

FINANZIELLE WELLNESS

MEHR FLEXIBILITÄT MIT FACTORING

von Fabiana Castiglione

Factoring steht in der Schweiz immer noch im Schatten. Zu Unrecht. Dank der Auslagerung des aufwändigen Inkassowesens reduzieren Unternehmen gleichzeitig Aufwand und Risiko. So können sich Unternehmer vollumfänglich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.



Mehr Luft zum Atmen: Frank Schneider, Inhaber der Swisspool Balneo AG, in seiner Produktionshalle für Badewannen und Massagesysteme.

In Cormoret, zwischen la Ferrière und Moutier, steht das Firmengelände der Swisspool Balneo AG. Wir sind im Berner Jura, auf dem Land, in idyllischer Umgebung. Durch die hintere Fensterfront des Gebäudes erblicken wir zwei Rehe, die in aller Seelenruhe durch die Gräser streifen. Sie sind jeden Tag hier, sagt Inhaber Frank Schneider. Seit der Gründung seines Familienunternehmens im Jahr 1998 widmet sich der Unternehmer mit seinen Produkten dem Wohlbefinden von Körper und Seele. Er stellt Badewannen und Whirlpools her und hat sich auf Massagesysteme für die Balneotherapie spezialisiert. Seine Bäder entspannen Muskeln und Gelenke, erwei-

chen die Haut und aktivieren den Blutkreislauf. Allein der Gedanke daran entfaltet eine positive Wirkung.

Die Wannen türmen sich auf 3000 Quadratmetern Produktionsfläche. 16 Mitarbeiter kümmern sich darum, dass die Lieferungen nach ganz Europa fristgerecht ausgeführt werden können. Hotelbetriebe, Gesundheitseinrichtungen und Bauunternehmen hauptsächlich in Frankreich, Deutschland und der Schweiz werden mit den hochwertigen Bädern beliefert. Frank Schneider reist deshalb viel herum, oft nach Paris. Material, Farbe oder Formen liessen sich schlecht per E-Mail oder

auf Papier zeigen. Der Kunde müsse die Ware in der Hand halten, um eine Wahl treffen zu können, meint Schneider. Ausserdem ist er überzeugt, dass die Nähe zum Kunden den Unterschied macht.

EHRlich UND DIREKT

Vertrauen ist alles, meint er und betont dabei auch die Beziehung zu seinen Lieferanten, Partnern und zu seiner Bank. Er habe seit 35 Jahren als Unternehmer mit Bankberatern zu tun. Erst vor vier Jahren sei er wieder auf den «Banquier der alten Schule» gestossen. Ein Berater, der sich für ihn interessiert, der ehrlich und direkt zu ihm ist. Meistens habe er den

persönlichen, direkten Umgang und die unkomplizierte Beziehung vermisst. Wenn er einen Berater hat, der nicht mal wisse, zu welchem Kanton der Berner Jura gehört, könne er nicht richtig für ihn sein.

Frank Schneider ist vor vier Jahren zur Banque CIC (Suisse) gestossen. Damals hatte das exportorientierte Unternehmen schwer zu kämpfen mit dem starken Franken. Die bereits kleinen Margen haben einen starken Einbruch erlitten. Um konkurrenzfähig zu bleiben, sah sich das Unternehmen gezwungen, Lösungen zu finden und Prozesse anzupassen. Ein wesentlicher Tipp kam von einem seiner Lieferanten: Factoring.

FINANZIELL UNABHÄNGIGER

«Factoring hat mein Leben verändert», sagt Frank Schneider. «Ich kannte Factoring nicht, bis mir davon berichtet wurde, und heute könnte ich nicht mehr darauf verzichten.» Liquidität ist das zentrale Stichwort. Beim Factoring wird das Debitorenmanagement an den Factor ausgelagert. Swispool Balneo lässt seine Rechnungen an ausländische Kunden über die Banque CIC (Suisse) abwickeln. Innerhalb von zehn Tagen erhält Frank Schneider mindestens 90 Prozent der Forderung bezahlt, die restlichen zehn Prozent folgen innerhalb von 90 Tagen. Die sofortige Liquidität macht ihn finanziell unabhängiger. Er kann bei seinen Lieferanten von besseren Einkaufskonditionen durch Skonti profitieren und verfügt über genügend Mittel, um in Wachstumsinvestitionen zu finanzieren.

Die Eurokrise spüre er zwar noch immer, dennoch verzeichnet Swispool 2016 sein bestes Jahr überhaupt. Dank Factoring und einer stärkeren Diversifizierung des Unternehmens. Das war Wellness für die Finanzen, sozusagen.

Seitdem er Factoring für den Export nutzt, braucht er keinen Korrentkredit mehr, um kurzfristige Liquiditätsgpässe zu überbrücken. Er kann also auf den eher langwierigen Antragsprozess eines üblichen Kredits verzichten. Zudem sind die Kosten für den Vorschuss der finanziellen Mittel beim Factoring deutlich günstiger. Sie betragen im Durchschnitt nur etwa drei Prozent pro Jahr, wohingegen der Zinssatz eines Kredits zwischen fünf und sechseinhalb Prozent liegt, die vierteljährliche Gebühr nicht miteinberechnet. Selbstverständlich hat auch das Factoring



Seit rund vier Jahren betreut Mauro Bergonzi den Unternehmern Frank Schneider.

seinen Preis, doch der Nutzen gleicht die Kosten wieder aus. Er schätzt, dass er bei einer Kosten-Nutzen-Rechnung gerade bei null wäre. Eine Rentabilitätsrechnung habe er allerdings nicht vorgenommen, dafür ist er mit dem Factoring und der neu gewonnenen Liquidität zu zufrieden. So zufrieden, dass er sich überlegt, Factoring auch für seine Schweizer Kunden einzuführen.

KUNDENNUTZEN IM FOKUS

Die Banque CIC (Suisse) konnte Frank Schneider ein umfassendes Angebot zusammenstellen, das ihm sonst niemand anbieten konnte. Er lässt nun all seine Bankgeschäfte über die Banque CIC (Suisse) abwickeln. Das Verhältnis zu seinem Berater sei fantastisch. Endlich wieder ein Berater mit Kompetenz beziehungsweise Entscheidungs befugnis. So erhalte er schnell seine Antwort und kann entsprechend zügig handeln. Für den zuständigen Bankberater Mauro Bergonzi ist es selbstverständlich, dass er mit all seinen Kunden einen Dialog auf Augenhöhe führt. Auch wenn er mit Frank Schneider eine sehr freundschaftliche Beziehung pflegt, wird Geschäftliches davon getrennt und offen diskutiert. Der langfris-

tige Kundennutzen soll im Zentrum stehen und nicht das schnelle Geschäft.

Für Frank Schneider ist die Situation klar: «Tout va bien, franchement.» Es gäbe nichts, das die Bank besser machen könnte. «Da bin ich wohl ein schlechter Interviewpartner, ich habe nichts zu kritisieren», meint er. Factoring habe ihnen wieder Luft zum Atmen gegeben, sagt auch seine Frau sichtlich zufrieden. «Dafür sind wir dankbar. Wir haben die Bank und Factoring unseren Freunden und Partnern weiterempfohlen. Auch sie sollen wenn möglich davon profitieren.» ■



MAURO BERGONZI

ist Ansprechpartner für Factoring bei der Banque CIC (Suisse).

mauro.bergonzi@cic.ch
www.cic.ch
www.swispool-balneo.ch