

INTERNATIONAL BUSINESS

NEUE MÄRKTE EROBERN

FEBRUAR 2014

Guter Nachbar

Handel mit Deutschland

Weiterbildung

Kompetenzen ausbauen

Verzollung

Technischer Wandel

smartmedia

Eva Jaisli

Die CEO von PB Swiss Tools über Export und Expansion

Factoring
Gut abgesichert

Wissensaustausch
Seminarland Schweiz

Unterwegs
Geschäftsreisen

Anzeige

Schweizer Qualität ist auf den ersten Blick ersichtlich.

In Zusammenarbeit mit:
ASENDIA
BY LA POSTE & SWISS POST

DIE POST 



Viele Unternehmen haben das Problem, dass ihre Kunden nicht oder zu spät zahlen. Factoring kann hier Abhilfe schaffen.

Wettbewerbsvorteile durch Factoring-Lösungen

Factoring als Finanzierungs-
lösung bietet nebst Liquiditätsbereitstellung auch den Vorteil der Übernahme des Debitorenmanagements sowie des Delkredererisikos – ganz besonders für Unternehmen, die viel exportieren.

TEXT NADINE LEHTINEN

Im Jahr 2012 verarbeiteten Schweizer Factoring-Institute Rechnungen im Gesamtwert von 3,5 Milliarden Franken. «Seit 2005 ist der Factoringmarkt um gut 50 Prozent gewachsen», stellt Daniel Trochsler, Präsident des Schweizerischen Factoringverbandes, fest. Im Vergleich zum umliegenden Ausland bestehe aber dennoch grosses Aufholpotenzial. Stephanie Damm, zuständig für Debitorenmanagement, Marketing und Verkauf bei KMU Factoring AG, bestätigt: «Im Gegensatz zu unseren Nachbarländern ist Factoring in der Schweiz noch wenig bekannt. Ich denke, das Problem liegt nicht darin, dass Factoring ein negatives Image hat, sondern dass es vielen Schweizer Firmen als Finanzierungslösung noch unbekannt ist. Wir erhalten auch keine

negative Rückmeldungen.» Einen weiteren möglichen Grund für das bislang mässige Interesse von Schweizer Firmen sieht Daniel Trochsler darin, dass Factoring teilweise als teuer angesehen werde. «Dies wäre wohl auch so, wenn man die Factoring-Gebühren nur mit den Kreditzinsen vergleichen würde.» Aber Factoring ist eben mehr als nur eine reine Finanzierungsmöglichkeit: Der Kunde profitiert von einem umfassenden Delkredereschutz und einer Entlastung im Mahn- und Inkassowesen. «Beim Factoring tritt ein Unternehmen Forderungen gegenüber seinen Kunden oder Abnehmern an ein Drittunternehmen ab – an den sogenannten Factor», lautet Trochslers Erklärung. «Dieser bezahlt die ausstehenden Summen bei Übernahme der Forderungen sofort an das Unternehmen aus und übernimmt das Ausfallrisiko.»

Die Liquidität werde üblicherweise innert weniger Tage bereitgestellt. «Verbreitet ist eine Bevorschussung von 80 Prozent der Rechnungsbeträge», so der Finanzierungscoach. Vorteile für den Kunden ergeben sich vor allem durch Skontoerträge auf der Einkaufs- und Verkaufsseite und längere Zahlungsfristen für die Debitoren von bis zu 90 Tagen. Das Vorurteil, Factoring sei einfach eine andere Art eines externen Inkassobüros, weist Stephanie Damm

vehement zurück: «Der Factor finanziert gute Forderungen gegenüber guten Debitoren. Inkasso betrifft schlechte Forderungen gegenüber schlechten Debitoren. Der Factor führt somit kein Inkasso durch.» Bei KMU Factoring AG beispielsweise sieht die Lösung so aus, dass der Kunde seine Rechnungen

und auch für die Bank.» In der Schweiz bieten laut Damm die drei grössten Schweizer Banken Factoring an.

VORTEILE BESONDERS FÜR EXPORTUNTERNEHMEN

Die Exportorientierung von Schweizer Unternehmen steigt kontinuierlich an – eine Absicherung vor Debitorenverlusten ist angesichts des rauer gewordenen Wirtschaftsklimas ratsam. Trochsler betont dann auch, dass Factoring besonders für Unternehmen, die viel exportieren, interessant sei. Eine adäquate Lösung als Finanzierungsquelle kann somit gerade für KMU echte Wettbewerbsvorteile bieten: Die Bilanz um Forderungen und Verbindlichkeiten wird verkürzt, die Liquiditätssituation sowie die Eigenkapitalquote werden verbessert und durch eine Kreditversicherung besteht Schutz vor Debitorenverlusten. Ebenfalls nicht zu unterschätzen ist eine Entlastung des Unternehmens durch die Befreiung vom administrativen Debitorenmanagement. «Bei den meisten unserer Kunden handelt es sich um Wachstumskunden, die mit Hilfe des Factorings ihren Umsatz und Profit steigern können», sagt Stephanie Damm. Auf die Frage, wie denn die Debitoren im Ausland auf Forderungen eines Factors reagieren, meint Trochsler:

«Da Factoring im Ausland viel verbreiteter ist als bei uns, sind den Debitoren solche Lösungen in der Regel bekannt und verursachen keine besonderen Reaktionen.» Auch Stephanie Damm bestätigt: «Viele unserer Kunden sind Exportfirmen.» Viele Debitoren seien die mit dem Factoring zusammenhängenden Abläufe bereits gewohnt. «Wir erhalten nur sehr selten überhaupt eine Rückmeldung», so Damm weiter. Und was geschieht, wenn Rechnungen nicht bezahlt werden? «Wie jede andere Firma versenden wir Mahnungen. Danach versuchen wir den Schuldner telefonisch zu erreichen und abzuklären, warum die Rechnung nicht bezahlt wurde.» Falls der Schuldner die Rechnung weiterhin nicht bezahle, würden sie mit dem Factoringkunden Rücksprache zum weiteren Vorgehen nehmen. Falls der Kunde einverstanden sei, würde die Betreibung eingeleitet. «Da all unsere Forderungen kreditversichert sind, kümmert sich danach die Versicherung um den Fall», erklärt Damm weiter, «solche Fälle sind bei uns aber sehr selten. Einerseits finanzieren wir keine Privatpersonen, sondern nur Firmendebitoren, andererseits haben diese Firmendebitoren normalerweise eine gute Bonität und die Forderungen, die ins Factoring gegeben werden, sind in den allermeisten Fällen werthaltig.»

» Das Prinzip ist im Ausland verbreiteter als hierzulande.

selber schreibt, die Rechnung jedoch einen Abtretungsvermerk hat, so dass der Debitor dann an KMU Factoring AG bezahlt. Für welche Unternehmen bietet sich Factoring denn überhaupt an? «Wenn ein Kunde von seiner Hausbank genügend Finanzierung erhält, ergibt Factoring keinen Sinn», meint die ausgebildete Betriebsökonomin, «wenn er aber aufgrund seiner Wachstumsmöglichkeiten mehr Finanzierung benötigt als die Bank geben kann, dann ist Factoring eine ideale zusätzliche Lösung für den Kunden –

Anzeigen

n|w University of Applied Sciences and Northwestern Switzerland

Master of Science Programmes
– **Business Information Systems**
– **International Management**

Information Evenings:
Tuesday, 25 February 2014, 6 pm,
School of Business, Von Roll-Strasse 10, Olten
Tuesday, 25 March 2014, 6 pm,
School of Business, Peter Merian-Strasse 86, Basel

Please register at
www.fhnw.ch/business/msc

Kevin is a student at the School of Business FHNW

Exportieren? Aber sicher.

Besteht bei Ihren Kunden im Ausland das Risiko eines Zahlungsausfalls? Birgt das Exportland besondere wirtschaftliche oder politische Risiken?

Wir versichern Ihre Exportgeschäfte und geben Ihnen die Sicherheit, dass Ihre Lieferungen bezahlt werden. Im Auftrag des Bundes decken wir Risiken, für die der private Markt keine Lösungen anbietet.

Unsere Versicherungen und Garantien erleichtern es Ihnen zudem, Ihre Exporte zu finanzieren und so die Liquidität Ihres Unternehmens zu wahren.

Sicher exportieren? Fragen Sie uns.

→ +41 58 551 55 55
→ info@serv-ch.com
→ www.serv-ch.com

Schweizerische Exportrisikoversicherung
Assurance suisse contre les risques à l'exportation
Assicurazione svizzera contro i rischi delle esportazioni
Swiss Export Risk Insurance

serv