



Chemiebranche diversifiziert Finanzierungsmix durch Forderungsverkauf

Unabhängigkeit von einzelnen Finanzierungsinstrumenten immer wichtiger

Als Export-Vizeweltmeister ist das Wachstum der produzierenden Unternehmen in Deutschland eng an die Entwicklung der Weltwirtschaft gekoppelt. Vor allem in Zeiten der globalen wirtschaftlichen Unsicherheit beeinflusst diese Abhängigkeit die Aussichten des deutschen Mittelstands. So befürchten 63 Prozent der 700 mittelständischen Unternehmen, die von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young (E&Y) im Rahmen des

"Mittelstandsbarometers 2011" im Sommer befragt wurden, eine neue Wirtschaftskrise. Da gleichzeitig die meisten Banken aufgrund von Basel III höhere Anforderungen bei der Kreditvergabe stellen werden, müssen Unternehmen ihren Finanzierungsmix diversifizieren und unabhängiger von einzelnen Instrumenten gestalten.

Einen möglichen Weg in diesem Zusammenhang zeigt die Chemiebranche auf, wie der CHEManager berichtet. Angesichts der Tendenz zum "Lieferantenkredit" und einer oftmals unbefriedigenden Zahlungsmoral stellen viele Chemieunternehmen ihre Finanzierung möglichst breit auf, um stets genügend Liquidität für nachhaltiges Wachstum zur Verfügung zu haben. Dabei greifen sie auch auf innovative Möglichkeiten wie das Factoring zurück. Kann das Unternehmen auf eine gewisse Historie zurückschauen und wird neben einem jährlichen Mindestumsatz auch eine bestimmte Rendite erreicht, dann kann ein Rahmenvertrag mit einem Factoring-Unternehmen abgeschlossen werden. Der sogenannte Faktor finanziert dann die Umsätze des leistungserbringenden Unternehmens zu beispielsweise 80 Prozent vor, übernimmt das Ausfallrisiko und Forderungsmanagement und zahlt die restlichen 20 Prozent aus, sobald das leistungsempfangende Unternehmen die Rechnung bezahlt.

Eine besondere Ausprägung des Factorings bietet die Debitos GmbH. Über eine Online-Forderungsbörse können neben frischen Umsätzen erstmalig auch ausgefallene Rechnungen verkauft werden. Das Modell gewährt maximale unternehmerische Flexibilität, da keine Rahmenverträge abgeschlossen werden müssen und Kosten erst bei einem erfolgreichen Verkauf anfallen. Da über die Plattform ein sogenannter regressloser Forderungsverkauf erfolgt, wird die Bilanz nachhaltig bereinigt.

Grundsätzlich gilt, dass vor der Einführung eines neuen Finanzierungsinstruments stets eine exakte Kostenrechnung stattfinden sollte. Der Forderungsverkauf kann außerdem die klassischen Finanzierungsinstrumente und vor allem die Hausbank nicht ersetzen. Allerdings müssen Unternehmen sämtlicher Branchen in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit ihre Abhängigkeit von einzelnen Finanzierungsquellen reduzieren und gleichzeitig ihre Liquidität stärken. In einem ausgewogenen Finanzierungsmix hat der flexible Forderungsverkauf daher eine Daseinsberechtigung und sollte als eine von vielen Möglichkeiten stets in Betracht gezogen werden.

Pressekontakt

Debitos GmbH

Herr Hajo Engelke
Luisenstraße 41
10117 Berlin

debitos.de
engelke@debitos.net

Firmenkontakt

Debitos GmbH

Herr Hajo Engelke
Luisenstraße 41
10117 Berlin

debitos.de
engelke@debitos.net

Debitos ist der erste Marktplatz in Europa auf dem Factoring-Geschäfte in Echtzeit mit verschiedenen Teilnehmern durchgeführt werden können.

Als Marktplatz für Forderungen ermöglicht er den teilnehmenden kleinen und mittelständischen Unternehmen eine einfache und unkomplizierte Möglichkeit ihre Forderungen schnell los zu werden. Auf der anderen Seite bietet der Marktplatz Investoren die Möglichkeit Geld in eine Vielzahl interessanter Anlagemöglichkeiten in Form von Forderungen zu investieren.