

Optimierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen & Leistungen durch digitale Lösungen

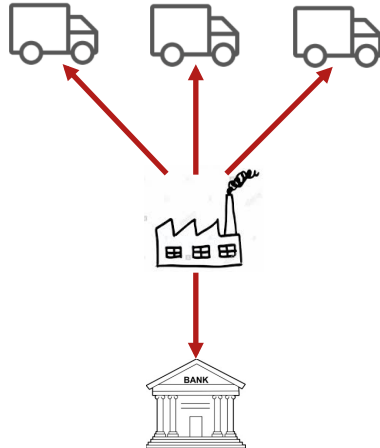
Von Invoice Discounting Modellen bis zur syndizierten Einkaufsfinanzierung



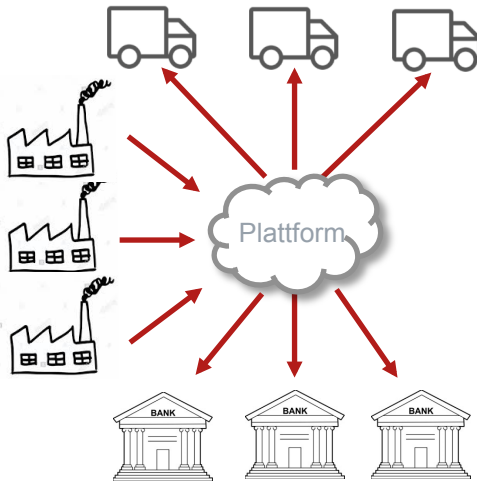
Die klassische Reverse Factoring Struktur



- Optimierung des Working Capital durch Berücksichtigung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf der Einkaufsseite
- nachhaltige Ausweitung von Zahlungszielen für Lieferanten (Steigerung des DPO)
- Liquiditätsgenerierung
- Erhöhung der Bindung zu strategischen Lieferanten
- Sicherung der Lieferkette strategischer Lieferanten
- Generierung von signifikanten Einkaufsvorteilen
- keine Re-Klassifizierung der Verbindlichkeiten aus L+L in Bankverbindlichkeiten
- Kapitalentlastende Bilanzwirkung durch true sale auf Seite der Lieferanten
- Substituierung eigenständiger Absicherungs- bzw. Finanzierungslösungen bei Ihren Lieferanten
- zusätzlicher Finanzierungsspielraum für Lieferanten, unabhängig von deren eigenen bestehenden Refinanzierungsstrukturen



- Komplizierte 3-Parteien-Verträge
- Enormer Abstimmungsaufwand
- Lieferantenansprache/Onboarding ausschl. durch Kunden
- Kunde organisiert Refinanzierungspartner
- Problematischer Beordnungsprozeß
- Nur wenige Lieferanten anbindbar
- Quasi keine Multibankenfähig
- Keine einheitlichen Schnittstellen
- weitgehend analoge Prozesse



- Trennung der Vertragswerke (Plattform, Lieferant, Bank, Kunde)
- Support im Onboarding-Prozess
- Flexibles Fundraising (Kunde vs. Plattform)
- Komplette Portfolien in kurzer Zeit anbindbar
- Uneingeschränkte Multibankenfähigkeit
- Volldigitalisierte und automatisierte Lösungen möglich
- Integration in die IT (bspw. SAP) der Unternehmen
- Flexibilität und Transparenz für Lieferanten durch Onlineportale