

INTERVIEW

„Factoring reduziert die Bilanzsumme“

Volker Ernst ist Vorsitzender des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM).

Joachim Schäfer sprach mit ihm über Chancen und Risiken von Factoring für den Mittelstand.

Der Selbständige: Herr Ernst, mit welchen Abschlägen und mit welchen Einsparungen kann ein Mittelständler rechnen, wenn er seine Forderungen an einen Factoring-Dienstleister abtritt?

Volker Ernst: Die Factoring-Gebühren bewegen sich zwischen einem und drei Prozent der Rechnungssumme. Hinzu kommen bankübliche Zinsen für das vorfinanzierte Kapital. Gleichzeitig übernimmt der Factor das Debitorenmanagement, also das Mahnwesen. Und wenn es notwendig ist auch die gerichtliche Auseinandersetzung mit dem säumigen Zahler. Das Debitorenmanagement entlastet gerade einen mittelständischen Unternehmer in nicht unerheblicher Weise. Diese Einsparungen im administrativen Bereich sollten selbstverständlich Berücksichtigung bei der Bewertung der Factoring-Gebühren finden.

Der Selbständige: Was passiert, wenn der Factor die Forderungen seiner Kunden nicht realisieren kann?

Ernst: Bei einer Insolvenz des Debitors trägt der Factor das Risiko. Beim zahlungsunwilligen Debitor geht der Factor vor Gericht und holt sich sein Geld.

Der Selbständige: Gibt es Branchen, die als Risikobranchen bewertet wer-



Volker Ernst, Vorsitzender des BFM

den und die generell vom Factoring ausgeschlossen sind?

Ernst: Eine Risikobranche ist das Bauhauptgewerbe, weil der Factor erst eine Forderung kaufen kann, wenn eine fertige Leistung erbracht wurde. Im Bausektor wird je nach Baufortschritt mit Abschlagszahlungen gearbeitet. Diese sind nicht factorabel. Eine weitere Sparte ist der Sondermaschinenbau. Wenn Spezialmaschinen als Einzelanfertigung hergestellt werden, dann ist diese Leistung nur sehr schwer factorabel, weil bei auftretenden Problemen die Maschine nicht mehr anderweitig verkauft werden kann. Allerdings hängt die Beurteilung in einem solchen Fall stark von der Bonität des Unternehmens ab. Wenn diese sehr gut ist, kann man auch in einem solchen Fall die Forderung kaufen. Nicht umsonst heißt es in der Branche: Bonität schlägt Verität.

Der Selbständige: Aber warum soll ich Sie in Anspruch nehmen, wenn meine Bonität gut ist?

Ernst: Factoring reduziert die Bilanzsumme. Wenn ich eine Forderung verkaufe und damit Bankschulden tilge, habe ich eine kürzere Bilanz. Diese verkürzte Bilanz führt zu einer höheren Eigenkapitalquote und diese zu einem besseren Banken-Rating. Ein besseres Banken-Rating wiederum führt zu niedrigeren Zinsen. Deshalb nehmen zum Beispiel große Konzerne

Factoring nicht nur wegen einer Verbesserung der Liquidität in Anspruch, sondern um ihre Bilanz zu verkürzen.

Der Selbständige: Welche unternehmensspezifischen Faktoren spielen für Sie bei der Beurteilung eine Rolle, ob Sie das Geschäft machen oder nicht?

Ernst: Neben der Bonität sind die Prozessstrukturen und die Organisation einer Firma sehr wichtig bei der Beurteilung. Bei Neukunden gehen wir in den Betrieb, prüfen die Bilanzen sowie die betriebswirtschaftlichen Auswertungen und schauen uns die Produktionsabläufe an. Wenn alles passt, können wir ins Factoring gehen.

Der Selbständige: Wie kann ein Mittelständler vorab testen, ob sich Factoring für ihn rechnet?

Ernst: Der BFM hat sehr viel Literatur zu diesem Thema herausgegeben. Außerdem kann der interessierte Mittelständler ein kostenfreies Beratungsgespräch mit einer der Mitgliedsfirmen des BFM führen, um auszutesten, ob Factoring für ihn eine Alternative darstellt.

Der Selbständige: An wen kann sich ein Unternehmer wenden, wenn er sicher gehen will, einen seriösen Factoring-Partner zu finden?

Ernst: Bevor ein Factor Mitglied im BFM werden kann, wird dieses Unternehmen durch uns auf seine Kennzahlen überprüft. Wir holen uns Auskünfte ein und wir hören uns am Markt um, ob der Betrieb seriös ist. Wer sich also an ein Mitgliedsunternehmen des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand wendet, kann sicher sein, einen kompetenten und seriösen Partner gefunden zu haben. ■

FACTORING

Hinter dem Begriff „Factoring“ verbirgt sich der Verkauf offener Rechnungen an einen Factoring-Dienstleister. Der Factor kauft also Forderungen, bezahlt diese am Tag der Rechnungsstellung und verschafft so dem Unternehmen vielfach zusätzliche Liquidität – zum Beispiel für notwendige Investitionen. Mit dem Kauf der Forderungen übernimmt der Factor das debitorische Ausfallrisiko – im Gegensatz zu einer Kreditversicherung – zu 100 Prozent. Zudem wird durch Factoring der finanzielle Handlungsspielraum des Unternehmens vergrößert, indem den sogenannten „Lieferantenkredit“ entgegengewirkt wird. Inzwischen hat auch der selbstständige Mittelstand die Chancen des Factorings erkannt, nicht zuletzt deshalb, um unabhängiger von der eigenen Hausbank zu werden.

Vertiefende Informationen:

Bundesverband Factoring für den Mittelstand e.V. (BFM)

www.bundesverband-factoring.de

Ernst Factoring GmbH

www.ernst-factoring.de