

Heft in die Hand statt Kopf in den Sand

FACTORING Was macht kluge Unternehmer aus? Vorausschauende Planung. Damit lassen sich auch Liquiditätsengpässe vermeiden und Luft für Wachstum schaffen.

Jeff Bezos wird sich einst einfach gedacht haben: „Ich will alles anders machen. Und die Zukunft wird mir recht geben.“ Und sie gab dem Amazon-Gründer recht – und allen anderen gleichzeitig eine Lektion in Sachen Unternehmertum. Es geht darum, Chancen zu ergreifen, proaktiv zu handeln. Eben nicht nur nach unten aufs Klein-Klein zu schauen, sondern nach vorn und groß zu denken. Das gilt für Produktideen wie auch für das Liquiditätsmanagement.

Gutes Liquiditätsmanagement sorgt dafür, dass Unternehmen den nötigen finanziellen Spielraum haben, um ihre Ziele zu verfolgen. Eine Selbstverständlichkeit, sollte man annehmen. Ist es aber nicht. Eine Studie des Finanzierungsanbieters abcfinance zeigt, dass zum Beispiel 26 Prozent der Unternehmen schlechtes Zahlungsverhalten als echte Herausforderung betrachten. Das gilt vor allem für Kunden, die Rechnungen nur sehr gemächlich begleichen.

54 Tage warten Deutschlands Unternehmen im Schnitt auf ihr Geld, belegt eine Erhebung von Euler Hermes. 54 Tage, binnen denen Unternehmen übergeordnete Themen wie Digitalisierung angehen könnten. Oder in denen sie ganz profan das Geld dazu hätten, um ein weiteres Firmenfahrzeug anschaffen zu können und die vollen Auftragsbücher abzuarbeiten. Doch ohne Mittel keine Bewegung.

STARTEN STATT WARTEN

Statt das Geschäft voranzutreiben, laufen sie dem Geld hinterher. 51 Prozent von Deutschlands Unternehmen erinnern an die Zahlung, 32 Prozent setzen auf ein automatisiertes Mahnverfahren. Und 26 Prozent bieten Schuldnern sogar Skonto für die Zahlung. Kann man so machen. Aber wäre es nicht viel cleverer, das Thema proaktiv und vorausschauender anzugehen?

Factoring kann helfen. Dabei geht es nicht darum, unwiederbringlichen Forderungen hinterherzulaufen, sondern einfach den Zahlungseingang zu be-



Vorausschauend planen: Wer nicht nach vorn sieht, kommt leicht ins Stolpern. Für Unternehmer kann das fatal sein

schleunigen. Unternehmen wie abcfinance haben sich darauf spezialisiert. Sie kaufen Forderungen an und bieten ihrem Kunden dafür sofortige Liquidität. Und weil die Rechnungen einfach online hochgeladen werden können, ist der Verwaltungsaufwand gering. „Unser System entscheidet dann in Sekundenschnelle, ob wir die Forderungen ankaufen. Dann kann das Geld schon fließen“, sagt Stephan Ninow, Geschäftsführer von abcfinance.

Factoring schützt vor Forderungsausfällen und erhöht die Liquidität des Unternehmens. Ganz zu schweigen davon, dass die Unternehmen nicht mehr ihren Rechnungen hinterherrennen müssen. Das schafft den finanziellen und zeitlichen Spielraum für weiteres Wachstum. Ein populäres Konzept: Jeder zweite Mittelständler sieht in der Mischung von unterschiedlichen Finanzierungsformen einen echten Vorteil, belegt eine Studie.

Factoring als Dünger für kräftiges Wachstum, für die Umsetzung kühner Ideen – klingt so, als könnte das auch Jeff Bezos gefallen. ■

 [Mehr unter fastfactoring.de](http://Mehr.unter.fastfactoring.de)