



Foto: Liebsch

Eine gute Alternative: Volker Ernst kennt die Vorteile des Factoring

Interview: Volker Ernst

OFFENE RECHNUNGEN

Der Verkauf von Forderungen, das sogenannte Factoring, muss kein Indiz sein für marode Finanzen. Die **hamburger wirtschaft** sprach mit Volker Ernst, Geschäftsführer der Ernst Factoring GmbH und Vorsitzender des Bundesverbandes Factoring für den Mittelstand, über die Details dieser Finanzierungsalternative.

hamburger wirtschaft: Was ist eigentlich der Unterschied zwischen einem Factoring- und einem Inkasso-Unternehmen?

Volker Ernst: Das sind völlig unterschiedliche Geschäftsmodelle. Das Inkasso-Unternehmen versucht, in Verzug geratene Forderungen einzusammeln. Factoring ist dagegen eine Form der Umsatzfinanzierung. Wir kaufen Geldforderungen aus abgeschlossenen Warenlieferungen oder Dienstleistungen. Unsere Kunden erhalten sofort 80 Prozent des offenen Betrages. Das erhöht die betriebliche Liquidität und schafft Freiräume. Wir kümmern uns um das komplette Debitorenmanagement und übernehmen zudem sämtliche Risiken eines Forderungsausfalls.

hw: Factoring kann sich also für Unternehmen lohnen, die ihre Liquidität kurzfristig erhöhen und das Ausfallrisiko von Forderungen verringern wollen?

Ernst: Genau. Unternehmen können darüber hinaus durch Factoring ihr Bankenrating verbessern. Unsere Kunden bekommen nicht nur Geld, sondern auch planbare Bilanzen. Durch das Factoring verkaufen sie ja praktisch einen Teil der Bilanz, nämlich die offenen Posten. Mit dem Geld können sie ihre Verbindlichkeiten reduzieren. Dadurch wird die Bilanzsumme kleiner. Verkürzt sich die Bilanzsumme bei bestehendem Eigenkapital, erhöht sich die Eigenkapitalquote: Das Rating verbessert sich, und die Hausbank gewährt einen Kredit zu günstigeren Konditionen.

hw: Basel II war also ein Turbo für die Factoring-Branche?

Ernst: Absolut, vor allem bei größeren Unternehmen. Bei kleineren standen und stehen nach wie vor Liquidität und Sicherheit vor Zahlungsausfällen im Vordergrund.

hw: Eignet sich Factoring für alle Branchen?

Ernst: Grundsätzlich ja. Die Branche ist aber nicht entscheidend. Ist eine Leistung fertig erbracht, dann ist sie liquidierbar, das heißt, sie ist auch dann zu bezahlen, wenn der Leistungserbringer pleitegehen sollte. Schließlich hat der Leistungnehmer ja alles bekommen. Eine Branche, die sich nicht so gut fürs Factoring eignet, wäre beispielsweise das Bauwesen, denn hier wird viel mit Teil- und Abschlagszahlungen gearbeitet.

hw: Gibt es Mindestanforderungen an den Jahresumsatz eines Unternehmens, das Factoring nutzen möchte?

Ernst: Hier hat sich in den vergangenen 15 Jahren eine Menge verändert – sehr zugunsten kleiner und mittlerer Unternehmen. Früher war Factoring fast ausschließlich für Firmen mit einem Jahresumsatz von fünf Millionen D-Mark eine Option. Das ist mittlerweile anders. Eine grundsätzliche Größenordnung gibt es nicht. Unserer Auffassung nach sollte der Jahresumsatz bei etwa 200.000 Euro liegen.

hw: Das Auslandsgeschäft wird für den Mittelstand immer wichtiger – gerade an einem internationalen Handelsplatz wie

Hamburg. Kann Factoring auch hier zum Einsatz kommen?

Ernst: Auf jeden Fall. Beim Auslandsgeschäft ist die Absicherung des Ausfallrisikos häufig von größerer Bedeutung als beim Inlandsgeschäft. Schließlich gelten bei der Begleichung offener Rechnungen andere branchen- und gesetzestypische Gepflogenheiten. Das sogenannte Export-Factoring macht Auslandsgeschäfte praktisch zu Inlandsgeschäften und erleichtert damit Mittelständlern den Einstieg in das internationale Geschäft.

hw: Wie teuer ist Factoring?

Ernst: Das kommt darauf an, denn die Kosten werden individuell kalkuliert. Dabei spielen mehrere Faktoren eine Rolle, beispielsweise Höhe und Laufzeit der Forderungen, die Art des Factorings und der Gesamtumsatz des Unternehmens.

hw: Wie würden Sie das Verhältnis Ihrer Branche zu den Banken beschreiben?

Ernst: Im Grunde spielen wir uns gegenseitig die Bälle zu. Wenn der eine weniger macht, macht der andere mehr – und umgekehrt. Unser großer Vorteil ist, dass Banken sehr viel stärker reguliert sind. Der damit zusammenhängende bürokratische Aufwand schlägt sich auch bei der Kreditvergabe nieder. Damit bekommen Finanzierungsalternativen wie das Factoring mehr Gewicht.

hw: Geht es nach der Bundesregierung, soll auch die Factoring-Branche stärker reguliert werden.

Ernst: Das ist richtig, wir werden wohl eine Regulierung bekommen. Wie diese aussehen wird, steht noch nicht fest. Momentan führen wir Gespräche mit dem Bundesfinanzministerium. Eine höhere Regulierung bedeutet für



Foto: Liebsch

„ Factoring ist das Produkt der Zeit für mittelständische Unternehmen. “

uns höhere Kosten. In der Folge leiden dann wieder die kleineren und mittelständischen Unternehmen, denen ein wichtiger Finanzierungsbaustein verteuert wird.

hw: Hat sich Factoring als Finanzierungsinstrument in Deutschland etabliert?

Ernst: Ja, auch wenn der deutsche Factoring-Markt im Vergleich zu anderen europäischen Ländern noch relativ klein ist. Mittlerweile ist bekannt, dass Factoring neben Leasing und Mezzanine-Kapital eine Möglichkeit ist, sich zu finanzieren. Vor allem für kleine Unternehmen. Bei denen gibt es nur wenig Venture Capital und auch keinen Börsengang. Factoring ist das Produkt der Zeit für mittelständische Unternehmen. ■

Ansgar Kortenjann
ansgar.kortenjann@hk24.de
Telefon 36 13 8 286