

Schnelle Liquidität für Office-Händler

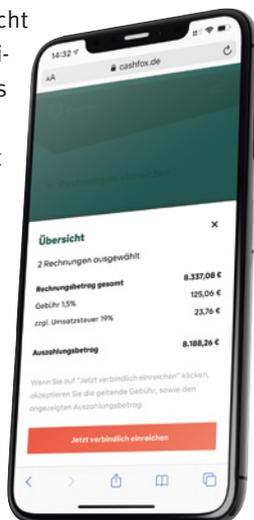
Die Lockdown-Problematik hat den Office-Markt sehr unterschiedlich getroffen, weiß man beim Finanzierer **abcfinance**: Können sich die einen nicht vor Aufträgen retten, stehen andere vor großen Herausforderungen. Doch eines eint beide: Sie brauchen Liquidität, und dies schnell.

„Liquidität geht vor Rentabilität“ – so lautet eine alte Unternehmerregel. Denn selbst die rentabelsten Unternehmen können in Schwierigkeiten geraten, wenn keine ausreichenden liquiden Mittel zur Verfügung stehen. Eine weitere Regel heißt, dass man sich nicht auf nur wenige Quellen zur Finanzierung verlassen sollte. Diversifizierung heißt hier das Zauberwort, fällt eine Säule aus, können andere übernehmen. Das schützt vor Verlusten.

„Der Bereich Druck und Kopie sowie die Systemhäuser zählen seit Langem zu unserer Kernkundschaft. Wir kennen die Herausforderung in dieser Branche“, sagt Silke Hinz, Geschäftsführerin abcfinance advise mit Sitz in Köln. Die Liquiditätsspezialistin rät dazu, zusätzlich zur Hausbank auch auf andere Partner zu setzen: „Für die Office-Branche ist eine Mischung verschiedener Instrumente sinnvoll. Neben der Absatzfinanzierung für mehr Umsatz, sollte auch über Factoring und Leasing für eigene Investitionen nachgedacht werden, um die Liquiditätssituation des Unternehmens nachhaltig zu verbessern.“

Die Absatzfinanzierung ist in der Office-Branche bereits recht verbreitet. Dem Kunden wird neben den Produkten des Händlers oder auch Herstellers die Finanzierung

Rechnungsverkauf per „Cashfox“: einfaches Handling über Smartphone und Tablet



über einen Finanzpartner gleich mit angeboten. Dann steht auf den Angebotsunterlagen neben dem, nicht selten hohen, Kaufpreis auch eine überschaubare monatliche Rate. Dies ist oft das ausschlaggebende Argument dafür, dass der Kunde „zugreift“. Der Händler erhält sein Geld übrigens sofort nach Lieferung vom Finanzpartner – mehr Geschäft also für mehr Liquidität.

„Zurzeit noch weniger häufig genutzt und daher eher ein Geheimtipp ist das Factoring für Office-Händler“, sagt Silke Hinz, gerade in schwierigen Zeiten wie derzeit sei es aber das leistungsstärkste Instrument für Liquiditätsgewinnung: „Der Rechnungverkauf ist beliebt, da er eine Innenfinanzierung aus eigener Kraft darstellt.“ Gerade für die Bedürfnisse im Office-Bereich zugeschnitten ist die abcfinance-Factoringlösung „Cashfox“: Der Händler erbringt seine Leistung, schreibt die Rechnung, lädt sie bei „Cashfox“ hoch und lässt sich sein Geld binnen 24 Stunden auszahlen.

„Leichter kann es kaum gehen“, meint Silke Hinz und ergänzt: „Das geht ganz flexibel und auch von unterwegs über das Smartphone oder Tablet. Die ‚Cashfox‘-Nutzer entscheiden übrigens selbst, welche Rechnungen sie vorab ausgezahlt haben möchten und welche nicht.“ Von der „Cashfox“-Nutzung erfahren wird der Rechnungsempfänger überdies nichts: Auf der Rechnung steht eine eigens für den Nutzer eingerichtete Kontoverbindung unter dessen Namen.



Silke Hinz, Geschäftsführerin abcfinance advise: „Factoring für Office-Händler ist in schwierigen Zeiten wie diesen das leistungsstärkste Instrument für die Liquiditätsgewinnung.“

Eine dritte Maßnahme zur Liquiditätsschonung stellt das Leasing dar – insbesondere für eigene Investitionen der Händler eine passende Option, meint Silke Hinz. Sie rät dazu, Kreditlinien bei der Hausbank für unvorhergesehene Ausgaben freizuhalten. Denn dafür ist die Linie besser geeignet. „Dort, wo man passendere Finanzierungen nutzen kann, sollte man dies auch tun.“ Hinzu kommen weitere Argumente, mit denen der Händler seinerseits bei seinen Absatzfinanzierungskunden punktet, wie flexible Ratengestaltungen, Steueroptimierung und bilanzielle Vorteile. „Das Ganze macht Leasing nicht nur im Augenblick zu einem Muss in der Liquiditätsplanung“, so ihre Einschätzung.

www.abcfinance.de