

FORDERUNGSKAUF

DER FORDERUNGSKAUF IST EIN ALS SYNONYM VERWENDETER BEGRIFF FÜR DAS FACTORING. BEIM FORDERUNGSKAUF ODER BEIM FACTORING VERKAUFT DER GLÄUBIGER SEINE FORDERUNG AN EIN INKASSOUNTERNEHMEN UND TRITT DAMIT SOWOHL DIE RECHTE, DAS EIGENTUM ALS AUCH DIE PFLICHTEN DER FORDERUNG KOMPLETT AB. SIEHE AUCH UNTER FACTORING.

FORDERUNGSVERKAUF IM RAHMEN VON FACTORING DAS FACTORING

IST EINE WEITERE FORM DES FORDERUNGSVERKAUFS. HIER WERDEN KURZ- UND MITTELFRISTIGE FORDERUNGEN AN DARAUF SPEZIALISIERTE UNTERNEHMEN (SOGENANNT FATORINGGESELLSCHAFTEN) VERKAUFT. DIESE ÜBERNEHMEN DIE VERWALTUNG DER FORDERUNGEN SOWIE DAS AUSFALLRISIKO. HIERZU ZÄHLEN AUCH FAKTURIERUNG, BUCHFÜHRUNG, DAS MAHNWESEN UND INKASSO. BEIM FACTORING FINDET DER VERKAUF DER FORDERUNG IN DER REGEL DIREKT BEI DER RECHNUNGSSTELLUNG STATT. DER VERKAUFENDE GLÄUBIGER HAT DADURCH DEN VORTEIL, DIREKT LIQUIDITÄT ZU GENERIEREN UND DAS ZAHLUNGS-AUSFALLRISIKO AN DIE FACTORINGGESELLSCHAFT ABZUGEBEN. IM UNTERSCHIED ZUR REINEN FORDERUNGSABTRETUNG, DIE VORRANGIG ZUR SICHERUNG ZWECHEN DIENT, FLIESST BEIM FORDERUNGSVERKAUF DEM BISHERIGEN GLÄUBIGER UNMITTELBAR GELD IN FORM DES KAUFPREISES ZU. DER FORDERUNGSVERKAUF WIRD DAHER VOR ALLEM ZUR VERBESSERUNG DER LIQUIDITÄT GENUTZT. DER BISHERIGE GLÄUBIGER ERHÄLT DURCH DEN VERKAUF SOFORT GELD UND MUSS NICHT ERST AUF KÜNFTIGE ZAHLUNGEN DES KÄUFERS WARTEN.

Forderungsverkauf: Wann lohnt sich die Vollabtretung an ein Inkassobüro? Durch den Forderungsverkauf können Unternehmen bei finanziellen Engpässen ihre Liquidität steigern. Der Forderungsverkauf meint laut Definition die vollständige Abtretung von Forderungen eines Unternehmens gegen einen Schuldner an einen Dritten. Um die Liquidität zu sichern, kann es empfehlenswert sein, Forderungen an ein Inkassobüro abzutreten und zu verkaufen. Der Forderungsverkauf bringt eine große Erleichterung: Das verkaufende Unternehmen muss nicht länger dem überfälligen Geld hinterherlaufen. Die Sorge, dass man trotz der ganzen Bemühungen am Ende keinen einzigen Cent sieht, gehören damit der Vergangenheit an. Für den Forderungsverkauf erhält der Verkäufer den finanziellen Gegenwert der Forderung abzüglich einer Risikopauschale. Auch kann man auf diese Weise Zeit und Freiräume gewinnen, um sich wieder den eigentlichen Aufgaben zu widmen. Welche Vorteile bieten sich für Ihr Unternehmen?

WENN SICH DIE ERFAHRENEN EXPERTEN MIT DEM DEBITORENMANAGEMENT BEFASSEN, PROFITIEREN SIE GLEICH MEHRFACH DAVON.– SIE MÜSSEN KEINE ZAHLUNGSTERMINE ÜBERWACHEN ODER ZAHLUNGSEINGÄNGE VERBUCHEN.– UNLIEBSAME TELEFONATE FÜHREN ODER MAHNSCHREIBEN VERSENDEN.– GERICHTLICHE MASSNAHMEN BIS ZUM INKASSO OFFENER BETRÄGE LEITET DAS INKASSOUNTERNEHMEN SCHNELL UND ZUVERLÄSSIG EIN.– IHRE BUCHHALTUNG WIRD STARK ENTLASTET UND SIE UND IHRE MITARBEITER KÖNNEN SICH AUF DAS KERNGESCHÄFT KONZENTRIEREN. WENN SIE FORDERUNGEN VERKAUFEN MÖCHTEN, SIND WIR GERNE ALS FACTOR FÜR SIE TÄTIG. DURCH DEN FORDERUNGSVERKAUF ERHÖHEN SIE DIE LIQUIDITÄT IHRES BETRIEBES UND VERMEIDEN DAS RISIKO EINES FORDERUNGSAusFALLS.

JETZT IHR PERSÖNLICHES ANGEBOT EINHOLEN!

TEL: 0 5 4 1 8 0 0 1 8 5 0

WEITERE INFORMATIONEN UNTER :

WWW.ADU-INKASSO.DE