

Home > Wirtschaft

ANZEIGE

Diagonal Service GmbH

28.11.2023 - 08:34 Uhr

Liquiditäts-Booster Live-Factoring - Philipp Kadel von der DIAGONAL Gruppe klärt über die Vorteile auf



Philipp Kadel (Foto: Samet Medik) / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/171492 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Buchholz i. d. Nordheide (ots) -

Philipp Kadel ist Geschäftsführer der DIAGONAL Gruppe, die für ihre Geschäftspartner das komplette Zahlungs- und Forderungsmanagement übernimmt. Für viele Unternehmen wirken sich verspätete oder ausbleibende Zahlungen ihrer Kunden nicht nur negativ auf ihre operativen Geschäfte aus, sondern können in besonders schweren Fällen zu Liquiditätsengpässen führen. Wie die DIAGONAL Gruppe Zahlungsströme effizient gestaltet und warum Factoring zu hohen Umsatzsteigerungen führen kann, erfahren Sie hier.

Unternehmen sind auf eine gute Zahlungsmoral ihrer Kunden angewiesen. Daher stellt das Forderungs- und Zahlungsmanagement einen essenziellen Bestandteil der Unternehmensverwaltung dar. In diesen Bereich fallen unter anderem die Rechnungsstellung und die Bereitstellung von Zahlungsarten, die Bonitätsprüfung und die Durchführung möglicher Inkassoverfahren. Branchenübergreifend müssen sich Handwerker, mittelständische Unternehmen oder Coaching-Anbieter auf die fristgerechte Begleichung von ausstehenden Forderungen verlassen können. Diese komplexen Prozesse beanspruchen einen hohen zeitlichen Aufwand und binden so Personal und Ressourcen, welche die Firmen dringend benötigen, um sich auf ihre Geschäftsziele zu konzentrieren. Doch ist es mit einer reibungslosen Organisation der Zahlungsabläufe allein nicht getan. Häufig müssen Händler und Betriebe ihren Kunden großzügige Zahlungsziele einräumen, um konkurrenzfähig zu sein. "Viele Unternehmen warten sehr lange auf ihr Geld, was sie letztlich daran hindert, ihre Einnahmen zügig zu reinvestieren. Das Wachstum bleibt daher oft auf der Strecke", erklärt Philipp Kadel, Geschäftsführer der DIAGONAL Gruppe.

"Mit unseren Dienstleistungen unterstützen wir unsere Geschäftspartner dabei, schneller an Liquidität zu kommen und somit zügiger zu wachsen", erklärt der Experte. Philipp Kadel ist mittlerweile seit 24 Jahren im Zahlungs- und Forderungsmanagement tätig. Seine erste Inkassogesellschaft legte dabei bewusst großen Wert auf Empathie und Verbindlichkeit, wodurch seine Realisierungsquoten in die Höhe schnellten. Um jedoch sowohl Schuldnern als auch Gläubigern langwierige Inkassoverfahren möglichst zu ersparen, entwickelte Philipp Kadel ein ganzheitliches Konzept, das den gesamten Zahlungsprozess umfasst. Kunden wissen zu schätzen, dass komplexe Vorgänge transparent und übersichtlich strukturiert und für alle Seiten nachvollziehbar sind, da die gesamte Prozesskette mit nur einer einzigen Schnittstelle auskommt. Mit ihrer Factoring-Dienstleistung ermöglicht es die DIAGONAL Gruppe ihren Partner außerdem, höhere Gewinne zu erzielen. Wie Unternehmen mit Factoring ihre Liquidität steigern und Umsätze zügig reinvestieren können, hat Philipp Kadel im Folgenden zusammengefasst.

Factoring als Wachstumsmotor

Factoring lässt sich als eine Vorfinanzierung des Umsatzes begreifen. Für das Unternehmen bedeutet dies, dass es seine Forderungen an den Factor abtritt. Dieser stellt auch die Rechnung aus, die vom Kunden innerhalb des vereinbarten Zahlungsziels, üblich sind zwischen 30 und 90 Tage, beglichen wird. Das Unternehmen hingegen kann bereits innerhalb von 48 Stunden damit rechnen, den Betrag vom jeweiligen Factor zu erhalten. Der große Vorteil einer Factoring-Kooperation besteht für den Händler oder Unternehmer also darin, dass Umsätze binnen kürzester Zeit wieder für Investitionen beispielsweise in Marketing-Kampagnen oder andere Vorleistungen zur Verfügung stehen, auch wenn der Kunde noch gar nicht gezahlt hat. Vereinbarte Zahlungsziele werden weder beeinträchtigt noch brauchen sich Firmen zu sorgen, dass sie ihr Image als serviceorientiertes Unternehmen verlieren.

Hohe Realisierungsquoten werden durch eine vertrauensvolle, empathische Zusammenarbeit erreicht

Sollte ein Kunde einmal in Zahlungsverzug geraten, ist es entscheidend für die Fortführung einer loyalen Kundenbeziehung, dass die Kommunikation mit dem säumigen Kunden auf eine respektvolle und verbindliche Weise verläuft. Hohe Realisierungsquoten im Mahnwesen werden dadurch erreicht, dass verzögerte Zahlungen wertschätzend und lösungsorientiert zur Sprache gebracht werden, um die Gründe für den Zahlungsverzug zu ermitteln. Diese Herangehensweise räumt eventuelle Missverständnisse aus und führt auf beiden Seiten zu einer deutlich höheren Zufriedenheit. Grundsätzlich gewährleistete kommunikationsbasierte Lösungen außerdem eine Weiterführung der Kundenbeziehung, ohne dabei das Vertrauen der jeweiligen Parteien nachhaltig zu schädigen.

Factoring-Dienstleistungen ermöglichen es Unternehmen, ihre Ressourcen effizienter einzusetzen

Ein weiterer Pluspunkt für Unternehmen, die Factoring nutzen, ist die vollständige Übernahme sämtlicher Zahlungsprozesse. Von der Rechnungsstellung, über die Zahlungsabwicklung bis zum Forderungsmanagement überwacht der Factor die Abläufe aus einer Hand. Firmen bleiben dadurch erheblich mehr Ressourcen, um sowohl ihre Geschäftsziele zielstrebig zu verfolgen als auch ihre Kundenbeziehungen zu pflegen. Regelmäßige Liquiditätszuflüsse durch den Factor gewährleisten ferner eine bessere Eigenkapitalquote. Insbesondere für diejenigen Unternehmer, die mit dem Gedanken spielen, Investitionen über ein Darlehen zu finanzieren, erweist sich die Zusammenarbeit mit einem Factor somit als äußerst vorteilhaft, da entscheidende KPIs (Key-Performance-Indicator), wie beispielsweise die Eigenkapitalquote, deutlich besser ausfallen. Denn für Banken spielt die Bilanz eine zentrale Rolle, wenn es darum geht, ob und in welcher Höhe ein Kredit gewährt werden kann.

Als Unternehmer sind Sie auf der Suche nach Wegen, Ihr Zahlungs- und Forderungsmanagement zu optimieren und wollen sich dabei von einem erfahrenen Experten begleiten lassen? Dann melden Sie sich jetzt bei Philipp Kadel (<https://diagonal-gruppe.de/>) und vereinbaren Sie ein kostenloses Beratungsgespräch!

Pressekontakt:

Diagonal Service GmbH
Vertreten durch: Philipp Kadel, Holger Kück
E-Mail: info@diagonal.eu
<https://diagonal-gruppe.de/>

Pressekontakt:

Ruben Schäfer
E-Mail: redaktion@dcfverlag.de

Original-Content von: Diagonal Service GmbH, übermittelt durch news aktuell

Presseportal-Newsroom: [Diagonal Service GmbH](#)

[Zurück zur Übersicht](#)

Unternehmensnachrichten präsentiert von **PRESSEPORTAL**

presseportal.de ist ein Angebot der news aktuell GmbH

news aktuell GmbH
Mittelweg 144
20148 Hamburg
E-Mail: info@newsaktuell.de

www.newsaktuell.de/kontakt



SZ Plus-Abonnement:

[AGB](#) [Datenschutz](#) [Datenschutz-Einstellungen](#) [Abo kündigen](#)

Vertrag mit Werbung:

[Vertragsbedingungen](#) [Datenschutz](#) [Cookie-Policy](#) [Vertrag mit Werbung kündigen](#)

[Widerruf nach Fernabsatzgesetz](#) [Widerspruch](#)

[Kontakt und Impressum](#)