

Mittelstandsgerechte Lösung

In Medien war zu lesen, dass Factoring als Finanzierungsinstrument an Akzeptanz gewinnt. Diese Signale hat die Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau aufgenommen. Dabei wollen wir unserer Hauptklientel, dem Mittelstand, die gleichen Chancen einräumen, wie sie auch „Großunternehmen“ in Deutschland erhalten. Deshalb bietet unsere Sparkasse ihrer mittelständischen Kundschaft ein Factoringmodell, das deren Bedürfnisse abdeckt.

HORST KARY

Hinter der Gesellschaft für Mittelstandsfactoring mbH verbergen sich als Gesellschafter die Crefo Factoring Pforzheim mit 90 Prozent der Anteile und die Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau mbH, welche zehn Prozent am Stammkapital hält und eine 100-prozentige Tochter unseres Hauses ist. Aufgabe der Gesellschaft für Mittelstandsfactoring mbH ist es, unseren Kunden das Produkt Factoring in mittelstandsgerechter Art und Weise anzubieten, wobei wir selbstverständlich auch Nichtkunden mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Gerade die „kleinen“ mittelständischen Unternehmen fürchten negative Auswirkungen, wenn sie ihre Forderun-

gen an Factoring-Gesellschaften verkaufen. Um diesen Befürchtungen zu begegnen, bieten wir neben dem üblichen Factoring das „Stille Factoring“, bei dem der Debitor über den Verkauf der Forderungen nicht informiert wird, an. Im Gegensatz zum üblichen Factoring bezahlt der Debitor auf ein Konto des Factoring-Kunden, wobei dieser das Debitoren-Management behält und die Forderungen treuhänderisch für den Factor (GfM) verwaltet. Flexible Strukturen sowie kurze Entscheidungswege ermöglichen individuelle und maßgeschneiderte Lösungen. Dabei wird der Handlungsspielraum des Kunden nicht durch zu starre Vorgaben eingeschränkt.

Die Auszahlungsbedingungen der Gesellschaft für Mittelstandsfactoring mbH (GfM) werden an folgendem Beispiel deutlich: Die GfM kauft grundsätzlich die Bruttorechnung (also inklusive Umsatzsteuer) an. Am darauffolgenden Werktag erhält der Kunde 90 Prozent des Bruttorechnungsbetrages abzüglich der vereinbarten Factoringgebühr. Die GfM weist einen Sicherheitseinbehalt in Höhe von zehn Prozent der angekauften Bruttorechnung aus. Sobald der Debitor geleistet hat, erhält der Factoringkunde die einbehaltenen zehn Prozent abzüglich der Zinsen für eben diese Bevorschussung.

Auch die Kostenstruktur ist für die Kunden transparent und nachvollzieh-

bar. Neben der Factoringgebühr, welche nur auf tatsächlich angekaufte Rechnungen (und nicht auf den Bruttojahresumsatz) berechnet wird, fallen Zinsen für die Dauer der Bevorschussung einer jeden Rechnung an. Als letzte Kostenkomponente gibt die GfM die Prüfgebühren der Warenkreditversicherung an den Kunden weiter. Diese werden einmal pro Debitor und pro Jahr berechnet. Falls vom Kunden gewünscht, bietet die GfM auch eine so genannte All-in-Gebühr an.

Damit sind die Vorteile des Factorings eindeutig erkennbar: Neben der verbesserten Liquidität hat der Factoringkunde die Garantie der vollständigen Absicherung seiner Forderungen. Darüber hinaus profitiert er von den kürzeren Forderungslaufzeiten und einer transparenten Kostenstruktur.

Nach einer eineinhalbjährigen erfolgreichen Testphase mit kleineren bis mittleren Kunden verzeichnen wir bis heute eine außergewöhnlich große Nachfrage von Kunden, die speziell am stillen Factoring interessiert sind. Die jährlichen Umsätze dieser potenziellen Neukunden reichen von 500 000 Euro bis hin zu 25 Millionen Euro.

■ Der Autor ist Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau.