

# Treibstoff für den Mittelstand

**LIQUIDITÄT** Viele Unternehmer müssen neben ihrem Kerngeschäft eine Menge Papierkram erledigen. Das ist lästig und verursacht Kosten. Abhilfe schafft ein innovatives Rechnungsmanagement. Der Finanzexperte Jörn Schuch erklärt, wie.

**Z**eit ist Geld. Diese Erfahrungen macht der Mittelstand in Deutschland tagtäglich. Besonders dann, wenn Kunden Rechnungen nicht bezahlen. Das Nachfassen und Verschicken von Mahnungen ist mühsam und geht allzu oft auf Kosten der Arbeitszeit. Die Deutsche Verrechnungsstelle hat daher ein professionelles Rechnungsmanagement für Handwerk und Mittelstand geschaffen. Ein Angebot, das viele Unternehmen entlastet, wie Mittelstandsexperte Jörn Schuch berichtet.

**Herr Schuch, als Vermögensberater gehören zu Ihren Kunden auch mittelständische Unternehmer, Selbstständige und Inhaber kleinerer Handwerksbetriebe. Was unterscheidet diese Gruppe von Ihren privaten Kunden?**

**Jörn Schuch:** Bei Menschen, die ein Unternehmen führen, spürt jeder sofort, dass sie eine Menge Verantwortung tragen – für sich selbst, die Angestellten

und den Betrieb, den sie verkörpern. Dadurch handeln sie überaus fokussiert. Die Gespräche laufen sehr faktenorientiert, schließlich ist Zeit bei den meisten Mittelständlern ein knappes Gut. Die Firma nimmt sie voll in Anspruch.

*„Unternehmern fehlt für ein effektives Rechnungsmanagement oft schlicht die Zeit.“*

**Der Mittelstand gilt als Motor der deutschen Wirtschaft. Durch Ihre Arbeit erhalten Sie gewissermaßen Einblick in den Motorraum. Welche Probleme erkennen Sie dort?**

**Jörn Schuch:** Was ich sehe, ist zunächst einmal ein hohes Maß an Innovationskraft sowie die Energie, Dinge voranzutreiben. Das gilt jedenfalls im Hinblick auf die Kernkompetenzen der Unternehmen. Die Herausforderungen liegen allerdings abseits der eigentlichen Geschäftsfelder der Firmen, im administrativen Bereich. Alles, was mit Rechnungen, Beschwerdemanagement, Versicherungen oder Formularen zu tun hat, wird oft als lästig empfunden und dann zweitrangig behandelt. Oder es fehlt schlicht die Zeit, sich hundertprozentig darum kümmern zu können. Doch damit riskieren die Unternehmen, Geld zu verlieren.

**Sind die Unternehmen zu sorglos?**

**Jörn Schuch:** Viele Unternehmer gehen tendenziell ein Bonitätsrisiko ein. Ich erlebe, dass sie zu einem Auftrag erst einmal Ja sagen, ohne sich Gedanken zu machen, ob dieser letztlich auch bezahlt wird. In den wenigsten Fällen findet eine wirkliche Bonitätsprüfung statt. Sie tre-



**JÖRN SCHUCH:** der erfahrene Finanzexperte aus Oberursel

ten so nicht nur in Vorleistung und werden automatisch zum Kreditgeber. Vielmehr vertrauen die Betriebe darauf, dass der Kunde seine Rechnung schon fristgerecht begleichen wird. Die Realität sieht aber in vielen Fällen anders aus.

**Was kann die Deutsche Verrechnungsstelle leisten, um zu helfen und die mittelständischen Betriebe zu entlasten?**

**Jörn Schuch:** Die Deutsche Verrechnungsstelle bietet genau das, was nicht zur Kernkompetenz vieler Unternehmen und Inhaber von Handwerksbetrieben gehört: die professionelle Unterstützung im administrativen Bereich, insbesondere die Bearbeitung des Rechnungsmanagements und Mahnwesens.

**Nun ist diese Dienstleistung im Prinzip nichts Neues. Worin liegt das Innovative im Angebot der Deutschen Verrechnungsstelle?**

**Jörn Schuch:** Externes Rechnungs- und Forderungsmanagement war bisher in der Regel nur wenigen Berufsgruppen vorbehalten. So profitieren seit Jahren besonders Ärzte von der Dienstleistung. Das Angebot der Deutschen Verrechnungsstelle hingegen ist genau auf mittelständische Firmen aus den Bereichen Handwerk, Dienstleistung, produzierendes Gewerbe, Kfz, Gastronomie, Handel und Landwirtschaft ausgerichtet. Zudem bietet sie mit ihrem Online-Portal eine echte Innovation: Damit hat der Unternehmer unabhängig von Zeit und Ort, ohne dass er eine eigene Software

benötigt, einen einfachen Zugriff auf alle notwendigen Daten und damit einen Überblick, den er zuvor nicht hatte. Das betrifft nicht nur das Geschäft mit anderen Unternehmen, sondern auch mit Privatkunden.

**Welchen Nutzen bietet das im unternehmerischen Alltag?**

**Jörn Schuch:** Der Unternehmer profitiert durch das professionelle Abrechnungsmanagement im Zusammenspiel mit dem DV Online-Portal auf verschiedenen Ebenen. Wir nennen das den DV-Effekt. Dieser zeigt sich vor allem anhand einer verbesserten Zahlungsmoral, deutlich reduzierter Kosten, dem schnelleren Eingang von Zahlungen sowie einer verbesserten Liquidität. Und weil es ►



## BAUSTEINE FÜR MEHR LIQUIDITÄT

### DV Abrechnung

Der Service übernimmt Erstellung, Versand und Überwachung von Rechnungen sowie das Mahnwesen. Mehrwert bietet zudem eine Bonitätsprüfung. Die Vorteile des Angebots: schnellere Zahlungseingänge und weniger -ausfälle, mehr Freiraum für das Kerngeschäft.

### DV Factoring

Dieses neue Angebot gewährleistet Liquiditätssicherung und Bonitätsverbesserung. Das Besondere: Unternehmen erhalten binnen 48 Stunden eine 100-prozentige Auszahlung aus den Forderungen. Das steigert die Bonität und verbessert das Rating bei Banken.

### DV Online-Portal

Es gewährleistet ohne Zusatz-Software den kompletten Überblick über Finanzen und Rechnungen – weltweit und rund um die Uhr. Dabei lässt sich das Rechnungsmanagement individuell steuern und jederzeit eingreifen.

### Kontakt zur Deutschen Verrechnungsstelle

DV Deutsche Verrechnungsstelle GmbH,  
Münchener Str. 1,  
60329 Frankfurt am Main  
Tel. 0800/7 23 69 08 (gebührenfrei),  
Fax 069/75 84 42 94 11,  
info@deutsche-verrechnungsstelle.de,  
www.deutsche-verrechnungsstelle.de

Produkte und Serviceleistungen der Deutschen Verrechnungsstelle erhalten Sie exklusiv bei zertifizierten Vermögensberatern der Unternehmensgruppe Deutsche Vermögensberatung.

➤ zu weniger Zahlungsausfällen kommt, kann die Firma ihre Gewinne steigern.

### Wie läuft es konkret in der Praxis ab, wenn etwa ein Handwerker Kunde der Deutschen Verrechnungsstelle ist und einen Auftrag erledigt hat?

**Jörn Schuch:** Schon vor der Auftragsannahme kann der Handwerker im DV Online-Portal die Bonität seines Kunden überprüfen und weiß sofort, woran er ist. Nach Beendigung des Auftrags braucht der Handwerker nur die Rechnung im Portal hochzuladen. Der Rest läuft automatisch: Die Deutsche Verrechnungsstelle druckt die Rechnung aus und versendet sie auch in ihrem Namen. Der Handwerker spart dadurch Zeit in der Buchhaltung sowie Druck- und Portokosten. Rechnungen, die von einer externen Verrechnungsstelle verschickt werden, haben eine größere Akzeptanz bei Kunden als Rechnungen, die der Leistungserbringer selbst versendet. Aufgrund der verbesserten Zahlungsmoral erhält er schneller sein Geld. Die Deutsche Verrechnungsstelle überweist dem Auftraggeber 100 Prozent des Rechnungsbetrags. Andere Anbieter machen dies nicht und berechnen Abschläge.

### Welche Rolle spielt Factoring?

**Jörn Schuch:** Bei DV Factoring überträgt der Unternehmer seine Forderungen und Rechnungen an den Factoring-Partner der Deutschen Verrechnungsstelle, die abcfinance GmbH. Binnen 48 Stunden hat er sein Geld auf dem Konto. Die Liquidität erweitert seinen finanziellen Spielraum und führt zu einer verbesserten Verhandlungsposition bei seinen Lieferanten und auch Banken. Nicht zuletzt ermöglicht sie, Skontovorteile zu nutzen. Wir sprachen eingangs vom Motorraum. Die Deutsche Verrechnungsstelle liefert, was der Motor braucht – Li-

quidität als Treibstoff für die Wirtschaft.

### Warum hat sich die Deutsche Verrechnungsstelle für die Deutsche Vermögensberatung (DVAG) als Vertriebspartner entschieden?

**Jörn Schuch:** Mittelständische Unternehmen gibt es überall in Deutschland. Das erfordert ortsansässige Berater. Dies kann nur der Marktführer in der Finanzdienstleistungsbranche leisten: Die

---

*„Mit DV Factoring hat der Unternehmer sein Geld oft schneller auf dem Konto als der Kunde die Rechnung.“*

---

DVAG verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung im Beratungswesen, nicht nur bei Privatkunden, sondern auch bei Unternehmen. Die Beratung findet dort seit vielen Jahren in den Bereichen betriebliche Alters- und Gesundheitsversorgung und vor allem auch im Hinblick auf die klassischen Absicherungsrisiken für jede Form von Unternehmung statt. Die Beratungskompetenz der Vermögensberater ist in Deutschland einzigartig.

### Informieren Sie auch Ihre privaten Kunden über das Thema?

**Jörn Schuch:** Auf jeden Fall. Denn viele sind ja selbst in mittelständischen Firmen beschäftigt. Und ihr Chef ist für jeden Hinweis, der hilft, Kosten zu sparen und Arbeit zu sichern, dankbar. ●