

NEUE WEGE IM FACTORING

DER BEREICH „B2C“ GEWINNT AN BEDEUTUNG, VOR ALLEM FÜR UNTERNEHMER

Factoring ist ein Thema von wachsendem Interesse in Deutschland. Die Nachfrage gerade nach neuen Lösungen steigt. DIE NEWS sprachen mit Ulrich Bongartz, Geschäftsführer der Unternehmensgruppe „arvato infoscore“, die erfolgreich und kundenorientiert neue Geschäftsfelder erschließt.

Factoring-Lösungen für den Umgang mit Endkunden sind ein relativ neues Terrain. Wie kamen Sie auf die Idee?

Ulrich Bongartz: In den vergangenen Monaten haben uns viele Anfragen von Unternehmen in der Annahme bestärkt, dass es einen konkreten Bedarf an Factoring-Lösungen im Endkunden-Segment gibt. Dass diese Anfragen bei uns eingehen, bevor wir unsere Aktivitäten in diesem



Ulrich Bongartz

Segment aktiv kommuniziert haben, zeigt uns, dass wir vom Markt als kreativer Lösungsanbieter mit umfassendem Know-how wahrgenommen werden. Da lag die Entscheidung nahe, einen eigenen Geschäftsbereich für das B2C-Factoring zu gründen.

Worin unterscheidet sich beim Thema Factoring B2B von B2C? Was ist vergleichbar, was ist anders?

Im Markt existieren bereits einige „Insel-Lösungen“, die sehr branchenspezifisch ausgerichtet sind. Um allerdings einem breiten Kundenspektrum die Vorteile des Factorings bieten zu können, sind andere Kompetenzen erforderlich, als es im B2B-Bereich der Fall ist. Nur ein Beispiel: Während im B2B-Bereich das Risiko des Factors üblicherweise durch eine Rückversicherung abgesichert wird, trägt man im B2C-Umfeld alle debitorischen Risiken selbst. Um diese Risiken bewerten zu können, benötigt man eine detaillierte Expertise im Risiko-Management des Endkundensegments. Da wir mit dem Informationsmanagement bei „arvato infoscore“ über eine der größten Auskunfteien Deutschlands verfügen, trauen wir uns diese Risiko-Einschätzung zu. Ebenso muss derjenige in der Lage sein, immense Volumina abzuwickeln und unterschiedliche Zahlungsarten abzubilden. Auch dieser Anforderung können wir gerecht werden, da wir mit der Unternehmensgruppe „BFS finance“ innerhalb

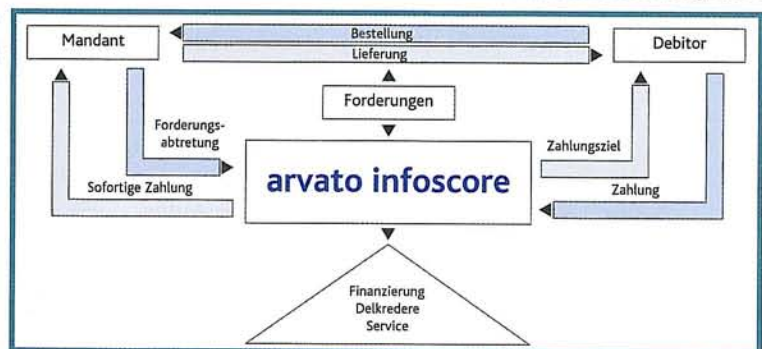
von „arvato infoscore“ eine hochspezialisierte Einheit haben, die sich auf Outsourcing-Geschäfte im Kontext von B2C-Debitorenmanagement konzentriert.

Wie funktioniert diese Dienstleistung und welche Vorteile haben Ihre Kunden?

Unser B2C-Factoringangebot beinhaltet verschiedene Komponenten wie die Vorfinanzierung, den Forderungsausfallschutz, die Übernahme des Debitorenmanagements und das Inkasso. Idealerweise werden diese Leistungen mit unserer Kompetenz im Bereich der Bonitätsprüfung kombiniert, um für alle Beteiligten das Risiko zu minimieren. Daraus ergeben sich mehrere Vorteile für unsere Kunden, z. B. eine sofortige Bereitstellung von Liquidität. Die kann zur Bezahlung der Lieferanten genutzt werden, um so Skonto- und damit Kostenvorteile zu generieren. Die Kunden profitieren zudem von einer gesteigerten Planungssicherheit, einer verbesserten Bilanzstruktur. Darüber hinaus führt das Outsourcing des Debitorenmanagements zu einer Entlastung im administrativen Bereich. Das heißt: Unsere Kunden können sich voll auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren.

Für welche Unternehmen eignet sich diese Factoringvariante besonders?

Grundsätzlich eignet sich das B2C-Factoring für jeden Betrieb, das Forderungen gegenüber Endverbrauchern hat. Da wir unser Produkt individuell den Bedürfnissen des jewei-



ligen Kunden anpassen, bieten wir interessierten Unternehmen vorab eine Prüfung der Factoring-Eignung bezüglich der Unternehmens- und Abnehmerstrukturen an. So kann im Einzelfall geklärt werden, in welchem Ausmaß unser Kunde durch eine Zusammenarbeit profitiert. ■

KONTAKT:
WWW.ARVATO-INFOSCORE.DE