

# Anbieter müssen kreativ sein

**Crefo Factoring** | Flexible Produktvarianten für kleinere Unternehmen

VON KLAUS A. TORNER\*

Die 3,5 Mio. kleinen und mittleren Unternehmen sind das Rückgrat der deutschen Volkswirtschaft. Sie repräsentieren fast 97% aller Unternehmen und beschäftigen zwei Drittel aller Erwerbstätigen. Gleichzeitig leistet der Mittelstand mehr als die Hälfte aller Unternehmensinvestitionen in Deutschland. Um dieser wichtigen Rolle für die deutsche Volkswirtschaft auch weiterhin gerecht werden zu können, sind die Unternehmen nicht zuletzt auf günstige Finanzierungsmöglichkeiten angewiesen. Hier bleibt abzuwarten, wie sich die internationale Finanzmarktkrise auf die Finanzierungsmöglichkeiten auswirken wird. Erste Hinweise auf Veränderungen zeigte eine Umfrage unter mehr als 4.000 kleinen und mittleren Unternehmen im Frühjahr des Jahres 2008. Ein Drittel der befragten Unternehmen gab an, dass der Zugang zu Finanzmitteln seit dem Herbst 2007 schwieriger oder sogar deutlich schwieriger geworden sei.

Als wichtiger Einzelaspekt der Unternehmensrisiken bleibt das Thema Forderungsverluste für viele kleine und mittlere Unternehmen von großer Bedeutung. Nach einer zuletzt zu beobachtenden Verbesserung des Zahlungsverhaltens – aktuell werden 74,3% der Betriebe fristgerecht innerhalb von 30 Tagen für ihre Produkte und Dienstleistungen bezahlt –, ist mit einem erneuten Anstieg der Forderungsverluste im deutschen Mittelstand zu rechnen. Ursächlich dafür ist der inzwischen eingetretene Konjunkturabschwung. Hinzu kommen die seit Jahren steigenden Überschuldungsquoten bei Verbrauchern, die eine weitere Zunahme von Forderungsausfällen wahrscheinlich machen. Die Zahl der Unternehmen, die im vergangenen Jahr keine Forderungsverluste hinzunehmen hatten, fiel von 16,9% auf 15,5%. 9,5% der Unternehmen mussten hohe Forderungsverluste von mehr als einem Prozent im Verhältnis zum Umsatz verkraften.

In diesem Finanzierungsumfeld kann die umsatzkongruente Vorfinanzierung von Forderungen durch Factoring für kleine und mittlere Unternehmen hilfreich sein, Finanzierungsengpässe zu vermeiden und den erforderlichen Spielraum für Expansion und Innovation zu erhöhen. Bei der Zusammenarbeit mit einem Factoring-Anbieter kann ein mittelständisches Unternehmen von der gesamten Bandbreite



**Die Anforderungen der Finanzierungsform Factoring sind je nach Branche und Umsatzgröße höchst unterschiedlich, so Klaus A. Torner von Crefo Factoring Westfalen.**

Foto: Crefo

der Factoring-Vorteile profitieren: separate Forderungsverwaltung, planbare Liquidität, hundertprozentiger Schutz vor Forderungsausfällen und eine erhöhte Eigenkapitalquote in der Bilanz. Die damit verbundene Verbesserung des Ratings kann sich auch positiv auf die Höhe der verfügbaren Kreditlinien oder Konditionen bei der Hausbank auswirken. Es überrascht daher nicht, dass inzwischen mehr als 10.000 Unternehmenskunden Factoring als optimale Ergänzung zum Bankkredit und eine wichtige Säule ihrer Umsatzfinanzierung in Anspruch nehmen.

Je nach Branche und Umsatzgröße eines Unternehmens sind die Anforderungen an die Finanzdienstleistung Factoring allerdings höchst unterschiedlich. Daher verlangen gerade kleine und mittlere Unternehmen zu Recht flexible Factoring-Varianten zur Ergänzung der klassischen standardisierten Produkte. Diesem Wunsch folgend, bietet **Crefo Factoring** neben etablierten Produktvarianten wie dem Full-Service-Factoring inzwischen auch spezialisierte Lösungen wie das B2C-Factoring, das Ausschnitts-Factoring oder

flankierende Dienstleistungen wie die Forderungsverwaltung an.

Die Auswahl der Zahlungsarten bei der Onlinebestellung im Versandhandel ist der kritische Punkt, an dem die unterschiedlichen Interessen von Verkäufer und Käufer einander gegenüberstehen. Versandhändler stehen vor dem Problem, dass ihre Kunden genau die Zahlungsarten ablehnen, die aus der Risikosicht des Händlers bevorzugt werden (Vorkasse oder Nachnahme) und umgekehrt die Zahlungsarten bevorzugen, die für den Händler mit dem größten Risiko verbunden sind (Rechnungskauf oder Bankeinzug). Für den Händler stellt der Zahlungsausfall nach Lieferung der Ware einen Verlust dar. Der Käufer hingegen möchte sich vor der Bezahlung einen persönlichen Eindruck von der Ware verschaffen.

Ein Ausweg aus diesem Dilemma ist der Forderungsverkauf im Endkundengeschäft, das B2C-Factoring. Dabei kauft der Factor die bonitätsgeprüften Forderungen des Händlers bei ihrem Entstehen an, finanziert sie vor und übernimmt das Ausfallrisiko. Die Überprüfung der Kundenbonität läuft automatisiert im Hintergrund des Online-Bestellvorganges ab. Je nach Ergebnis der Bonitätsprüfung bietet das Onlineshop-System dem Kunden passende Zahlungsarten an. Nach Abschluss des

Bestellvorganges werden die Daten an den Factor übermittelt. Versandhändler haben so die Möglichkeit, kundenfreundliche, aber risikobehaftete Zahlungsarten wie den Kauf auf Rechnung oder per Lastschrift anzubieten, ohne das Risiko eines Zahlungsausfalls tragen zu müssen. Damit versetzt B2C-Factoring den Händler

in die Lage, Wachstumspotenziale auszuschöpfen und den Umsatz zu steigern.

Innovative Beispiele wie das B2C-Factoring zeigen exemplarisch, wie breit das Factoring-Spektrum inzwischen ist. Angesichts der kontinuierlich wachsenden Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen an das Produkt Factoring ist auf Seiten der Factoring-Anbieter auch weiterhin Flexibilität und Kreativität gefragt.

**Innovative Beispiele wie das B2C-Factoring zeigen exemplarisch, wie breit das Factoring-Spektrum inzwischen ist.**

\*Klaus A. Torner ist Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH, Münster, und Sprecher der Crefo Factoring-Gruppe.