



Kalkulierbares Risiko durch garantierten Forderungsankauf zum vereinbarten Kaufpreis

Unsere Lösung: eine Kombination aus scoringbasiertem Risikomanagement und einem garantierten Kaufpreis für den Ankauf zahlungsgestörter Forderungen

Ihre Herausforderung

In Deutschland, Österreich und der Schweiz ist die offene Rechnung weiterhin mit über 41 Prozent die mit Abstand beliebteste Zahlungsmethode der Konsumenten. Nicht alle Kunden zahlen ihre Rechnung pünktlich – manche sogar gar nicht. Die offenen Forderungen einfach auszubuchen belastet die Profitabilität und sendet zudem das falsche Signal an den Markt. Sie zu halten, bindet wiederum Mitarbeiterkapazitäten und Kapital, welches für Wachstum, Investitionen oder Innovationen besser eingesetzt werden kann. Die Forderungen bereits bei der Entstehung zu verkaufen hat oftmals Auswirkungen auf die Kundenbeziehung und kann sehr teuer sein. Ferner geben Sie hiermit auch die Entscheidung, welche Ihrer Kunden auf Rechnung oder per Lastschriftverfahren bestellen dürfen, aus der Hand!

Unsere Lösung

Eine Kombination aus individuellem Risikomanagement und dem Ankauf Ihrer zahlungsgestörten Forderungen auf Basis eines verbindlichen – bereits vorher bekannten – Kaufpreises.

Mit unserer Branchenlösung bieten wir Schutz vor Betrug und Zahlungsausfall. Das System bewertet durch eine Vielzahl von Checks, Daten und Regeln in Echtzeit – also während des Online-Kaufprozesses – das Ausfallrisiko Ihres Kunden und identifiziert betrügerisches Verhalten. Unter Berücksichtigung des individuell ermittelten Risikoprofils empfehlen wir Ihnen geeignete Zahlungsarten je Bestellvorgang und können so Ihr Risiko eines Zahlungsausfalls erheblich reduzieren.

In Abhängigkeit Ihrer Risikoneigung können Sie mithilfe unserer Branchenlösung zudem individuell steuern, welche Bestellung sich für Rechnungskauf oder Lastschrift qualifiziert und welche Sie aufgrund der vollumfänglichen Bewertung besser auf – aus Händlersicht – sichere Zahlarten (z. B.: PayPal, Vorkasse, ...) aussteuern sollten.

Ihre Vorteile



Umsatzsteigerung durch optimierte Aussteuerung aller Zahlarten



Hohe Flexibilität hinsichtlich Risikosteuerung und Verkaufszeitpunktes



Planungssicherheit durch verbindlichen Kaufpreis, noch bevor die Forderung entsteht



Sofortige Liquidität zum vereinbarten Verkaufszeitpunkt



Optimierung von Bilanz und GuV



Weniger Aufwand im Debitorenmanagement



Wir wissen, dass man das Ausfallrisiko in der Praxis niemals hundertprozentig vorhersehen kann und auch bei der intelligentesten Risikosteuerung Forderungen offenbleiben. Im Unterschied zu herkömmlichen Lösungen ist bei unserer kombinierten Lösung das Risiko eines Zahlungsausfalls (in Form eines Scores) bekannt und dient als Grundlage für einen verbindlichen Kaufpreis.

Beispielhafte Darstellung der kombinierten Lösung:

Lfd. Bestell-Nr.	Individuelle Risikosteuerung auf Basis des Scores	Forderungshöhe	Forderungsqualität	Auszahlungsbetrag gem. vereinbarter Qualitäts-/Kaufpreis-Matrix	in €
1.	Alle Zahlarten	120 €	sehr gut	70 %	84 €
2.	Alle Zahlarten	80 €	gut	40 %	32 €
3.	Alle Zahlarten	100 €	mittel	20 %	20 €
4.	Alle Zahlarten	60 €	ausreichend	10 %	6 €
5.	Aussteuerung auf sichere Zahlarten*	100 €	schlecht	kein Ausfall möglich	kein Ausfall möglich
Summe aller notleidenden Forderungen		360 €			
Auszahlungsbetrag unmittelbar mit Übergabe der Forderungen an Arvato Financial Solutions:					142 €

Nach dem Verkauf zahlungsgestörter Forderungen entstehen keine weiteren Aufwände im Debitorenmanagement und der Händler profitiert von dem sofortigen Liquiditätszufluss.

* z. B.: PayPal, Vorauskasse, etc.

Anders als beim Factoring, dem Verkauf der Forderung direkt nach der Entstehung, haben Sie bei dem gezielten Forderungsverkauf weiterhin die volle Kontrolle über Ihre Annahmepolitik und die Zahlartenaussteuerung. Zudem bestimmen Sie, ab welchem Zeitpunkt grundsätzlich alle zahlungsgestörten Forderungen laufend an uns verkauft werden. Den jeweiligen Forderungskaufpreis kennen Sie auf Basis der mit Ihnen vereinbarten Qualitäts-/Kaufpreis-Matrix bereits, wenn die Forderung entsteht. Ab dem Verkaufszeitpunkt beginnen unsere Experten in der Kundenkommunikation mit der seriösen Beitreibung in Ihrem Sinne.

Unsere Leistungen

- Schutz vor Betrug und Zahlungsausfall
- Scoring Ihrer Kunden in Echtzeit
- Verbindliches Kaufpreisangebot bereits vor Forderungsausfall
- Übernahme Ihres Ausfallrisikos
- Seriöse Beitreibung im Sinne der Unternehmensphilosophie
- Unterstützung bei der Kundenrückgewinnung

Weitere Fragen? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

Arvato Financial Solutions | Risk Management
 Telefon: +49 7221 5040-1636 | ecom@arvato.com | finance.arvato.com/ecommerce

Arvato Financial Solutions – convenience in every transaction

arvato
 BERTELSMANN