

Digital und doch persönlich

Wenn Unternehmen ihre Forderungen verkaufen, statt auf die Zahlung ihrer Kund*innen zu warten, spricht man von Factoring. Dreh- und Angelpunkt des Geschäfts sind Rechnungen – und damit Daten. Beste Voraussetzungen, das Geschäft zu digitalisieren. Genau das hat CrefoFactoring Düsseldorf Neuss gemacht.

Begonnen hat die Digitalisierung vor etwa fünf Jahren. Damals lag der Fokus auf den internen Abläufen. Es ging zunächst darum, Ressourcen einzusparen. Mit der digitalen Unterschrift und dem Grundsatz „E-Mail statt Brief“ reduzierte Crefo zum Beispiel den Papierverbrauch. Schnell war klar, dass das Unternehmen durch die Digitalisierung der internen Prozesse nicht nur materielle Ressourcen spart, sondern darüber hinaus ein anderes wertvolles Gut: Zeit. Also machte man weiter mit der Digitalisierung – zum Beispiel mit einer elektronischen Schnittstelle zu den Kund*innen. Seitdem landen tagtäglich Daten direkt im Buchhaltungssystem des Unternehmens: von Rechnungsdatum und Rechnungssumme über Stammdaten von Kund*innen und Debitoren – das sind die Kund*innen der Kund*innen – bis zu Informationen über Limits und Zahlungsziele. Damit ist die Voraussetzung gegeben, viele Arbeitsprozesse zu automatisieren, was Crefo Schritt für Schritt macht. Die Mitarbeitenden können etwa Kreditlimits für Debitoren definieren, sodass Rechnungsankäufe automatisch erfolgen. Das spart Bearbeitungszeit und erhöht das Tempo, in dem Kunden den Betrag aus der offenen Forderung erhalten. Ein anderes Beispiel ist das Mahnwesen: „Debitoren haben ein Zahlungsziel, zu dem sie ihre Rechnung bezahlen müssen“, so Daniel Heck, Geschäftsführer von CrefoFactoring Düsseldorf Neuss. „Tun sie das nicht, erzeugt das System automatisch eine Warnung und die Mitarbeitenden können reagieren.“ Ein weiterer Pluspunkt ist, dass Crefo die Daten automatisiert auswerten kann. Wie viele Debitoren haben pünktlich gezahlt, wie viele nicht? Welche Summen stecken dahinter? „Aus diesen Zahlen können wir ableiten, wie viel Aufwand uns mit jedem einzelnen Kunden entsteht, und die Konditionen gerecht berechnen. Sinkt der Aufwand, geben wir die Vorteile weiter“, so Heck.

Foto: Crefo Factoring



Daniel Heck, Geschäftsführer von CrefoFactoring Düsseldorf Neuss

Geschäft optimal planen

Die Kund*innen selbst haben die Möglichkeit, über ein Portal den Stand all ihrer Factoringaktivitäten jederzeit und von jedem Ort im Blick zu behalten. Wie sieht es mit der Bonität der Debitoren aus? Haben sie die Rechnung bezahlt, sodass die nächste Lieferung verschickt werden kann? Wie viel Liquidität stellt Crefo aktuell zur Verfügung? „All diese Daten erlauben es Unternehmen, ihre Aktivitäten optimal zu planen“, so Heck. „Verfügen sie etwa über ausreichend Liquidität, können sie neue Ware zu vergünstigten Konditionen beziehen, also das Skonto nutzen. Damit decken sie häufig schon die Kosten für das Factoring.“

Hybrider Vertrieb

Die Coronapandemie hat der Digitalisierung auch bei Crefo einen weiteren Schub gegeben. Plötzlich stand Heck vor der Frage, wie man ohne persönliche, direkte Begegnungen neue Kund*innen gewinnt. Die Antwort heißt: hybrider Vertrieb. Derzeit können Unternehmen über ein neu eingerichtetes Onlineportal anonym einen Fragebogen ausfüllen, anschließend erhalten sie innerhalb von 48 Stunden ein Angebot. Künftig wird auch der Vertragsabschluss digital möglich sein. Der persönliche

Kontakt soll bei all dem aber nicht auf der Strecke bleiben, das ist Heck wichtig. „Auch heute können Sie nicht alles digital klären, zum Beispiel wenn Debitoren eine Leistung reklamieren. Da muss häufig jemand zwischen den Parteien moderieren. Deshalb bekommt bei uns jede Kundin und jeder Kunde einen persönlichen

Ansprechpartner“, betont Heck. „Klar ist aber auch: Ohne Digitalisierung geht es nicht. Privat sind die meisten von uns daran gewöhnt, Dinge online zu erledigen. Der Wunsch, auch im Geschäftsleben von der Digitalisierung zu profitieren, wächst. Diese Entwicklung möchten wir aktiv mitgestalten.“

Die Zeit und die Kosten, die Crefo mit der Automatisierung der Prozesse spart, kommen übrigens allen Seiten zugute: Zum einen konnte das Unternehmen die Factoringgebühren in den vergangenen Jahren stabil halten. Zum anderen verschafft es dem Unternehmen Spielraum, bei gleichbleibender Zahl der Mitarbeitenden weiterzuwachsen. In einer Branche, in der gute Fachkräfte knapp sind, ein

wichtiger Aspekt – gerade jetzt, wo die Wirtschaft sich erholt und die Unternehmen für ihr Wachstum Liquidität benötigen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.crefo-factoring.de/das-kann-factoring

Liquidität, Sicherheit, Service

CrefoFactoring Düsseldorf Neuss ist einer von 15 Standorten der CrefoFactoring-Gruppe. Das Unternehmen versorgt kleine und mittelständische Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 300 000 und etwa zwölf Millionen Euro mit Liquidität. Darüber hinaus steht CrefoFactoring für Sicherheit dank 100-prozentigem Schutz vor Zahlungsausfällen und Service durch die Ausgliederung des Debitorenmanagements. Als Spezialanbieter für das Handwerk kennt sich der Standort Düsseldorf-Neuss bestens mit Werkvertragsrecht und VOB-Anforderungen aus. Auch Start-ups unterstützt der Standort gern bei ihrem Wachstum.