



# Factoring – moderne Liquiditätsquelle mit Mehrwert

Der Boom des deutschen Factoring-Marktes dauert weiter an. Immer mehr deutsche Mittelständler nutzen den regelmäßigen Verkauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen gegen sofortigen Erhalt des Kaufpreises als alternatives Finanzierungsinstrument. Das zeigt auch die Geschäftsentwicklung von Crefo Factoring, einem Unternehmen der Creditreform Gruppe. Wer Factoring nutzt, profitiert aber nicht nur durch den planbaren Zufluss an Liquidität. Da das Factoring-Unternehmen umfassenden Einblick in die kaufmännischen Prozesse eines Unternehmens gewinnt, lassen sich wertvolle Ansätze für Controlling-Maßnahmen ableiten.

## Full-Service-Factoring wird immer erfolgreicher

Crefo Factoring konnte das Geschäftsvolumen im vergangenen Jahr erneut erheblich steigern. Das Volumen der angekauften Forderungen lag 2007 bei 559 Millionen Euro und damit um 54 Prozent höher als 2006. Mit diesem Wachstum liegt Crefo Factoring im Trend der gesamten Factoring-Branche in Deutschland. So hat sich das Factoring-Volumen der im Deutschen Factoring-Verband vertretenen Institute in den vergangenen fünf Jahren mehr als verdoppelt – auf 83,5 Milliarden Euro im Jahr 2007. Die kleinen und mittleren Factoring-Unternehmen – darunter auch einige Gesellschaften von Crefo Factoring –, die im Bundesverband Factoring für den Mittelstand



zusammengeschlossen sind, erreichten 2007 ein Factoring-Volumen von mehr als zwei Milliarden Euro (Vorjahr: 1,7 Mrd. Euro).

Die Institute beider Verbände betreuen inzwischen knapp 6.500 Unternehmenskunden. Die

### Hohe Außenstände und die Ungewissheit über die Bonitätsentwicklung der Unternehmenskunden fallen durch Factoring weg.

Zahlen zeigen, dass die Akzeptanz von Factoring als alternative Finanzierungsmöglichkeit bei den Unternehmen in Deutschland kontinuierlich zunimmt. Davon profitiert auch Crefo Factoring. Inzwischen bieten bundesweit 17 Crefo Factoring-Gesellschaften ihre Dienstleistungen den mittelständischen Unternehmen der jeweiligen Region an.

Auch wenn der Mittelstand die derzeitige und zukünftige Geschäftslage positiv beurteilt, bleibt es wichtig, flexibel auf Änderungen des wirtschaftlichen Umfeldes reagieren zu können. Dazu zählt auch Flexibilität in Fragen der Liquiditätsplanung. Diese Notwendigkeit macht Factoring als 100-prozentigen Schutz vor Forderungsausfällen in Verbindung mit einer professionellen Risikoeinschätzung der Unternehmenskunden für Mittelständler immer interessanter. Die zusätzliche Liquidität, die den Unternehmen durch den Verkauf offener Forderungen zufließt, können gerade junge Unternehmen in dynamischen Wachstumsprozessen gezielt nutzen. Hohe Außenstände und die Ungewissheit über die Bonitätsentwicklung der Kunden fallen durch diese Art der Wachstumsfinanzierung weg. Somit eröffnet Factoring neue Gestaltungsmöglichkeiten abseits der Fremdfinanzierung. Crefo Factoring hat sich auf Lösungen für mittelständische Unternehmen mit einem Umsatzvolumen ab 250.000 Euro spezialisiert.

### Mehrwert für den Mittelstand

Durch die enge Zusammenarbeit mit mittelständischen Unternehmen erhält Crefo Factoring Einblick in eine Vielzahl betriebswirtschaftlicher und qualitätsrelevanter Daten eines Unternehmens.

Auf dieser Grundlage kann Crefo Factoring als modernes Factoring-Unternehmen mit Beratungskompetenz wertvolle Ansätze zur Weiterentwicklung unternehmensinterner Controlling-Prozesse beisteuern.

Daraus resultiert ein Mehrwert für die Kunden, der über die klassischen Factoring-Leistungen Liquiditätsvorteil, Schutz vor Forderungsausfällen und Entlastung durch die Übernahme des Debitorenmanagements hinausgeht.

Zwei Beispiele verdeutlichen, in welchen Unternehmensbereichen und -prozessen Crefo Factoring Optimierungspotenziale identifizieren kann. So erfährt der Factor im Rahmen des Mahnwesens von bestehenden Mängeln oder sonstigen Einreden gegen die Forderungen. Treten diese Mängel oder Einreden gehäuft auf, spricht dies für erhebliche Defizite in der Qualitätssicherung des Unternehmens. Der Factor wird den Kauf einredebehafteter Forderungen stornieren. Dies führt in der Regel dazu, dass sich der Unternehmer stärker um qualitätssichernde Maßnahmen kümmert und die Bearbeitung von Kundenreklamationen beschleunigt wird. Beim außergerichtlichen und gerichtlichen Mahnwesen können darüber hinaus Schwachstellen des Vertragswesens aufgedeckt werden, da der Factor im Rahmen der Durchsetzung der angekauften Forderungen den vertraglichen Bestand und die Durchsetzungsfähigkeit der Forderung prüft.