Immer mehr Kunden strecken ihre Zahlungsziele und kommen ihren Verpflichtungen nur zeitverzögert nach. Die Banken mit ihrer restriktiven Kreditvergabe,

der Testlauf von Basel II hat bereits begonnen, tragen außerdem zu dieser unbefriedigenden Situation bei. Alternative Finanzierungsinstrumente gewinnen deshalb täglich mehr an Bedeutung. Eines dieser Instrumente ist Factoring, eine Form der Umsatzfinanzierung. Galt diese Finanzierungsmöglichkeit bis vor einigen Jahren hauptsächlich für große Konzerne, so hat sich der Markt nun auch für kleine und mittlere Unternehmen geöffnet. Verschiedene Factoringgesellschaften, die in einem Verband organisiert sind, haben sich auf die besonderen Bedürfnisse der KMUs spezialisiert.

Factoring wird immer dann zum Thema, wenn die Kunden eigenmächtig ihre Zahlungsziele verlängern und der Unternehmer dies mit seinem Kontokorrent finanzieren muss. Ein weiterer, jedoch positiver Motivationsgrund ist ein großes Umsatzwachstum. Um dieses zu finanzieren, müssten bei der Bank ständig neue Kreditlinien vereinbart werden. Factoring dagegen wächst mit dem Umsatz. Gedanken um mögliche Forderungsausfälle braucht man sich bei echtem Factoring nicht mehr zu machen. Alle angekauften Forderungen werden gegen dieses Risiko versichert und das kostet keinen Cent. Aber das ist noch nicht alles! Die Factoringgesellschaft entlastet die Debitorenbuchhaltung und ermöglicht dem Unternehmen Freiräume, die es für andere Aktivitäten nutzen kann.

Factoring wird also immer dort interessant, wo Liquidität knapp ist. Sei es aufgrund von starkem Umsatzwachstum oder weil die Bank nicht bereit ist, dieses zu begleiten und die Kreditlinie zu verlängern. Die CF Commercial Factoring GmbH bietet Factoring

ab einer Umsatzgröße von 250.000 Euro brutto an. Grundsätzlich eignet sich Factoring für alle Branchen, deren Abnehmer wiederum gewerblich tätig sind. ■

Weitere Informationen: [www.commercial-factoring.de](http://www.commercial-factoring.de)

## Unternehmensfinanzierung und Liquidität

## Mehr Flexibilität





Bernd Schlüter: „Unternehmer müssen sich im Finanzbereich breiter aufstellen.“

Im Mittelstand herrscht vielfach noch ein konservatives Denken in der Finanzpolitik des Unternehmens vor. Viele Unternehmer setzen ausschließlich auf ihre Hausbank und ihren Steuerberater, in der Hoffnung, hier die notwendige Beratung und Unterstützung zu bekommen“, sagt Bernd Schlüter. Der Factoring- und Leasingmakler empfiehlt Unternehmern, sich im Finanzbereich breiter aufzustellen. Die Hausbank sei zwar ein guter Partner für das allgemeine Tagesgeschäft, für langfristige Finanzierungsvorhaben seien andere Partner ins Boot zu holen und für technologisch schnelle

Investitionen eigne sich zum Beispiel das Instrument Leasing. „Um dauerhaft wettbewerbsfähig zu bleiben, sollte jeder Unternehmer den Liquiditätsfluss in professionelle Hände geben. Der Absicherung von Forderungsausfällen kommt eine existentiell wichtige Bedeutung zu. Das Factoring hilft, dem leidigen Thema „schlechte Zahlungsmoral“ entgegenzuwirken und die Liquidität im eigenen Unternehmen entscheidend zu verbessern“, so der Factoringexperte, der in den letzten Jahren zweistellige Zuwachsraten in der Branche beobachtet hat.

Dennoch sei in diesem Bereich noch Öffentlichkeitsarbeit und Aufklärung zu leisten. Mangelndes Wissen bei kleinen und mittleren Unternehmen sei häufig der Grund für die Nichtauseinandersetzung mit dem Thema. Auch die Banken hielten sich bedeckt, befürchteten sie doch den einen oder anderen Kunden an die Factoringgesellschaft zu verlieren und damit weniger Kreditvergaben zu tätigen. Dabei seien die großen Unternehmen schon seit vielen Jahren erfolgreich mit dieser Finanzierungsalternative gefahren.

„Factoring lohnt sich: Es erhöht nicht nur die Eigenkapitalquote, sondern schafft auch größere Freiräume für Neuinvestitionen und erhöht das Umsatzwachstum“, so Bernd Schlüter. ■

Seit 1956		Für die Elektro- Maschinen- u. Fahrzeug-Industrie	
			
mit 30 modernen Maschinen · Qualität · preiswert · schnell			
		Geri Elektro-Artikel GmbH 32707 Detmold, PF-1731 Telefon 052 31/2 62 45 Telefax 052 31/2 55 76	