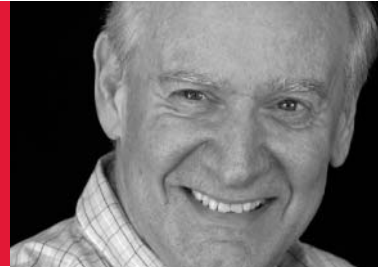


„Dank Factoring bin ich liquide und kann in neue Produktentwicklungen investieren.“ \*

Herbert Müller, Geschäftsführer Formenbau Kügler \*



## Formenbau Kügler realisiert mit Factoring Einkaufs- und Absatzvorteile

Im Jahr 2003 übernahm Herbert Müller sämtliche Anteile am Unternehmen Formenbau Kügler, das zu diesem Zeitpunkt einen Jahresumsatz von 1,2 Mio. Euro erwirtschaftete. Das operative Geschäft wurde vom Alleigentümer stark vernachlässigt. Mit der Übernahme musste Müller schnell handeln. „Um effizient und gewinnbringend arbeiten zu können, haben wir mit einem Unternehmensberater jeden Prozess im Unternehmen überprüft“, erläutert Geschäftsführer Müller die damalige Situation.

Dazu gehörten auch die Lieferanten- und Kundenbeziehungen. Formenbau Kügler konnte aufgrund der angespannten Liquiditätssituation keinen Skonto auf der Einkaufsseite realisieren und musste zudem seinen Kunden im Hinblick auf eine schnelle Bezahlung Skonto gewähren. „Wir hatten somit eine doppelte Kostenbelastung auf der Einkaufs- und Absatzseite“, erklärt der Geschäftsführer.

Darüber hinaus wollte die Bank den bestehenden Kontokorrentkredit aufgrund fehlender zusätzlicher Sicherheiten nicht weiter erhöhen. Die Beteiligten einigten sich, Factoring als alternative Finanzierungsart zu prüfen.

### Mit Factoring in die Zukunft

Im ersten Schritt wurde untersucht, ob Factoring den Liquiditätsengpass grundsätzlich lösen könnte. Müller bestimmte hierzu auf Basis einer aktuellen Offenen-Posten-Liste die aus Sicht des Unternehmens factoringgeeigneten Debitoren. „Insgesamt waren 20 Debitoren, die rund 80 Prozent des Gesamtumsatzes ausmachten, factoringfähig“, so Müller. Das bedeutete, dass im Saisonverlauf durch den Verkauf der Forderungen zusätzliche Liquidität geschaffen werden konnte.

Müller sprach nun seine Lieferanten auf die Gewährung von Skonto bei Zahlung innerhalb von zehn Tagen an. „Fast 90 Prozent unserer Lieferanten waren bereit, bis zu drei Prozent Skonto einzuräumen“, erläutert der Geschäftsführer. Ähnlich sah es auf der Absatzseite aus. Ein längeres Zahlungsziel von bis zu 60 Tagen war den meisten Kunden wichtiger als die Realisierung von gewährtem Skonto. Jetzt war Müller überzeugt, das richtige Finanzierungsinstrument für sein Unternehmen gefunden zu haben.

### Erfolgreich dank Factoring

Nach Abschluss des Vertrages mit der Vantargis Factoring begann der Unternehmer umgehend mit den Vorbereitungen. Nach nur vier Wochen hatte er die erste Bevorschussung auf die aktuellen Forderungen auf seinem Konto gutgeschrieben und verfügte damit über einen sofortigen Liquiditätsschub. Seitdem erfolgt die Rechnungsstellung täglich an die Kunden. Parallel erhält die Vantargis Factoring diese zur Verarbeitung. Binnen zwei Arbeitstagen hat Formenbau Kügler rund 80 Prozent der Rechnungssumme auf dem Konto. „Für unsere Kunden hat sich so gut wie nichts geändert. Sie überweisen den Betrag einfach an die neue Kontoverbindung, die auf der Rechnung aufgebracht ist“, erzählt Müller.

Heute beschäftigt das Unternehmen elf Mitarbeiter. Der Jahresumsatz ist seit 2003 kontinuierlich auf mittlerweile 1,6 Mio. Euro gestiegen.

\* Fiktive Fallstudie – alle Personen, Unternehmen und Handlungen sind frei erfunden.