



Factoring schafft Entlastung

Ein erster Schritt zur verbesserten Liquidität ist die Finanzierung des Absatzes mit alternativen Methoden. Insbesondere das Factoring, der Verkauf von Forderungen, erfreut sich immer größerer Beliebtheit und sorgt erst einmal für Entlastung bei den Krediten.

THOMAS UPPENBRINK

Nicht nur wegen Basel II sind die Banken bei der Vergabe von kurzfristigen Kreditmitteln äußerst zurückhaltend. Durch die schlechte Konjunktur mit rückläufigen Umsätzen sind alle Entscheider der Wirtschaft auf der Suche nach neuen Möglichkeiten der Finanzierung, um etwa den Absatz zu verbessern und sich von den Primärbanken zu lösen.

Durch die Zurückhaltung der Banken bei der Vergabe von kurzfristigen Kreditmitteln müssen sich die Unternehmen noch mehr als bisher auf die Finanzierung durch Lieferantenkredite stützen. Somit koppelt sich der Verkaufserfolg der Vertriebsbereiche auch daran, den Kunden neben Produkten und Dienstleistungen auch gleichzeitig ein Zahlungsziel und/oder ein Finanzmedium als Entscheidungshilfe für die Dienstleistung bzw. Waren zu bieten.

Steuerberater als Liquiditätsbeschaffer

Häufiger und dringlicher werden Steuerberater und Wirtschaftsprüfer um Hilfe bei der Liquiditätsbeschaffung gebeten. In kleinen und mittelgroßen Betrieben sind Steuerberater und Wirtschaftsprüfer zudem auch immer eng ins Controlling und die laufende Beratung eingebunden. Durch das restriktive Verhalten bei kurzfristigen Kreditmitteln werden sich bald auch immer mehr Entscheider und Geschäftsführer an ihre Steuerberater und Wirtschaftsprüfer wenden, um hier nach Hilfe bzw. Unterstützung zur Beschaffung anderer Finanzmittel zu fragen.

Die Mitglieder der steuerberatenden Berufe können gar nicht umhin, diesen Bereich auch stärker in ihre Dienstleistung einzu-

beziehen, da sonst sicherlich das ein oder andere Mandat mittelfristig in wirtschaftliche Bedrängnis kommt.

Kleinere Betriebe mit 30 bis 100 Arbeitnehmern und einer gestrafften Verkaufsstrategie haben das Problem, dass durch fehlende Sicherheiten der Absatz nicht weiter finanziert werden kann. Denn die Bank will vielleicht wegen aufgelaufener Verluste in den letzten Jahren, fehlender Sicherheiten oder einem noch schlechten Rating nicht die notwendigen kurzfristigen Kreditmittel bereitstellen. Gängige Praxis ist es auch, dass die Kunden heute Zahlungsziele von mindestens 60 Tagen und mehr erwarten, da auch sie selbst durch Einschränkung ihrer Kreditmittel auf Lieferantendarlehen angewiesen sind.

Die meisten Unternehmer und Entscheider im Mittelstand haben überhaupt keine Kenntnis davon, dass es neben dem klassischen Kontokorrentkredit eine Vielzahl von Spezialfinanzierern und Institutionen gibt, die in Nischenbereichen die liquiditätsmäßige Unterstützung geben.

Factoring, Forfaitierung, Lagerfinanzierung, Vertriebsleasing – diese Schlagworte umreißen nur einige Möglichkeiten, alternative Finanzierungsstrategien zu entwickeln.

Alternative Finanzierungsarten sind gefragt!

Durch die immer noch anhaltende wirtschaftliche Rezession haben viele Unternehmen ihre Eigenkapitalreserven so stark angreifen müssen, dass sie nunmehr für Umsatzerweiterung und damit Vorfinanzierung von Rohwaren und/oder OEM-Produkte keinerlei Finanzkraft mehr zur

Verfügung haben. Die meisten Banken verhalten sich hinsichtlich einer angestrebten Vergrößerung des Absatzes und einer damit verbundenen Erweiterung der Umlaufmittel zudem sehr restriktiv.

Dadurch haben Betriebe mit einer begrenzten Menge an Sicherheiten bereits heute vielfach das Problem, dass sie ihr Wachstum einfach nicht mehr bezahlen können und so – auch durch falsche Einschätzungen der Hausbanken – auf eine Umsatzerweiterung verzichten müssen. Hinzu kommen die erschwerten Zahlungseingänge, die sich vor allem durch die gesamtwirtschaftliche Situation ergeben haben und somit also auch wiederum eine Gefahr für den Bestand des eigenen Unternehmens bedeuten.

Hier hat sich inzwischen ein fester Factoring- und Forfaitierungsmarkt etabliert – zwischen der Bank-Dienstleistung, also der Vergabe von Kontokorrentdienstleistung, auf der einen und der Wirtschaftsauskunftei nebst Kreditversicherung und Debitorenüberwachung auf der anderen Seite.

Im Zuge von Vertriebs- und Absatzstrategien ist die Absatzfinanzierung nicht nur ein Verkaufs- und Unterstützungsargument gegenüber den Kunden. Sie schafft vielmehr auch durch die Zurückführung der Kontokorrentlinien bei den Banken entsprechende Entlastungen, so dass z. B. mit der frei werdenden Bonität langfristige Investitionen und/oder Ersatzinvestitionen finanziert werden können.

Neben starken in- und ausländischen Factoringgesellschaften, haben selbst die großen Bankenverbände Ende der achtziger Jahre ihre eigenen Factoring- und Forfai-

tierungstöchter gegründet. Diese sollten eigentlich die Aufgabe haben, sich bei den Kunden der jeweils zugehörigen Bank, die an Liquiditätsschwäche leiden, parallel zu engagieren.

Diese Factoring- und Forfaitierungsgesellschaften haben die Aufgabe, bei den Kunden der angeschlossenen Primärbanken – leider erst ab einer gewissen Umsatzgröße – eigenständige EDV-unterstützte Debitorenbuchhaltungen einzurichten, um so über den Ankauf von Forderungen aus Waren- und Dienstleistungsgeschäften dem Unternehmen Entlastung zu bringen.

Entgegen der landläufigen Meinung ist der Zuwachs im Bereich Factoring und Forfaitierung sehr groß. Der Grund: Beim „Full-Service-Factoring“ besteht neben der Kostensenkung durch das Auslagern der Debitorenbuchhaltung auch gleichzeitig der Versicherungsschutz. Daneben werden regelmäßig Informationen über die Kunden eingeholt.

Der kleinere Mittelstand ist traditionell stark auf die Mitglieder der steuerberatenen Berufe angewiesen, um die Finanzierung seiner Unternehmen zu sichern. Die Nachfrage nach Finanzierungsalternativen wird im Zuge der Durchsetzung der Basel-II-Vorgaben größer werden. Für viele Steuerberater wird sich deshalb über kurz oder lang die Frage stellen, ob sich nicht innerhalb des Büros ein oder zwei Mitarbeiter auf die Unternehmensfinanzierung spezialisieren sollten.

Gerade der Bereich der Spezialfinanzierer stützt sich sehr auf die betriebswirtschaftlichen Unterlagen des Unternehmens. Viele Finanzierungsgesellschaften prüfen deshalb die eingehenden Unterlagen vorab auf Plausibilität und Aktualität, und erst nach Bonitätsprüfung und Sichtung der wirtschaftlichen Situation werden entsprechende Angebote unterbreitet. Der Steuerberater wird verstärkt Zuarbeiten leisten müssen bzw. zum Teil die Abwicklung der

Finanzierungsübernahme direkt begleiten müssen, da hier viele Dinge von den Geschäftsführern und Unternehmern nicht mehr selbst bewerkstelligt werden können.

Spezialfinanzierer noch weitgehend unbekannt

Das heißt aber auch, dass sich ein bisher zwar immer vom Mandanten geforderter, aber schlecht abrechenbarer Leistungsteil der Steuerberater besser abkoppeln lässt. Damit wird die Dienstleistung „Kapital- bzw. Liquiditätsbeschaffung“ endlich verrechenbar. Schlagworte wie Factoring oder Vertriebsleasing werden zwar im Zuge von Basel II durch die Wirtschaftspresse publik gemacht. Die meisten Unternehmer jedoch können damit nichts anfangen. Genauso wenig ist bekannt, dass es Finanzierungsinstitute gibt, die Lagerfinanzierungen, Umsatzfinanzierungen und spezielle projektbezogene Geldmittel zur Verfügung stellen. Trotz des Wachstums innerhalb der Spezialfinanzierungsbranche ist es bis zum heutigen Tag so, dass die Primärbanken nicht unbedingt wollen, dass ihre Spezialfinanzierungstöchter zu stark am Markt bekannt werden. Dies hat den Hintergrund, dass immer noch mit den Kontokorrentkrediten die stärksten Gewinne eines sonst margenschwachen Firmenkreditgeschäfts gemacht werden.

Auf den Bedarf zur Erweiterung, Verbesserung und Vertiefung von Finanzierungsmöglichkeiten bei den Mandanten haben die Steuerberaterverbände reagiert und werden im Laufe des Jahres 2002/2003 Referate zu diesem Thema anbieten, um Steuerberater hinsichtlich der Möglichkeiten, Beantragung und Beschaffung von Spezialfinanzierungen im Absatzbereich zu qualifizieren. Vorreiter ist der Steuerberaterverband Westfalen-Lippe (Fachinstitut des Steuerberaterverbands Westfalen-Lippe e.V., Hubert Kintrup, Tel.: 02 51/5 35 86 20). 



AUTOR

Dipl.-Wirtschaftsmediator
Thomas Uppenbrink

ist als Interimsmanager für Insolvenzen in Planverfahren tätig. Daneben liegen seine Beratungsschwerpunkte in den Bereichen Unternehmenssanierung, Streitschlichtung und Vergleichskonzeptionen (Sozietät Schmitz Uppenbrink Spratte, Hagen).

www.uppenbrink.de, E-Mail: info@uppenbrink.de