

Invoice Discounting und Factoring

Für alle Unternehmen von jeder Grösse, ob alteingesessen oder neu, in der ganzen Schweiz...

Das Factoring und Invoice Discounting bietet eine Alternative zu den herkömmlichen Finanzierungslösungen für Unternehmen an, welche Dienstleistungen oder Ware auf Rechnung liefern. Das Ziel dieser Lösung ist dem Unternehmer (Kreditor) eine schnelle, unkomplizierte und planbare Liquidität zu beschaffen, ohne auf die Zahlung der Rechnung seitens des Kunden (Debitor) warten bzw. «hoffen» zu müssen. Diese Lösung ist für diejenige Unternehmen besonders vorteilhaft welche sich in einer Expansionsphase befinden und auf mehr Liquidität (Working Capital) angewiesen sind. Die Kostenstruktur ist der einer Kontoüberziehung ähnlich: man bezahlt eine Bearbeitungsgebühr und ein vereinbarter Prozentsatz über der banküblichen Kreditzins, errechnet auf der Menge der Finanzierung und der Zeitspanne der Zahlungsausgleiches der Debitoren.

Neu gibt es in der Schweiz auch Invoice Discounting und Factoring für B2C-Forderungen:

| Typisches Beispiel: | Maximum Vorschuss | Jahresumsatz | Discount-/Factoring Prämie % | Bearbeitungsgebühr % vom Umsatz |
|---------------------|-------------------|--------------|------------------------------|---------------------------------|
| Factor/In.D. | 100% | CHF 100,000+ | ab 0.5 | ab 0.5 |
| Inv.D. offen | 80% | CHF 100,000+ | ab 0.2 | ab 0.1 |
| Inv.D. still | 100% | CHF 100,000+ | ab 0.5 | ab 0.1 |



SITEMAP - IMPRESSUM



We Turn Promises Into Cash.

Es ist ganz einfach: Wir wandeln Versprochenes in Barres um.

Unsere Aufgabe ist es, Ihre Forderungen so schnell wie möglich in Liquidität umzuwandeln. Sie genießen Freiheit in der Planung Ihres Cash flows aus der Umsatzfähigkeit.

Cash, welches Ihnen sofort zur Verfügung steht. Es vergeht keine wertvolle Zeit bis Ihre Debitoren Sie bezahlen. Wir bestimmen wann & wie. Wir geben Ihnen die optimale Lösung. Nutzen Sie die Möglichkeit und optimale Lösung an folgendem Kalkulator.

Prescient Working Capital Solutions

Bitte ziehen Sie die beiden Regler zum gewünschten Zeitpunkt:

- Ab wann möchten Sie das Geld?
- Ab wann möchten Sie die Verwaltung abgeben?

Factoring

Der «Factor» (Forderungskäufer) tritt üblicherweise als Zessionar gegenüber den Debitoren auf und stellt ihnen direkt die Rechnungen zu. Der Forderungskauf wird somit offiziell («offen») mittels Zessionsnotifikation bekannt gegeben.

Die Debitoren bezahlen direkt an den «Factor», welcher die Auszahlung dem Factoring-Klienten (Forderungsverkäufer) zu einem bestimmten Zeitpunkt garantiert. Meistens werden ca. 80% des Rechnungswertes sofort und 20% (abzgl. Zins und Kommission) nach ca. 100 Tagen weitergeleitet. Diese Stückelung dient zur

einfacheren Verwaltung von Storni, Gutschriften, Reklamationen usw..

Invoice Discounting

Abhängig von den Mengen, die betroffen sind (siehe unten), erfolgt die Transaktion mittels einer «stillen» Zession, d.h. der Klient (Forderungsverkäufer) behält die Verwaltung, das Rechnungswesen usw. bei sich und wird die Ausgleichszahlung dem «Invoice Discounter» zu einem bestimmten Zeitpunkt leisten.

In beiden Lösungen kann der «Factor/Invoice Discounter» optional auch das Kreditausfallrisiko übernehmen. Dies erfolgt mittels Erhebung einer separaten Risikoprämie.

Inkasso und Bonitätsinformationen: Prescient bietet den Klienten eine vollumfängliche und frei wählbare Lösung im gesamten «Order to Cash»-Prozess an. Die Lösungspartner für Kreditenschutz und Inkasso unterstehen einem strengen Selektionskriterium und können beliebig eingestetzt werden.

Luigi Di Cerbo