

Profi-Kooperation optimiert Liquidität der Betriebe

Zahlungsausfälle, verschleppte Überweisungen: Für Karosserie- und Lackierbetriebe können offene Rechnungen schnell zum existenziellen Risiko werden. Der Profi-Club e. V. unterstützt seine Mitglieder daher ab sofort bei der Professionalisierung des Forderungsmanagement, durch die Kooperation mit der ADELTA.FINANZ AG.

Laut Profi-Club-Betriebsvergleich belaufen sich Außenstände in deutschen Karosserie- und Lackierbetrieben im Durchschnitt auf rund 80.000 Euro im Monat. Da ist es sinnvoll, dass Betriebe ihre Kundenforderungen nachhaltig wirtschaftlicher organisieren. „Unser Kooperationspartner ADELTA.FINANZ ist darauf spezialisiert den Betrieben mit dem Leistungspaket LackFinanz professionell zur Seite zu stehen“, erklärt Profi-Club-Vorsitzender Michael Wellnitz. Damit verkürzen Betriebe die Wartezeit auf ihr verdientes Geld enorm, denn sie können meist schon innerhalb eines Tages darüber verfügen. Durch diese Zusammenarbeit können Profi-Club-Mitglieder die Leistungen der ADELTA.FINANZ zu besonders günstigen Konditionen nutzen.



Stephan Schneider (li.), Leiter Gesamtvertrieb der ADELTA.FINANZ AG und Profi-Club Vorstandsvorsitzender Michael Wellnitz freuen sich über die Zusammenarbeit.

So funktioniert das Karosserie- und LackFinanz-Leistungspaket

„Mit dem Premium-Leistungspaket von ADELTA.FINANZ erhält die Werkstatt den Rechnungsbetrag ihrer Forderungen von dem Dienstleister. Betriebe optimieren damit ihre Liquidität und zusätzlich ihre internen Prozesse rund um das Handling von Forderungen. Das spart etliches an Sach- und Personalaufwand“, verdeutlicht Michael Wellnitz weiter. Bereits bei der Annahme von Reparatur- oder Lackieraufträgen können die Betriebe kurzfristig vorab prüfen lassen, ob ihr Kunde aktuell genügend Finanzkraft für die anstehende Auftragssumme hat. Ist die Leistung erbracht und die Rechnung geschrieben, wird die

Rechnung an den Kunden und parallel an ADELTA.FINANZ gesendet. „ADELTA kümmert sich um alles, was danach zu regeln ist: Sie überweist sofort 100 Prozent des Rechnungsbetrages an den Betrieb, unabhängig vom Zahlungsverhalten des Kunden. Und zwar auch dann, wenn eine Zahlungserinnerung fällig wird“, erklärt Stephan Schneider, Leiter Gesamtvertrieb ADELTA-Abrechnungsservice für den Bereich Mobilität.

„Bewährtes Instrument zur Kundenbindung“

Ein weiterer Vorteil: Als Geschäftspartner der ADELTA.FINANZ AG können die Betriebe ihren Kunden Zahlungsziele von 30 bis 90 Tagen einzuräumen. „Mit dieser ratenzahlungsähnlichen Möglichkeit zur Rechnungsbegleichung lässt sich gut im Wettbewerbsvergleich argumentieren. Sie hat sich als bewährtes Kundenbindungsinstrument etabliert. Die Betriebe können durch LackFinanz gleichzeitig etwas für ihren eigenen Ruf tun“, unterstreicht Stephan Schneider.

„Sie haben keine offenen Forderungen mehr in ihrer Bilanz und können durch die schnelle Verfügbarkeit von Liquidität ihre Verbindlichkeiten kurzfristig bedienen“, fügt der Experte hinzu. Damit steht in der Bilanz unterm Strich ein besseres Ergebnis; eine Kennzahl, auf die Banken ihr Augenmerk richten. Rating und Bonität verbessern sich und Skonti können genutzt werden.

Schutz vor Forderungsausfällen

„Wer den Aufwand und Ärger kennt, den ausstehende Forderungen mit sich bringen und weiß, was es heißt eine Rechnung gar ausbuchen zu müssen, der wird es zu schätzen wissen, dass mit LackFi-
nanz Forderungsausfälle der Vergangenheit angehören“, unterstreicht Stephan Schneider. Das Ausfallrisiko ist automatisch durch den Forderungsverkauf an ADELTA versichert. Sämtliche mit der Rechtsverfolgung säumiger Kunden verbundene Kosten und Aufgaben übernimmt ADELTA.

„Der Kopf ist frei für das Kerngeschäft“

„Durch die Kooperation mit der ADELTA.FINANZ AG unterstützen wir unsere Profi-Club-Mitglieder dabei, einerseits ihre Liquidität zu verbessern und aufwändige Verwaltungsaufgaben vom Tisch zu bekommen, andererseits aber auch gleichzeitig ihre Sicherheit zu stärken. So wird aus geleisteter Arbeit umgehend Liquidität und der Kopf freier für das Kerngeschäft“, unterstreicht Michael Wellnitz.

Mehr Informationen zum Profi-Club erhalten Betriebe unter www.proficlub.de

Auf einen Blick: Leistungen der ADELTA.FINANZ AG für Profi-Club-Mitglieder

- Ankauf von Forderungsrechnungen an Kunden
- Auszahlung von Rechnungsbeträgen zu 100%
- Die Liquidität ist meist bereits am nächsten Tag verfügbar
- Prüfung der aktuellen Zahlungsfähigkeit von gewerblichen und privaten Kunden: online, schnell, kostenlos
- Übernahme des Mahnwesens und Debitorenmanagements
- Schutz vor Forderungsausfällen
- Im Versicherungsfall: Übernahme der Aufgaben des Schadensmanagements und Abrechnung mit Versicherern

Spies Hecker, eine der weltweiten Reparaturlackmarken von Axalta Coating Systems, entwickelt optimale, praxisorientierte Lösungen, welche die Arbeit in Lackierbetrieben erleichtern und effizienter machen können. Mit hochwertigen Produktsystemen, kundenspezifischer Beratung und gezieltem Training ist Spies Hecker seit 135 Jahren ein starker Partner des Lackierhandwerks. Das Unternehmen, mit Sitz in Köln, zählt zu den international führenden Autoreparaturlackmarken und ist in mehr als 76 Ländern aktiv. Spies Hecker – näher dran!