

Verträge ohne Druck abschließen

VOLKER ERNST | HAMBURG

Liquidität und Sicherheit vor Zahlungsausfällen sind für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ein Dauerthema. Hier kann Factoring – der Verkauf offener Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen – Freiraum schaffen.

Factoring dient zum einen der kurzfristigen Umsatzfinanzierung, denn 80 Prozent der offenen Rechnung zahlt der Factor innerhalb von 48 Stunden an seinen Kunden aus. Zum anderen gehen alle Risiken eines Forderungsausfalls und das komplette Debitorenmanagement an den Factor über. Weiterer Nutzen für den Factoringnehmer: Er spart beim Einkauf durch Skonti und Rabatte, erhält eine laufende Bonitätskontrolle der Debitoren und verbessert sein Bankenrating durch den Abbau der Außen-

stände.

Besonders für Unternehmen ab etwa 200 000 Euro Umsatz erweist sich der Forderungsverkauf als zeitgemäße Alternative zum Bankenkredit – vorausgesetzt, das Factoringunternehmen arbeitet nach Qualitätsstandards. Woran erkennt man einen seriösen Factoringanbieter? Am einfachsten ist der Weg über die Branchenverbände. Anbieter für kleine und mittlere Unternehmen haben sich im BFM Bundesverband Factoring für den Mittelstand organisiert, der auch Firmenprofile seiner Mitglieder bereithält. Bei der Auswahl und für die spätere Arbeitspraxis kann regionale Nähe von Vorteil sein. Zunächst händigt der Factor einen Analysebogen und Vorabinformationen inklusive Mustervertrag aus. Es folgt das Erstgespräch und bei weitergehendem Interesse die Bonitätsprüfung. Seriöse Anbieter führen diesen Schritt sehr sorgfältig durch – und sie üben keinerlei Druck hinsichtlich eines Vertragsabschlusses aus. Auch für den Kunden zahlt sich gute Prüfung aus. Zu empfehlen ist beispielsweise, sich die Firmenräume des Factors anzu-

sehen, um einen Eindruck von dem Unternehmen und seinen Mitarbeitern zu bekommen.

Qualität zeigt sich vor allem an den vertraglichen Vereinbarungen. Im Idealfall sind sie so transparent und verständlich, dass kein Rechtsanwalt hinzugezogen werden muss. Die Basisvereinbarungen sollten in einem Rahmenvertrag festgehalten sein, der auch das gegenseitige Treueverhältnis und die Prozesse der Zusammenarbeit fixiert. Ergänzend gibt es ein Konditionenblatt, das Posten wie die Factoringgebühr, Zinsen und Bonitätsprüfungskosten aufschlüsselt. Damit werden AGBs überflüssig und versteckte Gebühren im Kleingedruckten verhindert. Für die Laufzeit gelten zwölf Monate mit dreimonatiger Kündigungsfrist als Standard. Beide Seiten sollten allerdings Kontinuität anstreben, denn Factoring ist eine strategische Finanzierungsentscheidung auf lange Sicht.

Volker Ernst ist Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand.