

Factoring-Verband BFM

Worauf sich der Mittelstand verlassen kann

Neben dem Deutschen Factoring-Verband mit den marktführenden Factoring-Instituten wenden sich die Mitglieder des Bundesverband Factoring für den Mittelstand speziell an kleinere und mittelgroße Unternehmen.

Zweistellige Zuwachsraten beweisen, dass sich Factoring auf breiter Basis durchsetzt. Die wichtigsten „Player“ sind zum großen Teil bankennahe Factoring-Institute, deren Kundenkreis sich tendenziell aus Unternehmen mit zweistelligen Millionenumsätzen zusammensetzt.

Diese Struktur des Factoringmarktes täuscht darüber hinweg, dass Factoring auch für typisch mittelständische Unternehmen eine intelligente Finanzierungslösung sein kann. „Der Verkauf von Forderungen ist für die meisten Waren-, Handels- und Dienstleistungsgeschäfte geeignet“, erklärt Volker Ernst von der Ernst Factoring GmbH mit Sitz in Hamburg.

Schlechte Zahlungsmoral der Kunden und verschärfte Kreditvergabekonditionen bei den Banken gehören zu den Gründen, weshalb vor allem kleine und mittelständische Unternehmen nach alternativen Finanzierungsformen suchen. Im Mittelpunkt steht das Ziel, Liquidität und finanzielle Flexibilität zu verbessern, um Wachstum zu ermöglichen. „Dabei kann der Verkauf

»Der Verkauf offener Forderungen eröffnet neue Spielräume«

offener Forderungen via Factoring hier neue Spielräume eröffnen“, sagt Ernst.

Factoringanbieter für kleinere und mittelständische Unternehmen haben sich im Bundesverband Factoring für den Mittelstand (BFM; www.bundesverband-factoring.de) zusammengeschlossen. „Es sind keine Umsätze von mehreren Millionen Euro notwendig, um mit diesen Gesellschaften ins Gespräch zu kommen“, formuliert Factoring-Unternehmer Ernst, der gleichzeitig der Vorsitzende des BFM ist.

Dabei unterscheidet sich Factoring für den Mittelstand kaum vom Forderungsverkauf großer Unternehmen. Der Factor zahlt nach Ankauf der Forderung innerhalb von 24 Stunden mindestens 80 Prozent des Bruttorechnungsbetrags an seinen Kunden aus. Sobald die Rechnung beglichen ist, folgt der restliche Betrag, spätestens jedoch nach 120 Tagen.

Die Wettbewerbsvorteile liegen auf der Hand: Durch die sofortige Liquidität kann der Factoringnehmer Skonti nutzen oder seinen Kunden längere Zahlungsziele



Volker Ernst,
Vorsitzender
des Bundes-
verbandes
Factoring für
den Mittel-
stand.

einräumen. Die eigene Kreditlinie bleibt zudem frei für neue Geschäfte.

Ein anderer Mehrwert ergibt sich aus der Risikoabsicherung. Sobald eine Forderung verkauft ist, tritt der Factor mit hundertprozentigem Ausfallschutz ein. Besonders interessant für kleinere Unternehmen: Durch das standardmäßig angebotene Full Service Factoring wird auch die Debitorenbuchhaltung ausgelagert. Das spart Zeit, Mühe und Kosten, denn alle Schritte, die nach der Rechnungsstellung folgen, übernimmt der Factor.