

# Das Geschäft mit der Liquidität



## Die Sparkasse Freiburg beschreitet einen neuen Weg, um Mittelständlern Liquidität zu verschaffen.

Die Umsätze brummen, aber die Liquidität ist miserabel – für viele mittelständische Unternehmen ist das keineswegs paradox, sondern geschäftlicher Alltag. Wer gute Geschäfte macht, hat eben nicht automatisch auch eine prall gefüllte Kasse. Zahlungsziele werden nicht eingehalten oder Kunden gehen gar in die Insolvenz – da können Erfolge leicht zu Niederlagen werden. Ein hundertprozentiges Modell zur Abwehr solcher Probleme gibt es nicht, aber praktikable Wege schon.

Für einen ganz besonderen, der freilich für Großunternehmen fast normal ist, macht sich jetzt das größte Geldinstitut in Südbaden, die SPARKASSE FREIBURG-NÖRDLICHER BREISGAU stark. Zusammen mit der CREFO FACTORING VERWALTUNGSGESELLSCHAFT

PFORZHEIM (sie gehört zur Creditreform-Gruppe) hat die Bank jetzt über ihre S-BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT die GfM gegründet. Das ist die „Gesellschaft für Mittelstandsfactoring“ und der Unternehmenszweck ist damit bereits ausreichend beschrieben. Über Factoring können sich auch Mittelstandsunternehmen ausreichend Liquidität verschaffen. Forderungen der Unternehmen an Kunden werden an die Factoring-Gesellschaft verkauft. Der Effekt ist bedeutsam für den Mittelständler. Er bekommt sofort das Geld, das sonst vielleicht nur mit großer Verspätung auf seinem Konto eintrudeln würde und ist damit immer liquide. Bei Rechnungen, die er zu bezahlen hat, kann er beispielsweise Skonto in Abzug bringen, seine Bilanzstruktur verbessert sich und das Ausfallrisiko überträgt er auf die Factoring-Gesell-

schaft. In diesem Markt tummeln sich bereits viele Geldinstitute weltweit, allein das Geschäft in Deutschland soll 71,7 Milliarden Euro ausmachen. Teilnehmer dieses Factorings sind freilich Unternehmen jenseits von 25 Millionen Euro Jahresumsatz, nicht gerade der Durchschnittswert der Geschäftskunden der SPARKASSE FREIBURG-NÖRDLICHER BREISGAU.

Dass nun **Horst Kary**, Vorstandschef des Instituts, grünes Licht für das neue Geschäft gegeben hat, das so noch keine Sparkasse betreibt, hat sicher auch einen persönlichen Hintergrund: Kary, mittlerweile 63 Jahre alt, ist selbst Sohn eines Gipsermeisters, der häufig die Differenz zwischen Umsätzen und Geldeingang erfahren musste. Vor diesem Hintergrund spielt sicher auch eine besondere Rolle, dass die neue GfM-Gesellschaft auch „stilles Factoring“ anbietet, eine Form, die wohl vor allem Mittelständlern entgegenkommt, obwohl sie für Konzerne gedacht ist. Die Einschaltung der Factoring-Gesellschaft wird dem Kunden gar nicht mitgeteilt.

Angeboten wird auch das übliche offene Factoring. Dann hat der Kunde gleich mit der GfM zu tun, was viele Mittelständler nicht mögen. Forderungen abzutreten ist zwar bei den Großen normal, bei den Kleinen hat es noch ein „Gschmäckle“. Übrigens hat sich die SPARKASSE FREIBURG-NÖRDLICHER BREISGAU für die

*Der Factoring-Effekt ist von großer Bedeutung für das Geschäft der Mittelständler*

Gründung einer neuen Gesellschaft entschlossen, weil im SPARKASSEN-Verbund zwar Factoring angeboten wird, aber eben nicht für eine Klientel, die schon einen Handwerksmeister mit 300.000 Euro Jahresumsatz erreichen soll. Wobei man bei der GfM und der (mit zehn Prozent) beteiligten SPARKASSENGESELLSCHAFT keinen Hehl daraus macht, dass deutlich größere Kunden auf der Wunschliste stehen.

Ein Benefizgeschäft ist das Factoring natürlich auch nicht. Es werden Gebühren im unteren einstelligen Bereich fällig, Zinsen für Vorschüsse und Prüfgebühren für die Warenkreditversicherung. **bi**