



FACTORING ALS WACHSTUMS-FINANZIERUNG

Durch Liquidität bewusst mehr Freiraum schaffen!

VISION

Mit einer erfolgreichen Wachstumsfinanzierung, möchte sich das Unternehmen nachhaltig als führender Hersteller von Virtual Reality Brillen für die Palliativmedizin am Markt etablieren, in weitere Länder expandieren und sein Produktportfolio sukzessive ausbauen.

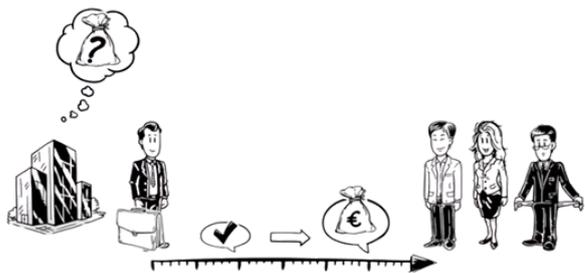
VORTEILE

Als zukunftsorientiertes Finanzinstrument wächst die Finanzierung bei zunehmendem Erfolg automatisch mit und fängt auch Saison- oder Projektspitzen ab.

Durch die frei werdenden finanziellen Spielräume hat unser Kunde nun die Möglichkeit, den Ansprüchen von etablierten Abnehmern in Bezug auf lange Zahlungsziele gerecht zu werden, ohne die eigene Liquidität zu gefährden. Damit ist eine Skalierung des Geschäftsmodells möglich.

Unser Kunde kann sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren, denn wir übernehmen lästige Aufgaben wie Forderungsmanagement und Mahnwesen und bieten zusätzlich noch eine Warenkreditversicherung, die vor Forderungsausfall schützt.

Jetzt profitieren!



AUSGANGSSITUATION

Bei unserem Kunden handelt es sich um ein Unternehmen im Bereich HealthCare. Als führender Hersteller von Virtual Reality Brillen für die Palliativmedizin ist das Unternehmen hauptsächlich auf die Produktion der Hard- und Software spezialisiert und beliefert Palliativzentren, Kliniken und Altersheime in der gesamten DACH Region. Der Jahresumsatz beträgt rund 700.000 EUR. Das Unternehmen bewegt sich in einem klaren Zukunftsmarkt mit starkem Wachstumsdrang. Debitoren sind 25 größere, meist privat geführte Klinikverbände. Die gewährten Zahlungsziele strecken sich von 30 Tage bis hin zu 90 Tagen netto. Die Zahlungsziele werden eingehalten und die Reklamationsquote ist gering.

HERAUSFORDERUNG

Mit verbesserter Bildverarbeitungstechnik soll ein Produktupdate entwickelt werden, um das Wohlbefinden der Patienten zu verbessern- Für die Umsetzung braucht das junge Unternehmen Liquidität, da Kliniken als Hauptabnehmer lange Zahlungsziele fordern. Sicherheiten sind kaum vorhanden. Zudem ist die eigene Kompetenz im Forderungsmanagement und Mahnwesen noch gering, zeitliche Ressourcen generell knapp. Der Aufbau von spezialisierten Abteilungen steht erst noch an.

LÖSUNG

Mit Factoring konnte das Start-up seinen Herausforderungen begegnen, den Cash Conversion Cycle signifikant optimieren und so Liquidität für die geplanten Investitionen generieren. Zudem profitierten die Gründer und deren Kundenbeziehungen vom professionellen Debitorenmanagement durch A.B.S. Durch den inkludierten Forderungsausfallschutz wurden zusätzlich Sicherheit und Planbarkeit geschaffen; schlaflose Nächte wurden reduziert.

ERGEBNIS

Durch den Verkauf der offenen Forderungen konnte gebundenes Kapital freigesetzt und das negative Working Capital optimiert werden - und zwar unabhängig vom Zahlungsverhalten der Abnehmer. Damit verbesserten sich auch die Bilanzkennzahlen und das Bankenrating. Die Entlastung von Buchhaltungsaufgaben setzte Ressourcen für das Kerngeschäft und die Akquise frei. Eine nachhaltige Finanzplanung wurde möglich.

