

# Factoring **BFM** News

Oktober 2008

## Endkundenfactoring

### Liebe Leserinnen und Leser,

turbulente Wochen liegen hinter uns, und es sieht so aus, als ob wir dieses Jahr nicht mehr in ruhigere See kommen werden. Die schon überwunden geglaubte Finanzkrise holt uns mehr denn je ein, und die Auswirkungen können wir heute noch gar nicht abschätzen. Aber eins gilt jetzt schon als sicher: die Finanzwelt danach wird nicht mehr so sein wie sie vorher war.

Für diese Entwicklung gibt es sicher viele Gründe und zur Zeit wetteifern eine ganze Reihe selbsternannter Experten und Regierungen, warum es soweit kam und wie man so etwas zukünftig verhindern kann. Und mögen die Erklärungsversuche noch so zahlreich sein - der Größenwahn einiger Unternehmen, die nur auf den kurzfristigen Erfolg und nicht auf nachhaltiges Wirtschaften aus sind, hat bestimmt dazu beigetragen.

Ohne nun in den Chor der Ankläger zu verfallen, sollten wir unsere eigenen Lehren aus diesem Verhalten ziehen. Unser Verband wird stetig größer; eine positive Entwicklung, von der wir uns alle wünschen, dass sie auch in Zukunft anhält. Aber dabei sollten wir nicht vergessen, wo wir herkommen und auf welche Ideale wir den BFM gegründet haben.

Wir haben stets den redlichen Umgang miteinander gepflegt, haben versucht voneinander zu lernen und unseren gemeinsamen Interessen Gehör zu verschaffen. Das Streben nach Macht und Größe stand dabei nie im Mittelpunkt; vielmehr ging es uns immer darum, über unser Ange-

bot zu informieren und „Factoring für den Mittelstand“ bekannt zu machen. In sieben Jahren Verbandsarbeit haben wir sowohl für das Image von Factoring als auch für unsere Kunden und nicht zuletzt uns selbst eine Menge erreicht.

Die Herausforderungen der Vergangenheit haben wir gemeistert, jetzt stehen neue Herausforderungen an wie die Regulierung oder auch Bewältigung der Auswirkungen der Finanzmarktkrise. Darüber hinaus gilt es nun unsere Position als zweiter Verband in der deutschen Factoringbranche zu unterstreichen. Eine Position mit zweifellos berechtigter Eigenständigkeit angesichts der gravierenden Unterschiede in der Arbeitsweise, in der Interessenlage sowie der Struktur unserer Mitglieder und Kunden.

Selbstüberschätzung bringt uns dabei nicht weiter. Nur durch verantwortliches Handeln untereinander und gegenüber unseren Kunden wird der BFM bleiben, was er jetzt ist: eine Anlaufstelle, die kompetent und unabhängig genug ist, um Rat und Unterstützung in individuellen und auch in übergeordneten Fragen zu bieten.



Ihr Volker Ernst

Vorstandsvorsitzender des BFM

### Besuchen Sie unsere Website!

Sie finden dort Adressen, Ansprechpartner und Leistungsbeschreibungen unserer Mitglieder.

[www.bundesverband-factoring.de](http://www.bundesverband-factoring.de)

### Termine

**6. November 2008, BFM-Tagung** in Frankfurt/M. im Fleming's Hotel. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

**9. 10. 2008:** ExpoFin Stuttgart  
**10-12. 11. 2008:** ExpoFin Augsburg  
[www.expofin.de](http://www.expofin.de)

**Endkundenfactoring****Kleine Fische - Großes Risiko?**

Jede Forderung, der ein Waren- geschäft zugrunde liegt, kann man auch ankaufen. Beim Endkunden- factoring gehen die Meinungen auseinander. Gibt es in einem so heterogenen Markt überhaupt eine Antwort auf die Frage: Doppeltes Risiko mit Mehraufwand oder mar- genstarke Nischen mit Zukunft?

Auch beim BFM finden sich Spe- zialisten für das Endkunden- geschäft. Drei Unternehmen dürfen wir Ihnen vorstellen, die in diesem Segment tätig sind. Drei Unter- nehmen, die sich bei aller Gemein- samkeit mit individuellen Lösungs- ansätzen unterschiedlichen Ziel- gruppen widmen. Unsere Gespräch- artner sind Frau Fleischmann von der TEBA Kreditbank GmbH & Co. KG, Herr Simon von der el Factoring GmbH und Herr Waldhelm von der VALOVIS BANK AG.

**Drei Unternehmen, drei Ansätze**

Bei der **VALOVIS** BANK AG ist das Endkundensegment von Anfang an Kerngeschäft, d. h. seit dem Einstieg ins Factoring im Jahr 2004. Zur Zielgruppe gehören hauptsächlich Versand- und Onlinehändler aller Sparten, außer Frische- und Tief- kühlprodukten und ab einem stattlichen Mindestumsatz. Mit mehreren hundert Unternehmen dieser Ausrichtung besteht auf dem deutschen Markt laut Herrn Wald- helm noch erheblicher Nachhol- bedarf.

Bei der el Gruppe hat die Erfahrung mit Endkunden im Leasingsektor den Ausschlag gegeben, in diesem Seg- ment aktiv zu werden. Seit zwei Jahren kauft die **el Factoring** GmbH auch Endkundenrechnungen an und baut dieses Segment kontinuierlich aus. Das modulare Servicemodell bietet Kunden einen Rechnungs- erstellungs-, Buchhaltungs- und Beitreibungsservice, der je nach Rating auch Factoring beinhalten kann. In der Regel bestehen die Forderungspakete sowohl aus B2B

als auch aus B2C-Forderungen. Der Branchenmix reicht „von der Holz- achterbahn bis zum Meinungsfor- schungsinstitut“, schließt aber Bauleistungen nach VOB aus. Beim letzten Punkt sind sich branchenweit fast alle Factoringanbieter einig - mit wenigen Ausnahmen.

Eine dieser Ausnahmen ist die 1972 gegründete **TEBA Kreditbank** GmbH & Co. KG. Die Sparten Kredit Leasingrefinanzierung und Finan- zierung für Privat- und Geschäfts- kunden wurden 1999 um das Facto- ringangebot erweitert. Es orientierte sich anfangs am regionalen Kunden- stamm und -bedarf mit einem starken Standbein in Mittelstand und Hand- werk. Auch bei TEBA war die Erfah- rung im Endkundengeschäft eine Art 'Startkapital' für den Einstieg ins B2C- Factoring; mit der Besonderheit, dass unter anderem auch Rechnungen aus VOB-basierten Leistungen angekauft werden. Heute bietet die TEBA Kreditbank, wie auch die anderen beiden Unternehmen, ihre Leistun- gen bundesweit an.

**Risikomanagement: mit angezogener Handbremse**

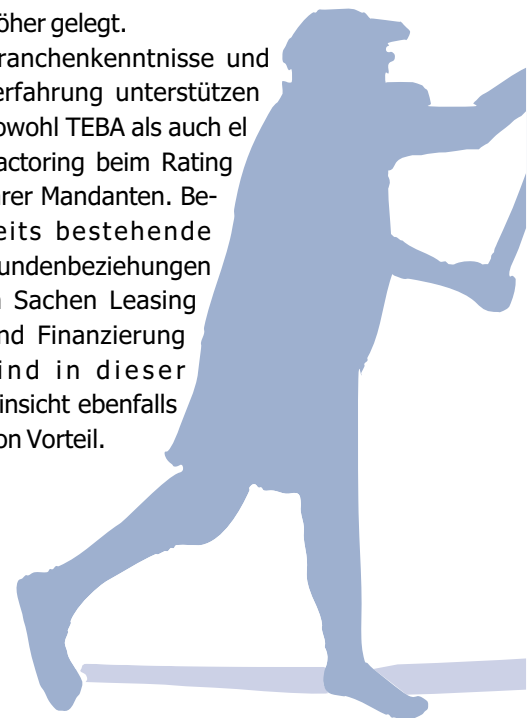
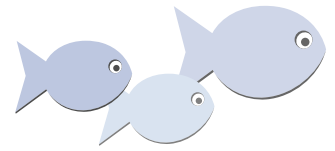
Der Aufwand in Sachen Risiko- vorsorge kann, je nach Rechnungs- mengen und -größen, erheblich sein. Die Bonitätsprüfung der Endkunden ist Standard. Dafür werden bei Bedarf externe Dienstleister eingeschaltet. Die Kosten für diesen Service sind nicht zu unterschätzen. Vor allem wenn, wie Herr Waldhelm erläutert, „große Mengen kleiner Tickets verarbeitet werden und nicht schon eine eigene 'Kundenhistorie' vor- liegt, was bei Erst- und Einmalkunden der Fall ist“.

Durch die engeren datenschutz- rechtlichen Bestimmungen ist eine Bonitätsauskunft bei Privatkunden zudem weniger umfangreich und zuverlässig als bei Geschäftskunden. Die Möglichkeit mit einer Versiche- rung gegenzusteuern besteht in- zwischen, wird aus Gründen der Rentabilität jedoch einhellig zurück-

haltend beurteilt. Es bleiben Rest- risiken. Bei der Massenabwicklung von Kleinrechnungen sind sie einkal- kuliert und man nimmt sie als statis- tischen Faktor in Kauf. In einem ge- mischten Forderungsbestand bilden die versicherbaren Forderungen aus dem gewerblichen Bereich ein Gegengewicht zu den Endkunden- forderungen. Bei Forderungen von Bau- und Ausbaubetrieben setzt man auf Vorbeugen: zum Einen durch den Ausschluss einer besonders abzugs- gefährdeten Kategorie, den Forde- rungen an Bauträger. Zum Anderen dadurch, dass häufigen Abzügen bei VOB-Leistungen in Folge von Rekla- mationen mit Einbehalten des Factors entgegengewirkt wird.

Wie immer sind sowohl die Einbe- halts- als auch die Limitregelung geeignet, durch eine rasche Einigung zwischen Mandant und Debitor einen stockenden Mittelfluss wieder in Gang zu setzen. „Allerdings nur, wenn man sich darauf verlassen kann, dass auch die Leistung stimmt“, ergänzt Frau Fleischmann und kommt auf einen zentralen Punkt, die Man- dantenbonität und -qualität zu sprechen. Sie ist das A und O einer funktionierenden Kundenbeziehung. Geht es um den VOB-Bereich oder generell ums Endkundenfactoring, wird die Messlatte eher noch etwas höher gelegt.

Branchenkenntnisse und -erfahrung unterstützen sowohl TEBA als auch el Factoring beim Rating ihrer Mandanten. Be- reits bestehende Kundenbeziehungen in Sachen Leasing und Finanzierung sind in dieser Hinsicht ebenfalls von Vorteil.





## Verfahren

Das von beiden Unternehmen angebotene Full-Service Factoring sorgt für die erforderliche Transparenz. Durch das professionelle Forderungsmanagement wird gleichzeitig eine vor allem das Handwerk betreffende Schwäche behoben.

Während TEBA hauptsächlich mit dem stillen Verfahren arbeitet, bietet el Factoring ausschließlich das offene Verfahren an. Akzeptanzprobleme gibt es nicht. „Eher weniger als bei Geschäftskunden“ beantwortet Herr Simon die Frage, „was auch daran liegen kann, dass viele Endkunden Einmalkunden sind“.

VALOVIS hingegen bietet das Inhouse-Verfahren an. Das Anforderungsprofil für zukünftige Mandanten ist entsprechend hoch. Der Machbarkeits- und Portfolioanalyse folgen während der Zusammenarbeit ein laufendes Reporting sowie ein jährliches Audit. Bei der weitgehenden Selbständigkeit der Mandanten sind diese Kontrollmechanismen für beide Seiten ebenso sinnvoll wie erforderlich.

## Reform-Fahrplan

### FoSiG: Mehr Rechte für Handwerker und Verbraucher

Mit Hilfe des im Juni verabschiedeten Forderungssicherungsgesetz sollen Handwerker schneller an ihr Geld kommen und Zahlungsausfälle verringert werden. Es dient dem Schutz kleiner und mittelständischer Betriebe, die in der Vergangenheit oft durch schlechte Zahlungsmoral in finanzielle Schwierigkeiten geraten sind. Zudem ist eine Stärkung der Rechte privater Auftraggeber und Bauherren vorgesehen. Das Gesetz tritt am 1. Oktober 2008 in Kraft.

Wichtigste Neuerungen: Schnellere Abschlagszahlungen für Wertzuwachs anstelle von Abgeschlossenheit, reduzierter Einbehalt zur Mängelbeseitigung („Druckzuschlag“), Durchgriffsfähigkeit für Subunternehmer, usw. Zahlreiche Kommentare auf Kammer- und Verbraucherseiten im Web.

Anders als bei einer überschaubaren Debitorenanzahl sind bei der Massenabwicklung individuelle Regelungen bei Mahn- und Zahlungsmodalitäten kaum mehr möglich. Dafür kommt es umso mehr auf Schnelligkeit an, zum Beispiel bei der Ankaufszusage. Bereits während eines telefonischen oder elektronischen Bestellvorgangs werden die Forderungsdaten erfasst und geprüft. Ein Service-Tool signalisiert sofort, ob eine Rechnung angekauft wird oder nur für das Nachnahme- bzw. Lastschriftverfahren in Frage kommt.

### Abwicklung

Je höher der Durchsatz, desto wichtiger ist ein hoher Automatisierungsgrad als Voraussetzung für eine reibungslose, effiziente Abwicklung. TEBA und el Factoring haben dafür eigene Kapazitäten geschaffen, die personell und technisch (IT) für steigenden Bedarf bis hin zur Massenabwicklung ausgelegt sind. VALOVIS konzentriert sich ganz auf Vertrieb, Mandantenbetreuung und -überwachung (Monitoring); die Ressourcen für die Bearbeitung des

zuweilen sprunghaft wachsenden Bedarf stellen Servicepartner bereit.

### Ausnahmen

Auslandsforderungen spielen bei den drei Unternehmen eine eher geringe Rolle. Die im letzten Newsletter erwähnte Erleichterung durch das vereinheitlichte europäischen Mahnverfahren hat darauf keinen Einfluss.



### Neue Märkte -

### Neue Antworten?

Im Zuge eines geänderten Konsum- und Kaufverhaltens haben sich auch die Märkte verändert. Neben den bestehenden Absatzwegen und Anbietern wurden alternative und auch neue Vertriebsformen entwickelt. Im Vergleich zum gewerblichen Bereich besteht außer in den neuen Nischen auch auf den bereits existierenden Märkten Nachholbedarf für Factoring-Dienstleistungen. So wenig einheitlich dieser Endkundenmarkt und seine Anbieter sind, so allgemein fällt die Antwort auf die eingangs gestellte Frage aus: „Hat man die Risiken im Griff, stimmt auch die Marge. Aber nur dann.“



### MoMiG: Die Mini GmbH, der Große Wurf?

„Eine kleine Revolution“ nennt Jürgen Gehb, rechtspolitischer Sprecher der Union, die Modernisierung („Mo“) des über 100 Jahre alten GmbH-Rechts, das am 1. November in Kraft tritt. Mit einer erleichterten und preiswerten Einstiegsvariante, der Ein-Euro-GmbH, will man der britischen Limited Paroli bieten. Ein weiterer Wettbewerbsnachteil wird dadurch beseitigt, dass Auslandstöchter deutscher Unternehmen künftig als GmbH geführt werden können. Die Vereinfachung der GmbH-Gründung ist aber nur ein Ziel der Reform - sie soll auch dem grassierenden Missbrauch („Mi“) der Haftungsbeschränkung Einhalt bieten. Die Pflicht, Insolvenzantrag zu stellen, erstreckt sich bei führungslosen GmbHs in Zukunft auch auf die Gesellschafter.

### StBÄndG:

### Geschlossene Gesellschaft?

Bereits vergeben scheint ein Markt, der sich gerade erst geöffnet hat. Seit April 2008 dürfen Steuerberater ihre Honorarforderungen verkaufen oder zur Einziehung abtreten. Eine Neuerung, die der Berufsstand angesichts säumiger Zahler und hoher Außenstände begrüßt. Nach der schon 2006 nach dem Vorbild der privatärztlichen Verrechnungsstellen gegründeten DEGEV bietet jetzt auch die DATEV eG in Zusammenarbeit mit VR-Factorem Factoring an. Damit ist der Wettbewerb zwar überschaubar, der Spielraum für neue Anbieter aber schon jetzt recht eng.

## Willkommen im BFM: VALOVIS BANK AG

■ **Buchtipps**

Es ist angerichtet

**Crash, Die Geschichte der Finanzkrisen**

Keine Rezepte, dafür ein handliches Kompendium über die Welt der Finanzkrisen von der Tulpenspekulation bis zum Subprime-Disaster. Historisches, Kurioses und Aufschlussreiches, kenntnisreich und unterhaltsam präsentiert von Gerald Braunberger und Benedikt Fehr (Herausgeber), Frankfurter Allgemeine Buch, ISBN 3899811771



Kochen lassen

**Geh nie alleine essen!** und andere Geheimnisse rund um Networking und Erfolg.

Zur Nachahmung wärmstens empfohlen von Keith Ferrazzi und Tahl Raz, Verlag: Börsenmedien, ISBN 3938350210

Plan B

■ **Ins Netz gegangen**

„No pain, no gain“ hat die Risk-and-Fun Parole abgelöst. Das Motto zielt den Titel eines der vielen Finanzblogs, in denen jede Nachricht und Befindlichkeit der globalen Märkte subjektiv, kontrovers und interaktiv diskutiert wird. Für ein aktuelles Stimmungsbild genügt derzeit aber schon der Blick auf die Newsticker.

++ 5.10. Krisengipfel in Berlin ++  
HRE Hilfspaket aufgestockt ++  
6.10. Börsen im Sinkflug, Euro auf Tiefstand ++  
Bundespräsident Köhler mahnt zu mehr Besonnenheit ++  
7.10. EU-Finanzminister suchen Wege aus der Bankenkrise ++  
Der Papst meldet sich zu Wort ++ ...  
Plan B, Herr Steinbrück?

Vier neue Mitglieder verstärken seit diesem Jahr die Reihen des BFM. Bei der Verbandstagung in Waren gab es bereits eine Gelegenheit, sie persönlich kennenzulernen. Die ersten Eindrücke möchten wir in durch unser Interview mit Carsten Waldhelm von der VALOVIS BANK AG vertiefen. Er stand uns auch für ein Gespräch zum aktuellen Themenschwerpunkt Endkunden-Factoring zur Verfügung. Weitere Interviews und eine kurze Präsentation der go.factoring. frankfurt AG, der financial.service. plus GmbH & Co. KG und der NFG Norddeutsche Factoringgesellschaft mbH finden Sie im nächsten Newsletter.

In der nach oben offenen Factoringsskala des BFM nimmt die VALOVIS BANK AG eine Spitzenposition ein. Seit 2004 ist die selbständige Tochter der Karstadt Hypothekenbank AG im Factoringmarkt tätig. Den größten Teil seiner Umsätze macht das Unternehmen im Endkundenbereich und bietet dabei ausschließlich das Inhouse-Verfahren an. Wurden zunächst die Versandhandelsforderungen eines großen deutschen Einzelhandelskonzerns betreut, so kauft man mittlerweile Forderungen von Versand- und Onlinehändlern aller Branchen mit nur wenigen Einschränkungen an. Auch ist VALOVIS dabei, neue Geschäftsfelder

zu erschließen, zum Beispiel im B2B-Sektor oder mit dem Aufbau des Bereichs Reverse Factoring.

Bei der Entscheidung für eine Verbandszugehörigkeit standen beide Optionen offen. Den Ausschlag für den BFM hat gegeben „dass man nicht nur einer unter vielen ist und mehr bewegen kann“, kommentiert Carsten Waldhelm, der den Bereich Markt/Factoring bei der VALOVIS BANK AG leitet. „Sehr überrascht“ hat ihn, der dank seiner langjährigen Factoring-Erfahrung beide Verbände kennt „der offene Informationsaustausch, der bei der Verbandstagung in Waren unter den Mitgliedern gepflegt wurde“. Einen fachbezogenen, regelmäßigen Austausch „zum Beispiel in Arbeitskreisen zu den Themen Markt, Recht und Öffentlichkeitsarbeit“ würde er begrüßen. Er regt zudem an, ein „gemeinsames Vertragswerk, ein Formularcenter zu schaffen, das sowohl Kunden als auch Mitgliedern Rechtssicherheit gibt und auch die Spezialisten unter den Anbietern berücksichtigt“. Vertragssicherheit signalisiert in seinen Augen Transparenz und Qualität. Für letztere braucht es freilich einen langen Atem, denn „Qualität setzt sich langsam durch, sie muss auch kommuniziert werden“.

■ **Impressum**

BFM News  
Bundesverband Factoring für den Mittelstand e.V.  
Aarstraße 68  
D-65623 Hahnstätten

Vorstandsvorsitzender: Volker Ernst  
Geschäftsführer: Simon P. Schach  
Vereinsregister: VR 227 Köln

Telefon: 0 64 30 / 92 64 34  
Telefax: 0 40 / 74 02 20 11 79  
www.bundesverband-factoring.de

E-Mail:  
Geschäftsstelle:  
info@bundesverband-factoring.de  
Redaktion:  
newsletter@bundesverband-factoring.de  
Pressestelle:  
presse@bundesverband-factoring.de

