

„Wir wollen finanzielle Flexibilität in Echtzeit bereitstellen“

Werbeitrag – Interview

Mit einer digitalen Plattform hat PB Factoring ein Instrument geschaffen, um Forderungen in großer Stückzahl schnell und zuverlässig abzuwickeln. Geschäftsführer Dinko Mehmedagic erklärt, wie weit er sein Geschäft noch digitalisieren möchte.



Warum digitalisieren Sie Ihre Factoring-Prozesse? Vor 20 Jahren haben wir ein Softwaresystem gekauft und daraus eine Plattform entwickelt und stetig weiter optimiert, die es uns heute erlaubt, mit einem recht kleinen Team von weniger als 100 Mitarbeitern eine sehr große Stückzahl von Forderungen zum Teil automatisiert und unkompliziert zu bearbeiten. Im vergangenen Jahr konnten wir dank unseres digitalen Tools 17 Millionen Forderungen im Volumen von 41,1 Milliarden Euro abwickeln.

Wie funktioniert der Prozess? Jeder unserer Kunden hat Zugang

zum Kundenportal. Unsere Kunden übermitteln uns die Debitoren/Forderungsdaten digital. Unser System prüft dann, ob wir den Schuldner bereits kennen und gute Erfahrungen mit ihm gemacht haben und ob – und zu welchen Konditionen – wir die Forderung übernehmen können. Kunden nutzen unser Kundeportal, um alle Details – bis hin zur einzelnen Forderung – jederzeit abzurufen.

Das System wollen Sie aber noch weiter voranbringen? Auf jeden Fall. Unser System arbeitet schon heute zum Teil digital – es gibt

aber noch einige manuelle Prozessschritte und noch brauchen die Entscheidungsprozesse ihre Zeit. In Zukunft wollen wir unseren Kunden im Rahmen des Factoring finanzielle Flexibilität in Echtzeit bereitstellen und Entscheidungen binnen Sekunden treffen.

Damit ihre Kunden sofort wissen, über wie viel Liquidität sie verfügen. Genau. Für viele, gerade international agierende Kunden ist Factoring ein essenzieller Teil ihrer Finanzplanung. Mit dem Verkauf ihrer Forderungen erhalten sie sofort Liquidität, die sie zum Beispiel für das schnelle Bezahlen der eigenen Rechnungen nutzen können. Gleichzeitig betreiben Sie aktives Risikomanagement und optimieren ihre Bilanz durch Factoring.

Das könnten sie aber auch durch ABS erreichen. Aber nicht so schnell und einfach. ABS hat eine komplexe Struktur, für den Verkauf der gebündelten Forderungen braucht es daher eine umfangreiche Dokumentation, die von

zahlreichen Mitarbeitern entwickelt und von Juristen abgesegnet werden muss. Unsere Strukturen und Prozesse sind da viel effizienter, flexibler und auch kostengünstiger. Unsere Kunden können neue Geschäftspartner (Schuldner) im Kundenportal einfach hinzufügen. Nachdem wir diese überprüft haben, können die Rechnungen an uns übermittelt werden.

Das spart auch viel Papier. Papier, Strom, Müll – im Sinne der Nachhaltigkeit sind wir generell bestrebt, Verbräuche zu reduzieren. Und wo das nicht geht, kaufen wir Zertifikate für den Ausgleich oder pflanzen Bäume. So sind wir seit einem Jahr klimaneutral. Nachhaltigkeit spielt aber auch für unsere Kunden eine immer wichtigere Rolle. Daher bieten wir auch an, ESG Kriterien als Teil von Factoring Lösungen zu ergänzen, um damit auch die Bemühungen von Kunden im Bereich Nachhaltigkeit zu unterstützen.

www.pb-factoring.de