



FACTORING ALS RATENFINANZIERUNGSMODELL

So gelingt die monatliche Finanzierung!



VISION

Ziel des Handelsunternehmens ist die sukzessive Ausweitung des Produktportfolios. Durch den Einsatz von Factoring hat das Unternehmen die Gewissheit, dass auch im Wachstum die Finanzierung schon bereitsteht und keine Liquiditätsengpässe entstehen.



VORTEILE

- ✓ Enormer Wettbewerbsvorteil durch Ratenzahlungsmöglichkeit
- ✓ Entlastung der eigenen Ressourcen (DeBU, Mahn- u. Inkassowesen mit A.B.S.)
- ✓ Privatkunden (B2C) werden nicht mit Consumer-Bank konfrontiert
- ✓ Unternehmenskunden (B2B) können Liquidität besser steuern
- ✓ automatisch mitwachsende Finanzierung, die auch Saison- oder Projektspitzen abfängt
- ✓ Ratingverbesserung durch Bilanzverkürzung und Entlastung des Firmenkontos

AUSGANGSSITUATION

Die österreichische Niederlassung eines internationalen, seit mehr als hundert Jahren bestehenden, Handelsunternehmens im Bereich „Haushaltswaren aller Art“ erwirtschaftet einen jährlichen Bruttoumsatz von EUR 4,5 Mio. Das Unternehmen bedient Kunden sowohl im B2B als auch B2C Bereich. Um weiterhin konkurrenzfähig zu bleiben, setzt das Unternehmen konsequent auf den Ausbau eines flexiblen Finanzierungsangebotes für seine Kunden.

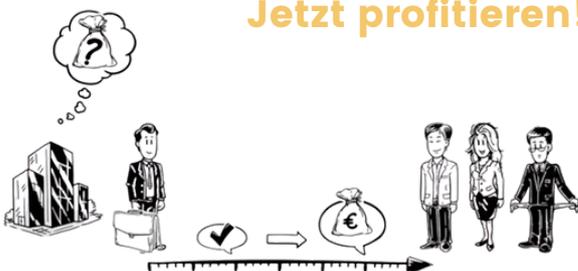
HERAUSFORDERUNG

Um den geplanten Umsatz von rd. EUR 4,5 Mio. p.a. erwirtschaften zu können, müssen jährlich ca. 4.000 Debitoren bedient werden. Damit die hohe Kundenzufriedenheit fortlaufend aufrecht erhalten werden kann, setzt das Unternehmen auf ein Ratenzahlungsmodell. Dabei werden Raten in unterschiedlichen Laufzeiten (bis max. 48 Monate) angeboten, die von sämtlichen Debitoren, sowohl Privat- als auch Unternehmenskunden, gerne in Anspruch genommen werden. Allerdings gerät somit auch die eigene Liquidität des Unternehmens ins stocken, welche dringend für neue Wareneinkäufe benötigt wird.

LÖSUNG

Die A.B.S. Factoring stellt dem Unternehmen sofortige Liquidität zur Verfügung und übernimmt die Verbuchung der Rechnungen (Raten) sowie die Überwachung der offenen Posten und dem dazugehörigen Mahn- und Inkassowesen. Dadurch erspart sich der Kunde mindestens eine Mitarbeiterin, die aufgrund ihres Gehaltes das Unternehmensbudget deutlich belasten würde.

Jetzt profitieren!



ERGEBNIS

Durch den Verkauf der offenen Forderungen an die A.B.S. konnte gebundenes Kapital freigesetzt und sofort in Liquidität umgewandelt werden, und zwar unabhängig vom Zahlungsverhalten der Kunden. Mit Hilfe von Factoring werden sowohl operative als auch strategische Verbesserungen erzielt, die sich auf das Unternehmen nachhaltig positiv auswirken.