

gen, Behebung von Störungen oder Reparaturen zugeordnet.

### Schlechte Dokumentation

Wenn die Prüfung durchgeführt wurde, müssen ihre Ergebnisse dokumentiert werden, nachvollziehbar, leicht auffindbar und am besten zentral. In vielen Unternehmen erfolgt die Dokumentation von Prüfungen, Wartungen und Reparaturen jedoch auf Papier oder in selbst programmierten »Excel«-Listen. Der Verwaltungsaufwand und die manuelle Arbeit für die Angestellten sind hoch. Zusätzlich zum optimierungsbedürftigen Workflow kann das Unternehmen so keine rechtskonforme Dokumentation leisten. Es verliert damit die Rechtssicherheit und haftet im schlimmsten Fall, gerade, wenn es darum geht, nachzuweisen,

dass Prüfungen korrekt und in den vorgeschriebenen Zeiträumen stattgefunden haben. Nur eine ausführliche Dokumentation direkt im System kann beweisen, dass genug getan wurde, um Maschinenausfälle und Arbeitsunfälle zu verhindern.

### Maschinenstillstand

Maschinen stehen still, weil ihr Reparaturstatus nicht bekannt oder der Betrieb auf eine anstehende Prüfung nicht vorbereitet war. Dieser fehlende Überblick kann Unternehmen teuer zu stehen kommen. Nicht nur Ausfälle bei der Produktion müssen in Kauf genommen werden, auch unvorhergesehene Reparaturen der Maschinen verzögern sich, wenn Ersatzteile nicht zeitnah besorgt werden können. Sicherheit und Arbeitsschutz hängen

ebenso von funktionierenden Maschinen und Anlagen ab. Nur wer potenzielle Gefahrenquellen im Auge hat, kann ihnen begegnen, bevor sie sich auswirken. Sonst werden Unfälle und Ausfallzeiten riskiert. Wer das Prüfmanagement auf die leichte Schulter nimmt, kann böse Überraschungen erleben. Schon kleine Nachlässigkeiten können große Auswirkungen haben. Im Falle eines Verstoßes gegen die Wartungsfristen drohen Bußgelder oder der Versicherungsschutz kann entfallen. Im Schadensfall hat dies unter Umständen strafrechtliche Konsequenzen für die Verantwortlichen.

### Die individuelle Lösung finden

Gefragt ist eine passende Wartungs-Software für das eigene Unternehmen, mit der die Ge-



schaftsabläufe beschleunigt werden können und ein vollständiger Überblick über das Unternehmen möglich ist. Setzen sollte man als Unternehmer auf ein System, mit dem alle Bereiche des Unternehmens zu verwalten sind – ob per maßgeschneiderter Cloud- oder Desktop-Lösung mit dann optionalen Cloud-Erweiterungen. ➤

## Mit Leasing und Factoring das Firmenwachstum im Griff

**ABCFINANCE ADVISE** – Hebebühnenvermieter kennen die Situation: viele Kurzzeitmieten und entsprechend viele Kundenrechnungen, die teilweise nicht fristgerecht bezahlt werden. Bei einer kleinen Rechnung schmerzt der Aufwand für das Nachfassen noch mehr. Dazu kommen gestiegene Preise für Maschinen und selbst auf dem Gebrauchtmärkte werden Summen aufgerufen, die noch kürzlich nur zu Kopfschütteln geführt hätten. Thomas Günter, Regionalleiter Vertrieb Factoring bei abcfinance advise in Pohlheim (Hessen), rät zu Leasing und Factoring, um die eigene Liquidität zu schützen.



»Der Hebebühnen-Vermieter wickelt den Auftrag ab und verkauft seine Kundenforderungen direkt an den Factor. Am nächsten Tag hat er den Rechnungsbetrag auf seinem Konto. Schnelligkeit, von der viele nur träumen können.«

Thomas Günter, Regionalleiter Vertrieb Factoring bei abcfinance advise

Leasing ist das Mittel der Wahl, wenn es darum geht, in das eigene Unternehmen zu investieren. Beim »Pay as you earn«-Prinzip trägt sich die Investition durch ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg quasi von selbst«, betont Thomas Günter. Ratengestaltungen bilden dabei die unternehmerische Realität ab: saisonale Absenkungen in Zeiten geringer Umsätze oder auch langsam steigende Raten vor voller Leistungsentfaltung der Investition nach einem Anlaufzeitraum. »Das sind Vorteile der Leasing-Finanzierung, wie sie ein Kredit nicht bieten kann«, so Günter, der auch betont, dass Leasing-Finanzierungen in der Regel als Betriebsausgaben steuerlich voll geltend zu machen sind. Zudem sind per Leasing-Finanzierung beispielsweise auch gebrauchte Hebebühnen zu beschaffen und damit in Zeiten von Lieferengpässen und angespanntem Gebrauchtmärkte eine Alternative.

### Schnelligkeit zählt

Factoring gilt als ein Wachstumstreiber für Unternehmen aus eigener Kraft. »Der Hebebühnen-Vermieter wickelt

den Auftrag ab und verkauft seine Kundenforderungen direkt an den Factor«, erklärt Günter. »Am nächsten Tag hat er den Rechnungsbetrag auf seinem Konto. Schnelligkeit, von der viele nur träumen können.«

Nicht wenige Unternehmen haben Außenstände in ihren Büchern, die – in sofortige Liquidität umgewandelt – die Anschaffung einer Maschine oder das Einstellen zusätzlichen Personals ermöglichen würden. Dieser Wachstumsschritt kann mit Factoring getan werden, so Günter. Schließlich könne der Unternehmer von Beginn an sicher sein, dass er das Geld für seine Leistung auch erhält. Vor Annahme des Auftrags fragt er den finanziellen Umfang der Leistung im Rahmen einer Bonitätsprüfung beim Factor ab. Gibt dieser grünes Licht, kann der Auftrag ohne Bedenken angenommen werden. »Sollte der Kunde nach ordnungsgemäßer Erledigung des Auftrags die Rechnung trotzdem nicht bezahlen, trägt der Factor das Ausfallrisiko. 100 %-ige Sicherheit also«, betont der Factoring-Experte.

### »Passgenauer als ein Kredit«

Leasing und Factoring zählen zu den alternativen Finanzierungsformen und sind laut Günter passgenauer sowie für den jeweiligen Zweck sinnvoller als eine Finanzierung über einen Kredit, weil sie mit zusätzlichen nützlichen Leistungsmerkmalen ausgestattet sind. Unternehmer seien in jedem Falle gut beraten, diese Instrumente auf dem Schirm zu haben, wenn sie ihr Unternehmen auf Wachstumskurs führen wollen. ➤