

## Schneller an sein Geld kommen

Finanzierung mit Factoring verschafft Unternehmern mehr Planungssicherheit

Während der Corona-Krise legt Dirk Preß noch mehr Wert darauf als sonst, zu wissen, wie zahlungskräftig seine Kunden sind. Der Geschäftsführer des Kelkheimer Arbeitsbühnen-Vermieters GL Verleih Arbeitsbühnen nennt es, „die Schwingungen im Markt zu spüren.“ Dies gelingt dem Mittelständler über die Finanzierungsform Factoring, die er seit 2011 neben der Kreditlinie seiner Hausbank nutzt. Das heißt: Er verkauft Rechnungen, in denen er seinen Kunden beispielsweise ein 30-tägiges Zahlungsziel einräumt, an eine Factoring-Gesellschaft, die diese einen Tag später mit Zinsabschlag begleicht.

VON CHRISTINA ANASTASSIOU

Zahlt ein Kunde des Unternehmens seine Rechnungen an anderer Stelle zu spät, „erfährt es unsere Factoring-Gesellschaft abcfinance vor uns“, sagt Preß. Denn sie prüft regelmäßig die Bonität der Kunden, stellt also eine Art Frühwarnsystem dar. „Wir haben Planungssicherheit, auch in der Corona-Krise“, sagt der Geschäftsführer. Die schnelle Liquidität aus dem Factoring ermöglicht es ihm, Skonti bei seinen eigenen Lieferanten ziehen.

Auch ein Stahlhändler, der nicht namentlich genannt werden möchte, nutzt Factoring. Er räumt seinen Kunden Zahlungsziele von 30 bis 120 Tagen ein, und sein Factoring-Partner be-

gleicht die Rechnung nach 48 Stunden. Der Mittelständler hat das Instrument vor fünf Jahren gewählt, als er Verluste erwirtschaftet hatte und seine damalige Bank „aus der Finanzierung raus wollte“. Mittlerweile hat er eine neue Hausbank, eine Eigenkapitalquote von 25 Prozent und blickt auf „drei gute Jahre“ zurück.

Doch das Geschäft ist „exportorientiert“, was zu einem Umsatzrückgang im April führte. Das Unternehmen hat daher unter anderem Steuerstundungen beantragt und peilt einen KfW-Corona-Kredit an. Die alternative Finanzierung ist dem Unternehmer wichtig – er habe „in schwierigen Situationen erlebt, dass Banken sich zurückziehen“.

Der Stahlhändler und der Arbeitsbühnen-Vermieter sichern sich zwar nicht erst seit Beginn der Corona-Krise über Factoring gegen Zahlungsverzögerungen und -ausfälle ab und erhalten kurzfristig Liquidität. Aber beide sehen gerade jetzt Vorteile in dieser Finanzierung. Thomas Günter, Regionalleiter Vertrieb Factoring beim Finanzdienstleister abcfinance aus Köln, bezeichnet Factoring als Möglichkeit, sich „breiter aufzustellen“ neben dem Hausbank- und einem KfW-Corona-Kredit: „Anderer als bei einem Kredit hole ich mir Geld, das ich bereits erwirtschaftet habe.“ Eva Sartorius von der A.B.S. Global Factoring AG in Wiesbaden hebt hervor, dass die Verschuldung eines Unternehmens mit einem KfW-Corona-Kre-

dit steigt. Factoring ermögliche einem Unternehmen, sich auf sein Wachstum zu konzentrieren, ohne „immer wieder bei der Bank zu stehen, um den Kredit zu erhöhen“.

Nach Ansicht des Finanzierungsexperten Andreas Rams von der Beratungs- und Prüfungsgesellschaft PwC lohnt sich diese alternative Finanzierungsform „grundsätzlich immer und für alle Unternehmen, die entsprechende Forderungen zum Kauf anbieten können“. Denn Factoring verschaffe einen zusätzlichen Spielraum neben der Banklinie. Kaufe eine Factoring-Gesellschaft Forderungen an, bekomme der Mittelständler nach Abzug eines laut Rams „risikogerechten Zinssatzes sowie weiterer Gebühren“ 90 bis 95 Prozent und mehr des Geldes. Nehme eine Bank ein Forderungs-Portfolio als Sicherheit, gäbe sie darauf einen „Kredit in Höhe von 30 bis 70 Prozent“.

Rams hält es für schwierig, wenn eine finanziell angeschlagene Firma mit Factoring beginnen will. Denn die Anbieter prüften die Bonität der Unternehmen sehr genau und „kürzen schnell die eingeräumten Factoring-Linien, wenn sie merken, dass die Abnehmer ihrer Kunden nicht rechtzeitig zahlen“. Um mit einer Factoring-Gesellschaft ins Geschäft zu kommen, sollten Mittelständler die eigenen Bonitätsunterlagen „gut sortiert mitbringen“, ein „qualifiziertes Forderungsmanagement“ vorlegen und mehrere Angebote vergleichen.