

Traumhaft! Geld sofort – Kunde zahlt später

Doch, diese Rechnung geht auf! Zahlungsziele sind fast überall zur Gewohnheit geworden. »Lieferantenkredit« ist ja billiger als Bankzinsen. Sie möchten, dass Ihre Rechnungen immer sofort beglichen werden. Ihre Kunden möchten erst in vier bis sechs Wochen bezahlen. Wie kommen Sie aus diesem Dilemma heraus?

Auf Buchhaltung und den ganzen restlichen Papierkram möchten Sie gerne verzichten. Da strengen Sie sich an und machen Unmögliches möglich: Verschieben Termine, machen Überstunden oder arbeiten gar am Wochenende. Wie verhält sich Ihr Kunde nach getaner Arbeit? Er ist glücklich und zufrieden, lobt Ihren Einsatz und Ihre Arbeit. Aber bezahlen kann er Sie selbstverständlich erst im nächsten Monat. Das müssen Sie verstehen! Die Ware muss weiterverkauft oder die Wohnung muss vermietet werden. Wenn diese Einnahmen da sind, dann kann auch die Rechnung direkt beglichen werden.

Ihre Lieferanten bieten einen Skonto an, den Sie nicht nutzen können und Ihre Angestellten möchten das Gehalt pünktlich auf dem Konto haben. Sie schöpfen Ihre Kontokorrentlinie aus. Im Grunde zahlen Sie Zinsen auf Ihre

Außenstände. Zusätzlich müssen Mahnung geschrieben oder säumige Zahler angerufen werden.

Null Außenstände ist schon fast das Paradies! Bei Handwerkern ist das ganz einfach: Sie machen Ihre Arbeit, schreiben Ihre Rechnung, übermitteln diese an Ihren neuen Vertragspartner und Sie erhalten innerhalb von drei Werktagen 96,5% des Bruttorechnungsbetrages. Das war's. Selbst das Mahnwesen wird übernommen. Das hört sich viel zu einfach an? Na gut, einen Haken gibt es: Es kostet was, die 3,5%!



JUTTA KÖRBER
Geschäftsführerin
Hanse Factor

Was ist das überhaupt? Es handelt sich um Factoring. Eine so genannte alternative Finanzierung. Alternativ, weil es neben Ihrer regulären Bankverbindung ist. Dieses Instrument gibt es erst seit kurzem für Handwerker, die sowohl private als auch gewerbliche Kunden bedienen. Der schnelle Zahlungseingang versetzt den Handwerksbetrieb in die Lage den Skonto bei seinen Lieferanten zu nutzen. Die Lieferanten führen den Handwerker nun als Sofortzahler und bedienen ihn bevorzugt.

»Machen Sie mit Factoring Ihren Traum wahr«, rät Hanse Factor-Geschäftsführerin Jutta Körber. Liquiditätsengpässe trotz guter Auftragslage – das muss nicht sein.