„Es gibt bereits zahlreiche Vermieter, die diese Finanzierungsform zu aller Zufriedenheit einsetzen."

Neben Leasing, Mietkauf und Bankenkredit spielt auch Factoring eine zunehmend wichtigere Rolle in der Arbeitsbühnenbranche. Im Interview mit BM erläuterte Thomas Maletz, Geschäftsführer der Universal Factoring GmbH (ein Schwesterunternehmen der Universal Leasing GmbH), das Thema Factoring.

Thomas Maletz, Geschäftsführer der Universal Factoring GmbH.

BM: Beim Factoring verkauft der Arbeitsbühnenvermieter als Factoringkunde Forderungen, wie beispielsweise Rechnungen aus Mieteinnahmen, an den Factor. Der Mieter zahlt den Betrag dann an das Factoringunternehmen. Welche Kosten entstehen dabei für den Arbeitsbühnenvermieter?

Maletz: Der Vermieter erhält über das Factoring eine umfassende Dienstleistung, die ihn mit betriebsnotwendiger Liquidität versorgt, ihn zu 100% vor Forderungsausfällen schützt und ihm in der Debitorenbuchhaltung und im Mahnwesen unterstützt. Für dieses Leistungspaket erhält der Factor eine Factoringgebühr sowie für die Finanzierung der Forderungen einen Zins. Die Factoringgebühr beträgt in Abhängigkeit von der Umsatzgröße, der Bonität des Vermieters und dem Mengengerüst an Kunden und Rechnungen zwischen 0,6% und 3,5% bezogen auf den Jahresumsatz.

Der Zins berechnet sich als Zuschlag auf den 3-Monats-Euribor, der derzeit bei circa 4,2% liegt. Dieser Zuschlag beträgt etwa 2,5% bis 4,5%, sodass sich derzeit ein Gesamtzins von circa 6,7% bis 8,7% ergibt. Der Zins wird auf die tatsächlichen offenen Posten während eines Jahres berechnet. Bezogen auf einen beispielhaften Jahresumsatz von € 1.000.000 und einer tatsächlichen Laufzeit der Forderungen von 30 Tagen kostet das Factoring etwa € 10.000 bis € 40.000 im Jahr.

Dagegen muss man nun die Dienstleistungen des Factorings gegen rechnen. Der Zinsaufwand entspricht der Höhe nach den heute üblichen Zinsen für einen Kontokorrentkredit bei der Hausbank, häufig liegt er sogar darunter. Im Gegensatz zur Bank muss für die Factoringlinie jedoch keine Sicherheit gestellt werden. Durch die zur Verfügung gestellte Liquidität kann der Vermieter bei seinen Vorlieferanten Skonto in Anspruch nehmen, der regelmäßig 1% bis 5% beträgt. Häufig rechnet sich das Factoring alleine über die Nutzung von Skonto.

BM: Der Vorteil liegt auf der Hand. Der Vermieter erhält den Mietertrag sofort und muss nicht auf eine gute Zahlungsmoral des Mieters hoffen. Welche weiteren Vorteile können Sie uns nennen?

Maletz: Es handelt sich um einen bankenunabhängigen Kredit ohne zusätzliche Sicherheiten. Ferner ist die Nutzung von Skonto, der 100%-ige Ausfallschutz vor Forderungsverlusten, die Übernahme der Debitorenbuchhaltung und damit die Konzentration auf die unternehmerischen Kernkompetenzen zu nennen. Weitere Vorteile sind die Verbesserung der Forderungsdurchlaufzeiten bei den Kunden durch ein straffes Mahnwesen beim Factor, durch Bilanzverkürzung entstehen zudem bessere Bilanzrelationen, die bei der Hausbank zu besseren Ratings führt, frühzeitige Bonitätsinformationen über neue Kunden oder Akquisitionen sowie Überwachung der Bestandsrisiken, und schließlich die Wachstumsfinanzierung ohne zusätzliche Sicherheiten mit einer dem Umsatz angepassten Linien.

BM: Ist es üblich, dass der Debitor über den Forderungsverkauf informiert wird (offenes Factoring) oder wird die Forderungsabtretung nicht offen gelegt (stilles Factoring)?

Maletz: Üblich ist das offene Verfahren, bei dem die Debitoren vom Vermieter über das Factoring informiert werden. Das stille Verfahren wird auf Grund der erhöhten Risiken für den Factor, der Zahlungsstrom läuft über den eigenen Kunden, nur bei sehr guter Bonität des Vermieters angeboten.

BM: Ein Serviceangebot des Factorings ist beispielsweise das Debitorenmanagement. Wird dieser Service häufig oder eher selten in Anspruch genommen und welche Kosten entstehen dem Factoringkunden?

Maletz: In den oben genannten Kosten ist das Debitorenmanagement bereits enthalten. Fast alle Kunden nehmen diese Entlastung dankbar an, da eigene Abläufe vereinfacht werden und Personalkosten eingespart werden können. Eine Professionalisierung führt auch zur Verkürzung von Forderungslaufzeiten, die in der Regel in der Höhe zwischen 10% und 20% im ersten Jahr liegt. Damit wird auch die Zinsbelastung vermindert.

BM: Verkauft der Arbeitsbühnenvermieter im Falle der Zusammenarbeit

Die Fanzierungsform Factoring ... *BM-Bild*

… wird in der Arbeitsbühnenbranche … BM-Bild

… schon von zahlreichen Vermietern genutzt.

alle seine Forderungen, die beispielsweise aus Mieteinnahmen entstehen, an die Factoringgesellschaft oder nur einen Teil? Welche Erfahrung konnten Sie diesbezüglich sammeln?

Maletz: Der Vermieter wird in aller Regel alle Forderungen verkaufen. Ausnahmen sind davon Bargeschäfte. Ausschnitte lassen sich nur bei größeren Unternehmen sinnvoll bilden, da dafür auch die Buchhaltung aufgeteilt werden muss, was für den Vermieter und den Factor mit erhöhtem Aufwand verbunden ist.

BM: Laut dem Deutschen Factoring-Verband e.V. ist der kumulierte Umsatz der Verbandsmitglieder im Verlauf der letzten zwei Jahrzehnte von 3,94 Milliarden Euro (1984) auf 72 Milliarden Euro (2006) gestiegen. Ist dieser starke Anstieg nicht gleichzeitig ein Indiz für eine steigende schlechte Zahlungsmoral in Deutschland?

Maletz: Nein, die Zahlungsmoral hat sich außer bei der öffentlichen Hand in den letzten Jahren nicht mehr signifikant verschlechtert. Sie war schon immer schlecht. Das Factoring wird in der Hauptsache durch die restriktive Kreditvergabe der Banken und die Erkenntnis gefüttert, dass das Factoring heute eine attraktive Alternative zur ausschließlichen Bankfinanzierung darstellt. Hatte das Factoring in den neunziger Jahren noch einen eher negativen Beigeschmack, so ist es heute eine von allen Marktteilnehmern anerkannte und genutzte alternative Finanzierungsform, die gerade für den Mittelstand interessant ist.

BM: Ist Factoring für jeden Arbeitsbühnenvermieter geeignet oder erst ab einer bestimmten Größenordnung?

Maletz: Das Factoring eignet sich für die Arbeitsbühnenvermieter sehr gut. Es gibt bereits zahlreiche Vermieter, die diese Finanzierungsform zu aller Zufriedenheit einsetzen. Die Universal Factoring hat sich gemeinsam mit der Universal Leasing auf diesen Markt intensiv eingearbeitet. Wir haben zum Beispiel unseren Factoring-Vertrag für Arbeitsbühnenvermieter an dem Mustervertrag des bbi (Bundesverband der Baumaschinen-, Baugeräte- und Industriemaschinen-Firmen e.V.) ausgerichtet.

Weiterhin können wir Vermietern eine Standardschnittstelle zu der zum Branchenstandard gehörenden Software von AFD (Auftragsbearbeitung, Fakturierung und Disposition) zur Verfügung stellen. Das Factoring ist aus unserer Erfahrung schon aus Kostengründen für Unternehmen ab einem Jahresumsatz von ca. € 750.000 interessant. Bei kleineren Umsätzen müssen wir mit dem Vermieter prüfen, ob das Produkt wirtschaftlich sinnvoll einsetzbar ist.

Herr Maletz, wir danken Ihnen für das Gespräch. ***BM***