



# FACTORING IM PERSONALVERLEIH

Durch Liquidität bewusst mehr  
Freiraum schaffen!



## VISION

Ziel des Personalverleihers ist die sukzessive Ausweitung des Dienstleistungsportfolios und die individuelle Kundenbetreuung. Zudem soll verstärkt ins Grosskundensegment vorgestossen werden. Durch den Einsatz von Factoring hat das Unternehmen die Gewissheit, dass auch im Wachstum die Finanzierung schon bereitsteht und keine Liquiditätsengpässe auftreten.



## VORTEILE

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

Durch die sofortige Liquidität können Verbindlichkeiten bei Lieferanten reduziert und möglicherweise sogar Lieferantenskonti genutzt werden.

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.

## AUSGANGSSITUATION

Bei unserem Kunden handelt es sich um ein regional expandierendes Personaldienstleistungsunternehmen. Das 2012 gegründete Unternehmen begegnet dabei genau dem Bedarf seiner mittelständischen Kunden und kann ein sehr starkes Wachstum verzeichnen. Um die eigenen internen Prozesse noch effizienter zu gestalten, setzt das Unternehmen konsequent auf die digitale Transformation und investiert stark in die Automatisierung.

## HERAUSFORDERUNG

Der Personalverleih ist ein sehr kapitalintensives Geschäft. Gründe sind zum einen die schwankende Nachfrage, zum anderen die Vorfinanzierung von Löhnen und Sozialabgaben. Hinzu kommen die traditionell langen Zahlungsziele: Rechnungen werden oft erst nach 30 Tagen oder später beglichen. Eine schlechte Zahlungsmoral bei den Personalbestellern kann zudem insgesamt zu einem zeitintensiven Debitorenmanagement bzw. Mahnwesen führen. Personaldienstleister, die über ausreichend Eigenkapital und Liquidität verfügen, können viel schneller auf Marktentwicklungen reagieren oder Investitionen für Digitalisierungsprojekte tätigen.

## LÖSUNG

Die für die Expansion benötigte Liquidität konnte mittels Factoring generiert werden. Durch den Forderungsverkauf nahm der Cash Conversion Cycle sogar negative Werte an und das freigesetzte Kapital konnte zur Begleichung eigener Verbindlichkeiten genutzt und ins unternehmerische Wachstum investiert werden.

## ERGEBNIS

Durch den Verkauf der offenen Forderungen konnte gebundenes Kapital freigesetzt und in Liquidität umgewandelt werden, und zwar unabhängig vom Zahlungsverhalten der Kunden. Somit wurde das negative Working Capital optimiert und einem Liquiditätsengpass wirksam vorgebeugt. Parallel dazu konnten die Bilanzkennzahlen für das Bankenrating signifikant verbessert und eine langfristige und nachhaltige Finanzplanung ermöglicht werden.

**Jetzt profitieren!**

