

# LIQUIDITÄTSVORTEILE DURCH ABSATZFINANZIERUNG: Mehr Einkaufsspielräume für Sie und Ihre Kunden!



## Ausgangssituation

Ein großer Hersteller von Fenstern und Türen hat viele Abnehmer, darunter Handwerksbetriebe und Bauträger. Der Vertrieb erstreckt sich auf den gesamten DACH-Raum. Die Qualität der zertifizierten Produkte spricht für sich - diese haben allerdings auch ihren Preis. Um sich vom Wettbewerb stärker zu differenzieren und den Preis zu rechtfertigen, möchte das Unternehmen seinen Kunden Mehrwert bieten. Die Ziele: Kundenbindung und Absatzförderung durch mehr Umsatz und eine höhere Kauffrequenz sowie Optimierung des Cash Flows durch Reduktion der Debitorenlaufzeit.

## Die Herausforderung



Als wertvolles Zusatzangebot zum Kernprodukt wurde eine Finanzierungsoption identifiziert, um die Kundenzufriedenheit zu steigern und auch Kundenrückgewinnungsprozesse einleiten zu können. Es soll eine Alternative zum teuren KK-Kredit des Kunden oder der Stellung eines Lieferantenkredits auf Kosten des Unternehmens durch eine dritte Partei etabliert werden, die den Abnehmern mehr Freiheit in Bezug auf Ordermenge und -zeitpunkt ermöglicht. Unkompliziert und flexibel.

## Die Lösung



Mit der Zahlungsoption quickpaid wurde eine Alternative zur Vorkasse implementiert. Damit können die Kunden zu ihrer Auftragslage passende Zahlungsziele auswählen, ohne dass Lieferantenkredite gewährt werden müssen, während das Unternehmen sofort nach Rechnungsstellung ausbezahlt wird. Das schafft eine Win-Win-Situation und eine verbesserte Wettbewerbsposition für das Unternehmen und seine Kunden.

Mit quickpaid gelingt die Überbrückung zwischen Leistung und Zahlungseingang schnell und digital!

## Das Ergebnis



Mit der zusätzlichen Zahlungsoption quickpaid und der Möglichkeit, den Kunden längere Zahlungsziele zu gewähren, erreicht das Unternehmen eine höhere Kauffrequenz und somit steigende Umsätze. Die Zufriedenheit der Kunden stärkt die Loyalität und die Bindung zum Unternehmen. Zudem erfreut sich das Unternehmen an einem signifikanten Liquiditätsvorsprung durch Sofortzahlung durch quickpaid und 100%iger Zahlungssicherheit. Aussenstände und Debitorenlaufzeiten verkürzen sich. Weitere wirtschaftliche Vorteile ergeben sich durch Hinfälligkeit von eigenen Bonitätsprüfungen und Mahnwesen, sowie einer Reduktion der Kosten für die Warenkreditversicherung.



## Die Vision

Durch den schnellen Liquiditätszufluss, den der Hersteller erhält, wenn seine Kunden über quickpaid bezahlen, kann er seine eigenen Verbindlichkeiten schneller zurückführen und verkürzt dadurch seine Bilanzsumme. Durch die zusätzliche Finanzierungsoption beim Kauf kann das Kundenportfolio ausgeweitet und gesteuert werden. Mit diesem Angebot kann sich das Unternehmen ohne eigene Investitionen und weitere Risikoübernahme vom Wettbewerb absetzen.

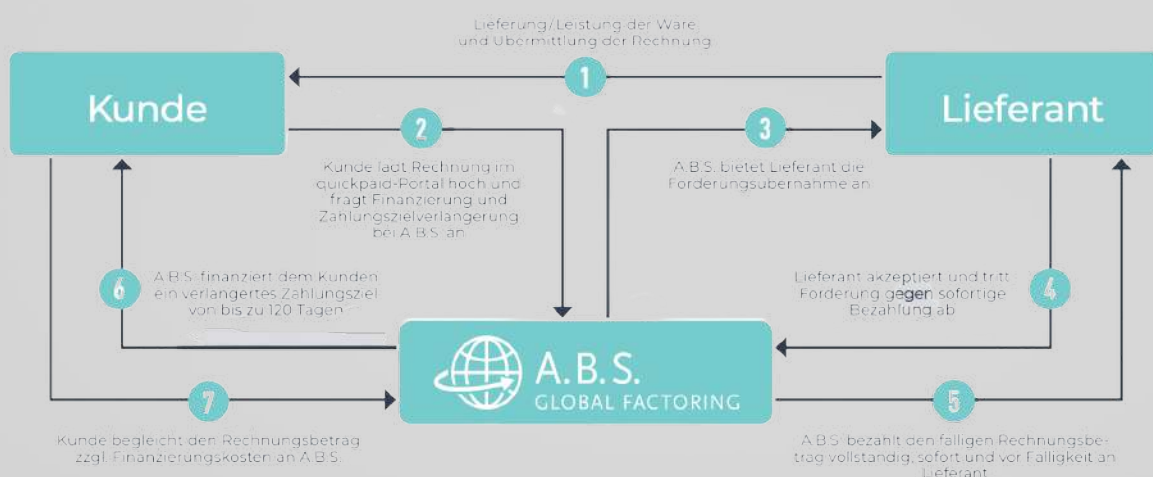
## Diese Vorteile genießen Sie, wenn Ihr Kunde quickpaid nutzt:

- ✓ sofortige Zahlung und 100%-ige Ausfallschutzgarantie
- ✓ Kundenbindung und Kundengewinnung durch Gewährung längerer Zahlungsziele und Einkaufsspielräume
- ✓ Umsatzsteigerung ohne Risikokonzentration
- ✓ Bonitätsprüfung und Mahnwesen entfallen bei quickpaid-Zahlern
- ✓ positive Effekte auf Bilanzstruktur und Bankenrating
- ✓ einfache und schnelle Abwicklung - ohne Papierkram, ohne Sicherheiten
- ✓ transparente Kosten



Im Schnitt erhalten Unternehmen ihr Geld erst 90 Tage später, als die Rohware bezahlt wurde. Mit quickpaid wird dieser Zeitraum signifikant verkürzt und Ihre Rechnung sofort beglichen!

## Und so einfach funktioniert's:



**Clever finanzieren und Mehrwert schaffen!**