



Bild: Tec7

Finanzierungsberatung für Sicherheitsdienstleister

Solide Liquidität

Werner Weiß

Gerade in Zeiten von steigenden Einbruchszahlen und Wirtschaftsspionage sind breit aufgestellte Dienstleister gefragt, die flexibel agieren und ein umfangreiches Leistungsangebot in entsprechender Qualität vorhalten. Basis dafür ist auch eine solide Finanzierung.

Umstrukturierungen in der Sicherheitsbranche sind keine Seltenheit mehr. Erfolgsfaktoren für das Anpassen an Marktgegebenheiten sind zum einen die richtigen Strukturen und Abläufe. Zum anderen braucht es eine gesicherte Liquidität für das Stemmen von notwendigen Investitionen: Wer in diesem Fall allerdings die passenden Geldgeber sind, ist nicht immer transparent.

Seit Einführung der Richtlinien Basel II und III unterliegen Banken strengeren Regeln bei der Kreditvergabe und haben einen geringeren Handlungsspielraum. Daher gelingt das Verschaffen von Liquidität meistens nur über eine Zusammenarbeit mit weiteren, alternativen Finanzierungspartnern: Ausgehend von der Unternehmensspezifika und den strategischen Zielen lässt sich so ein optimaler Finanzierungsmix erarbeiten. Hierunter gewinnen ergänzend zum üblichen Hausbankkredit alternative

Lösungen wie Beteiligungskapital, Factoring oder Einkaufsfinanzierung an Bedeutung. Das schafft den Unternehmen eine gewisse Unabhängigkeit und kommt auch den Hausbanken entgegen. Oberstes Credo in Finanzierungsfragen sollte demnach sein: Für einen größtmöglichen finanziellen Handlungsspielraum mehrere Geldgeber einbinden und sich aus einem Mix an Modellen „bedienen“.

Kostenblock Personal

Fast immer sind die Personalkosten einer der größten Kostenblöcke in der Sicherheitsbranche. Die Leistungen werden dann nachschüssig abgerechnet. Nach dem Stellen der Rechnung haben die Kunden durchschnittlich 30 bis 60 Tage Zahlungsziel, manche sogar bis zu 90 Tage – demnach müssen die Personalkosten für mindestens zwei bis vier Monate vorfinanziert werden,

was bei allen Firmen einen extremen Liquiditätsbedarf zur Folge hat.

So wie auch bei einem Anbieter aus der Sicherheitsbranche mit 13 Standorten und 1.000 Mitarbeitern. Für diesen musste die Finanzierung neu aufgestellt werden. Hierfür wurden alternative Modelle geprüft und kombiniert, unter anderem auch Factoring. Factoring ist die fortlaufende Finanzierung von Forderungen. Das Unternehmen verkauft seine Rechnungen an einen Factor und erhält dafür direkte Liquidität. Statt Außenstände hat der Factoring-Nutzer innerhalb weniger Werktage das Geld auf seinem Konto und kann eigene Verbindlichkeiten begleichen – unabhängig von langen Zahlungszielen oder schlechter Zahlungsmoral seiner Kunden. Zusätzlich sind die Forderungen gegen Ausfall versichert, und der Factor übernimmt gegebenenfalls das Debitorenmanagement, wenn gewünscht. Der Geschäftsführer des Sicherheitsdienstleistungsunternehmens berichtet: „Zum damaligen Zeitpunkt hatten wir einen Liquiditätsbedarf von mindestens drei Millionen Euro, einen Teil davon wollten wir über Factoring abdecken. Wir suchten dafür Unterstützung beim Finanzierungsspezialisten Tec7.“ Über eine Ausschreibung wurden verschiedene Angebote eingeholt und anschließend umfangreiche Vertragsverhandlungen durchgeführt. Innerhalb weniger Monate ist es gelungen, eine solide Finanzierungsstruktur mit mehreren Säulen aufzusetzen und die Liquidität dauerhaft zu stärken.“

Für Unternehmer ist es ohne externe Unterstützung sehr schwer, aus den vielfältigen Möglichkeiten die optimalen Finanzierungslösungen zu finden. Auch beim Prüfen der Verträge und Abstützen der Verhandlungen rechnen sich Spezialisten schnell, denn sie kennen mögliche Fallstricke genau. Erfahrene Berater sind demnach die richtigen Ansprechpartner, denn sie greifen auf ein großes Netzwerk an zuverlässigen Finanzierungspartnern zurück, um Unternehmen entsprechend unabhängig bei der Kapitalbeschaffung zu unterstützen.

Werner Weiß, Geschäftsführer von Tec7, www.tec7-factoring.de



Artikel als PDF für Abonnenten von Sicherheit.info Premium
www.sicherheit.info
 Webcode: xxxxxxxx