

Forderungskauf bei EOS

Einfach liquide

In Zeiten von schlechter Zahlungsmoral ist Liquiditätssicherung bedeutender denn je. Forderungsverkauf bietet schnelle Liquidität und schont die Kreditlinie.

Viele Unternehmen haben sie: Aktenordner voll mit Geld. Sie sind weder gut versteckt noch durch massive Tresortüren gesichert. Meistens lagern sie ganz einfach in großen Schränken in den Büros der Verwaltung: Offene Forderungen. Forderungsausfälle und verspätet beglichene Forderungen stehen ganz oben auf der Liste der Gründe für Unternehmensinsolvenzen in Europa. Justus Hecking-Veltman, CFO der internationalen EOS Gruppe, mahnt: „Wenn ausstehende Zahlungen nicht konsequent eingefordert werden, kann dies die Liquidität eines Unternehmens gefährden.“

Schnelle Liquidität bietet der Forderungsverkauf. Dabei werden überfällige, zahlungsgestörte Forderungen und Kredite an einen Käufer, wie beispielsweise die EOS Gruppe, abgegeben.

Vor dem Kauf befragt dieser zunächst den Verkäufer zu dessen Forderungsbestand, um sich ein Bild von dem aktuellen Wert der Forderungen zu machen. Die Ist-Analyse und eine Zufallsstichprobe aus dem Forderungspaket bilden die Grundlage für die Berechnung des Kaufpreises. Hierbei werden die einzelnen Forderungen nach Art, Alter, Besicherungsgrad, Haftungskonstellation, Rang, Höhe, Bearbeitungsmethode und vor allem der wahrscheinlichen Ausfallrate unterschieden. Außerdem helfen dem Käufer statistische Hochrechnungen und eigene Erfahrungswerte, um einen realistischen Preis für die Forderungen zu kalkulieren. Wenn sich beide Parteien einig sind, halten sie den Kauf vertraglich fest. Damit gehen alle Rechte und Pflichten des ursprünglichen Gläubigers auf den Käufer der Forderungen über.

Forderungsverkauf stärkt das Kerngeschäft

Für den Verkäufer bietet der Forderungsverkauf einen weiteren Vorteil: die sofortige Liquidität. Er bekommt einen Teil seiner ausstehenden Forderungen bezahlt, bereinigt damit seine Bilanz und gibt das Risiko des Ausfalls an den Käufer ab. Unternehmen haben die Möglichkeit, dadurch ihr Rating zu verbessern. Außerdem spart der Verkäufer Personal- und Sachkosten, indem er den Forderungseinzug komplett an den Käufer des Forderungspakets abgibt. Die Ersparnisse kann er in sein Kerngeschäft reinvestieren. Somit sichert er seine Liquidität anstatt sie in die Abwicklung von Forderungen zu stecken. Verwaltung, Einzug und Abrechnung sind nur einige der zeit- und kostenintensiven Posten, die durch Forderungsverkauf minimiert werden können. Hecking-Veltman erläutert: „Mit dem Zeitpunkt der Zahlungsstörung beginnt ein sehr komplexer Prozess, vom Schreiben der ersten Mahnungen über den Einzug vor Ort bis hin zur bilanziellen Behandlung. Für die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen gehört das nicht zu den Kernkompetenzen.“

Wichtig für den Verkäufer ist es, sich einen vertrauensvollen Partner zu suchen, der über entsprechendes Wissen und Erfahrung im Bereich Forderungskauf verfügt. Obwohl bei jedem Verkauf dem säumigen Zahler die Bearbeitung der Forderung durch Käufer oder weiteren Dienstleister angezeigt wird, verbindet dieser seine offene Rechnung und deren Abwicklung häufig mit dem ursprünglichen Gläubiger. „Schuldner dürfen nicht als Geldquelle betrachtet werden, sondern müssen sensibel behandelt werden. Durch dieses Vorgehen bleibt das Image des Unternehmens gewahrt, und es wird verhindert, dass sich der Verkauf der Forderungen zum geschäftspolitischen Bumerang entwickelt“, betont Hecking-Veltman.

Links

- BDIU: <http://www.inkasso.de/presse/herbstumfrage/index.html>
- DFV: <http://www.factoring.de/index.php/factoring-aktuell/bz-1-hj-09>
- EZB: <http://www.ecb.int/stats/money/surveys/lend/html/index.en.html>
- FENCA: <http://www.fenca.org/index.php?page=surveys-2>
- EOS: <http://www.eos-solutions.com>

Kontakt:

Lara Flemming, EOS Gruppe Corporate Communications,
Tel.: +49 40 2850-1560, E-Mail: presse@eos-solutions.com