

Wachstumsfinanzierung Factoring



Michael Prüfer
Geschäftsführer
Bundesverband Factoring für den Mittelstand e.V.

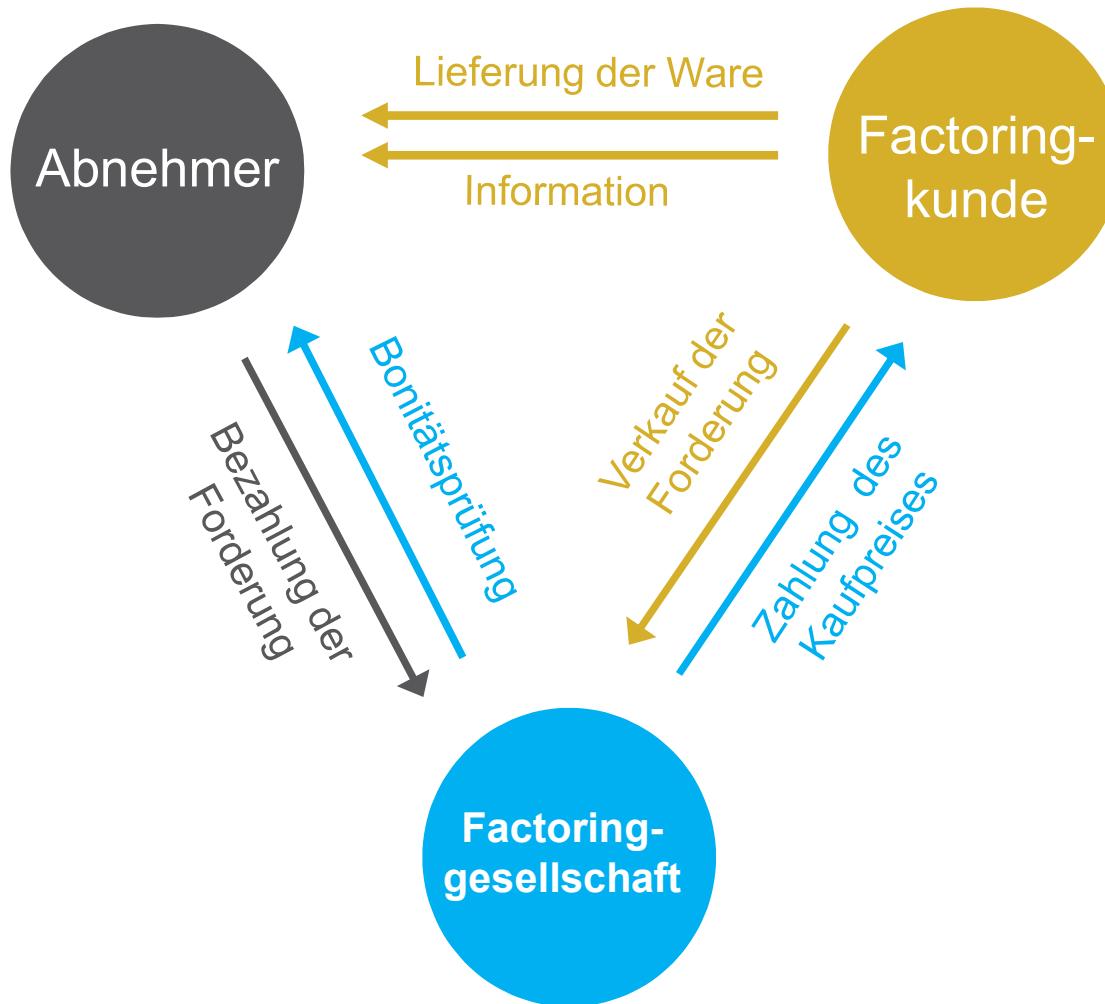
Frankfurt am Main, 30. Januar 2024

Factoring: Fortlaufende Umsatz(vor)finanzierung

- Nach erbrachter Leistung oder Lieferung: Rechnungslegung
- Fortlaufender Verkauf dieser Rechnungen an ein Factoringunternehmen
- Auszahlung des Forderungskaufpreises innerhalb von 24 Stunden
- Die Forderung ist gegen Ausfall versichert
- Factor übernimmt das Mahnwesen



Der Ablauf in der Praxis



→ Stärken der Liquidität

- Finanzieller Handlungsspielraum steigt
- Liquiditätsfluss ist stabil und planbar
- Rechnungsbetrag wird innerhalb von 24h ausbezahlt
- Finanzierung „wächst mit“

→ Risikoabsicherung

- Factor übernimmt das Risiko des Forderungsausfalls
- Nutzung der Informationen bereits in der Anbindungsphase eigener Kunden

→ Ratingverbesserung

- Durch den Forderungsverkauf verändert sich die Bilanzstruktur und erhöht sich die Eigenkapitalquote -> kann ein Vorteil für weitere Finanzierungen sein (verbessertes Rating)

Factoring: Der Nutzen für Scale-Ups

→ Servicefunktion

- Arbeitsentlastung durch Übernahme der Debitorenbuchhaltung, einschließlich Mahnwesen -> Fokus Kerngeschäft
- Buchhaltung „wächst“ mit dem steigenden Umsatz
- Bonitätsprüfung und Bonitätsüberwachung
- Statistische Auswertungen

→ Wettbewerbs- und Einkaufsvorteile

- Stärkung der Position gegenüber den Lieferanten
- Skontoausnutzung möglich
- Einkaufsoptimierung



Factoring: Der Nutzen für Scale-Ups

→ Kostenermittlung

- Branche
- Umsatzvolumen
- Anzahl der Debitoren)
- Anzahl Rechnungen / Gutschriften p.a.
- Reklamationshäufigkeit / Anzahl Mahnungen
- Forderungslaufzeit
- Art des Factoringverfahrens
- Besonderheiten



Sprechen Sie mich für weitere Informationen gern an:



Bundesverband Factoring für den Mittelstand e.V.
Linkstraße 2
10785 Berlin

Telefon: 030-609847766
Telefax: 030-609847767
info@bundesverband-factoring.de
www.bundesverband-factoring.de



Michael Prüfer
Geschäftsführer