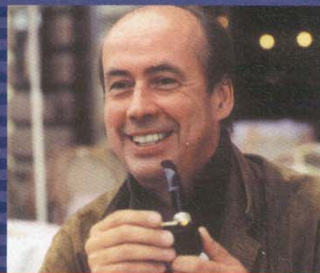


VIS-A-VIS

E C O N O M Y

www.visavis.de • Heft 4/2003

„Unternehmer brauchen kombinatorische Intelligenz, um bislang Unvereinbares so zu verbinden, dass daraus ein neuer Markt entsteht“, sagt Dr. Bernhard von Mutius, Zukunftsforscher.



vis-A-vis liegt der Financial Times Deutschland bei.



Wachstum – Märkte – Innovationen

Kreativität, Liquidität und bedarfsgerechte Branchen-Software bringen Unternehmen in die Pole-Position.



LEASING

Intensiver Wettbewerb sichert den Kunden attraktive Angebote inklusive Service-Extras.

NEUE CHANCEN

Business Process Software bindet die Marktpartner in die Wertschöpfung des Unternehmens ein.

BEISPIELHAFT

Mit innovativen Systemprodukten lässt sich in Wachstumsnischen nachhaltig Nachfrage erzeugen.

E-COMMERCE

Online-Einkauf hilft sparen

Im Einkauf liegt der Gewinn. Auch in Zeiten der elektronischen Warenbeschaffung über so genannte E-Procurement-Systeme hat sich an dieser Weisheit nichts geändert. Beispiel hierfür ist die kostenlos nutzbare Online-Plattform www.cadirect.de, über die die Unternehmen Artikel aus allen Bereichen des täglichen gewerblichen Bedarfs bestellen können. Das Angebot reicht von Büromaterialien über Werkzeug bis hin zum Sicherheitsbedarf. EDV, Elektronik-Bedarf, Bücher sowie Büromöbel lassen sich zudem mit Hilfe von verschiedenen Such- und Ordermechanismen einfach finden und bestellen. Als technische Basis hierfür reicht ein standardisierter Internet-Zugang aus. CaDirect Geschäftsführer Thomas Vogel: „Von unserer Bestellplattform profitieren insbe-

sondere kleine und mittlere Unternehmen, deren Einkaufskonditionen aufgrund von geringen Bestellvolumina häufig nicht zu verhandeln sind. Da wir in unserem System täglich eine Vielzahl von Bestellungen solcher Unternehmen erhalten und bündeln, entsteht diese Rabatt erzielende Produktmenge. So können auch Kleinstunternehmen mit wenig Beschaffungsbedarf so zum Teil deutliche Preisnachlässe nutzen.“

Weitere Vorteile des Online-Kaufs: keine Suche in Papierkatalogen, keine mühevollen Übertragung von Bestellnummern auf Faxformulare und vereinfachte Buchführung. Im Gegensatz zum klassischen Bestellweg, wobei die Rechnungen jedes Lieferanten geprüft und beglichen werden müssen, erhält der Kunde bei CaDirect zwei-



GEBÜNDELT Thomas Vogel verhilft selbst Kleinstunternehmen zu deutlichen Rabatten.

mal im Monat eine Sammelrechnung, in der alle Bestellungen aufgelistet und abgerechnet werden. Das heißt: Selbst wenn der Kunde gleichzeitig bei allen 15 Lieferanten Waren geordert hat, bekommt er nur eine Rechnung. Hinzu kommt, dass alle getätigten Orders nach Artikel und Lieferant gefiltert und angezeigt werden können. „Das Sortiment unseres Systems stammt ausschließlich von führenden deutschen und europäischen Lieferanten“, berichtet Vogel. Hierzu zählt Conrad Elektronik, mit über 60.000 Artikeln und etwa 600 Millionen Euro Umsatz das größte Elektronik-Spezialversandhaus Europas. Ein bekannter Name auch beim Papiersortiment: die Schneidersöhne Unternehmensgruppe. Mit europaweiten Niederlassungen und einem Sortiment von 7.000 Artikeln erwirtschaftete sie 2001 einen Umsatz von 1,21 Milliarden Euro. Die rund 18.000 Büro-, Hygiene-Reinigungsartikel stammen wiederum von der Gütersloher Brüggershemke & Reinkemeier KG (B+R). Ihr Umsatz 2001: 37 Millionen Euro, Tendenz stark wachsend. Bücher sind die Domäne von Goethe- buch Online, deren Sortiment mehr als 1,8 Millionen Bücher, CDs und Videos aus dem In- und Ausland umfasst. Für die EDV-Materialien beziehungsweise Hard- und Software trägt die deutsche MicroWarehouse GmbH die Verantwortung. Das Unternehmen ist Tochter der Micro Warehouse Gruppe, die mit etwa 8.000 technischen und nicht-technischen Produkten rund um den PC-Arbeitsplatz einen weltweiten Umsatz von rund 2,1 Mrd. US-Dollar. erzielte. www.cadirect.de

FACTORING

Forderungsausfall wird zum Fremdwort

FINANZIERUNGSTOOL

Seit November 2002 bietet die Enterprise Finance Europe GmbH auf die Unternehmen exakt zugeschnittene Finanzierungsleistungen an. Kunden erhalten Wettbewerbsvorteile durch die umsatzkongruente Liquiditätsbeschaffung in Wachstums- und Konsolidierungsphasen sowie durch den Schutz vor Forderungsausfällen.



vis-A-vis im Gespräch mit Achim Schmidt, dem Geschäftsführer der Enterprise Finance Europe GmbH, Frankfurt.

Experten erwarten die wachsende Popularität des Finanzierungsinstruments Factoring – stimmen Sie der These zu?

Diese Meinung teile ich uneingeschränkt. Ein modernes Forderungsmanagement ist betriebliche Zukunftsvorsorge, denn es wirkt einfacher und schneller als alle Alternativen, um die Finanzkraft eines Unternehmens unmittelbar zu stärken. Durch die Veräußerung der Forderungen steigt die Liquidität, und die entsprechende Bilanzwirkung erhöht die Eigenkapitalquote. Gerade für Mittelständler ist Factoring angesichts der Basel II-Richtlinien attraktiv: Das Unternehmen kann sich bis zu 100 Prozent gegen Forderungsausfälle absichern und Wachstum, Innovationen oder Umstrukturierungen einfacher finanzieren.

Enterprise Finance Europe ist als

Tochter der Bank of Ireland erst seit einem halben Jahr in Deutschland tätig. Worin unterscheiden Sie sich von Ihren Wettbewerbern?

Wir betrachten Factoring als eine Dienstleistung, die für jede Existenzphase und jede Situation eines Unternehmens geeignet ist. Überzeugen wird der Anbieter mit der notwendigen Branchenexpertise, der Nähe vor Ort und dem passenden Beratungsverständnis. All dies können wir vorweisen, denn unsere langjährige Erfahrung haben wir in Großbritannien gewonnen, wo Factoring weitaus etablierter ist. Als Mitglied der Bank of Ireland Group agieren wir dynamisch und verantwortungsbewusst im deutschen Markt. Das Credo von Enterprise Finance als vertrauensvollem Partner ist Schnelligkeit und Effizienz. Zeitraubende Diskussionen und langwierige Entscheidungswege kennen wir nicht. Mit unseren erfahrenen Mitarbeitern erarbeiten wir schnelle und unbürokratische Lösungen. Die ersten sechs Mona-

te zeigen den Erfolg: Wir liegen deutlich über Plan.

Welche Branchen und Zielgruppen sprechen Sie an?

Wir wenden uns vorrangig an mittelständische Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 2 bis 100 Millionen Euro und dem Hauptsitz in Deutschland oder einem der angrenzenden Wirtschaftsräume. Für diese Firmen sind, ungeachtet ihrer Branchenzugehörigkeit, die Themen Finanzierung, Eigenkapital und geringer Verwaltungsaufwand von besonderer Bedeutung. Aufgrund unserer sehr guten Branchenkenntnisse erhalten unsere Kunden maßgeschneiderte Lösungen für eine umsatzkongruente Finanzierung. Dadurch kommen unsere Kunden aus ganz unterschiedlichen Branchen wie der Lebensmittelindustrie, dem Handel und der Schwerindustrie, aus Old und New Economy.

Wie analysieren Sie die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden?

Factoring ist ein passgenaues Finanzierungstool. Daher prüfen wir in jedem Einzelfall, ob ein Inhouse- oder Full-Service-, ein Import- oder Exportfactoring der beste Weg zu mehr Liquidität ist. Über unser Netzwerk sind wir auch grenzüberschreitend in Europa tätig. Entscheidend ist, dass sich der Unternehmer auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann, vom Debitorenmanagement entlastet wird und zusätzlichen finanziellen Gestaltungsspielraum für die betriebliche Zukunftssicherung erhält. *Weitere Infos: www.efeuropa.com*