

FACTORING

Prompte Bezahlung

Mit Factoring erhalten Werkstattbetriebe blitzschnell Geld für ihre offenen Rechnungen. Die Gebühr für diese Dienstleistung kann sich für Unternehmen durchaus lohnen.



Werkstattinhaber Franz Straubinger setzt seit Jahren erfolgreich auf Factoring.

Vor rund acht Jahren hatte Franz Straubinger es satt, alle zwei Monate dreißig bis vierzig Mahnungen zu schreiben. „Die Zahlungsmoral wurde immer schlechter“, erinnert sich der Inhaber der ASP Auto Service Partner-Werkstatt im niederbayerischen Arnstorf. Von seinem Schwiegervater erfuhr er von der Möglichkeit des Factorings, bei der ein Finanzdienstleister Rechnungen quasi vor deren Fälligkeit aufkauft. Der große Vorteil für die Werkstatt: Sie erhält ihr Geld binnen weniger Tage, allerdings mit einem kleinen Abschlag, der Factoring-Gebühr. Franz Straubinger arbeitete beim Factoring zunächst mit einem anderen Factoring-Anbieter zusammen, seit drei Jahren übernimmt die Raiffeisenbank Arnstorf diese Dienstleistung für ihn.

Stilles Factoring

„Wie früher auch erhält jeder Kunde seine Werkstattrechnung“, erklärt Straubinger den Ablauf. „Wenn nicht sofort bezahlt wird, faxe ich die Rechnung an die Bank.“ Die überweist dem Kfz-Meister die Brutto-Rechnungssumme abzüglich 3,15 Prozent Factoring-Gebühr binnen ein bis zwei Tagen. Der Kunde wiederum überweist den Rechnungsbetrag auf ein Konto der Raiff-

KURZFASSUNG

Die Finanzierungsalternative Factoring kann für Werkstätten eine echte Unterstützung sein. So ist endlich Schluss mit dem leidigen Mahnwesen.

eisenbank Arnstorf. Die IBAN dieses Kontos ist auf der Werkstattrechnung vermerkt. Für den Kunden ist somit zunächst nicht erkennbar, dass die Werkstatt die Forderung an die Raiffeisenbank Arnstorf abgetreten hat. Diese Variante wird daher als „stilles Factoring“ bezeichnet.

Beim „offenen Factoring“ wird der Schuldner dagegen von Anfang an über die Abtretung der Forderung an einen Dritten informiert. Diese Möglichkeit erfreut sich unter anderem bei Ärzten großer Beliebtheit: Sie weisen auf ihren Rechnungen für Privatpatienten oder für Leistungen, die nicht von den gesetzlichen Krankenkassen übernommen werden,

häufig klipp und klar darauf hin, dass sie die Forderung zum Beispiel an eine ärztliche Verrechnungsstelle verkauft haben und der Patient den Rechnungsbetrag dorthin überweisen soll. „Daher ist es heute auch für Privatleute in der Regel kein Problem, wenn eine Kfz-Werkstatt ihre Rechnungen abtritt“, sagt Roger Seidl, Geschäftsführer Wirtschaftsgesellschaft und Berater Betriebswirtschaft beim Landesverband Hessen des Kfz-Gewerbes. „Selbst beim offenen Factoring ist die Gefahr, dass dadurch Kunden verprellt werden, sehr gering.“

Kunden haben damit kein Problem

Dies bestätigt Franz Straubinger. „Anfangs war ich durchaus skeptisch und wunderte mich, wie meine Kundschaft darauf reagieren würde“, erinnert sich der Werkstattinhaber. Seine Bedenken waren umsonst: „Ich habe meinen Kunden zur Sicherheit vorher alles erklärt – und bisher



hatte niemand ein Problem damit.“ Und was passiert, wenn der Kunde nicht pünktlich bezahlt? „Dann erhält er eine Mahnung von der Bank, in der ihm mitgeteilt wird, dass die Raiffeisenbank mein Factoringpartner ist“, erklärt Franz Straubinger. „Allerdings ruft die Bank vorher bei mir an und erkundigt sich, ob das so in Ordnung ist. Schließlich könnte es ja sein, dass der Kunde zwischenzeitlich doch bar bei mir bezahlt hat.“ Die Raiffeisenbank Arnstorf verschickt in der Regel drei Mahnungen, bevor sie den offenen Betrag über ein gerichtliches Mahnverfahren eintreibt. „Soweit ich weiß, war das bei meinen Kunden allerdings noch nie nötig“, sagt Franz Straubinger. Er ist auf jeden Fall froh, sich nicht mehr selbst um sein Mahnwesen kümmern zu müssen und nutzt Factoring sowohl für seine Firmen- als auch seine Privatkunden.

„Dass Kfz-Betriebe durch Factoring umgehend Geld für ihre Leistungen erhalten, ist der größte, aber nicht der einzige Vorteil dieser Finanzierungsalternative“, sagt Betriebsberater Roger Seidl. „Speziell in Nutzfahrzeug-Betrieben und Werkstätten mit vielen Firmenkunden, die in der Regel nicht bei Abholung des Fahrzeugs bezahlen und sich dazu noch besonders viel Zeit lassen, bis sie den Rechnungsbetrag überweisen, kann Factoring kritische Liquiditätseingänge verhindern.“ Um ihren Mitgliedern einen unkomplizierten

Zugang zu dieser Finanzierungsalternative zu ermöglichen, schlossen die hessischen und baden-württembergischen Landesverbände des Kfz-Gewerbes Factoring-Rahmenverträge mit der Raiffeisenbank Arnstorf.

Speziell für Werkstätten

„Wir haben dieses Factoring-Angebot auf die Anforderungen von Kfz-Betrieben zugeschnitten“, erklärt Georg Ruhland, Prokurist und Leiter Markt Factoring bei der Raiffeisenbank Arnstorf. „Daher bieten wir unter anderem eine All-inclusive-Factoring-Gebühr, die vom angekauften Forderungsbetrag berechnet wird. Weitere Kosten fallen nicht an.“ Zum Angebot gehört auch die Möglichkeit, Forderungen gegen Privatpersonen und Versicherungsgesellschaften anzukaufen.

Dieser Punkt motivierte Franz Straubinger ebenfalls zum Wechsel: „Der erste Factoring-Dienstleister hat es abgelehnt, einige Forderungen bei Versicherungen einzutreiben“, erinnert er sich. Für Kfz-Betriebe, die viele Unfallinstandsetzungen übernehmen, ist das natürlich nicht ganz so günstig. Schließlich ist es mitunter langwierig, mit Versicherern über die Bezahlung von Unfallreparaturen zu verhandeln.

Für Betriebsberater Roger Seidl ist der Schutz vor Forderungsausfällen ein weiterer Pluspunkt von Factoring: Beim Rahmenvertrag für Kfz-Betriebe übernimmt



Foto: Kfz-Gewerbe Hessen

Roger Seidl, Geschäftsführer Wirtschaftsgesellschaft und Berater Betriebswirtschaft beim Landesverband Hessen des Kfz-Gewerbes

die Bank das Ausfallrisiko bei einer Insolvenz des Schuldners. Gerade wenn bei Firmenkunden höhere Beträge offen sind, kann dies im Falle eines Falles von existenzieller Bedeutung sein. Dazu kommt, dass die Bank als Factoring-Dienstleister die Gerichts- und Anwaltskosten für die „Betreibung von einwandfreien, unbestrittenen Forderungen“ – so der offizielle Wortlaut – übernimmt. Und schließlich hilft Factoring auch dabei, gute Ergebnisse beim Rating, der Bonitätsbeurteilung der Banken, zu erzielen. „Denn dadurch stehen keine offenen Forderungen mehr in der Bilanz und die Eigenkapitalquote wird verbessert“, erklärt Roger Seidl.

Sinnvolle Finanzierungsform

Natürlich bilden die Factoring-Gebühren einen Kostenfaktor, der gerade bei Werkstätten mit niedriger Profitabilität nicht unterschätzt werden darf. „Zur Zwischenfinanzierung der Außenstände einen Kontokorrentkredit in Anspruch zu nehmen oder Skonto zu gewähren, um die Kunden zu einer schnelleren Bezahlung der Rechnung zu motivieren, kommt nicht viel günstiger“, sagt der Betriebsberater. Er halte daher Factoring grundsätzlich für eine sinnvolle Finanzierungsform für Werkstätten. „Wer wegen der Factoring-Gebühren um seine Profitabilität fürchtet“, so Seidl abschließend, „sollte Stundenverrechnungssatz und Teileaufschlag in Höhe der Factoringkosten anheben. Das dürfte in den meisten Fällen sinnvoll und auch durchsetzbar sein.“

Eva Elisabeth Ernst

FACTORING-FRAGEN

Bevor Inhaber von Kfz-Werkstätten einen Factoring-Rahmenvertrag abschließen, sollten sie sich das Kleingedruckte zu Gemüte führen und vielleicht auch mit einem Betriebs- oder Steuerberater durchsprechen. Denn nicht immer passen die Konditionen zu den Anforderungen des Gewerbes. Zudem unterscheiden sich die Angebote verschiedener Dienstleister. Auf folgende Punkte sollten Werkstattunternehmer dabei besonders achten:

- Die Höhe der Factoring-Gebühren, Zinsen und sonstigen Nebenkosten. Nicht alle Dienstleister bieten eine All-inklusive-Gebühr.
- Die Höhe der Quote, die nach der Übertragung der Forderung sofort ausbezahlt wird. Häufig beträgt diese Quote 90 Prozent des Forderungsbetrags und der Rest folgt erst, wenn die Schuldner tatsächlich bezahlt haben.
- Die Intensität der Überprüfung der Bonität des Unternehmens und dessen wichtigster Kunden.
- Die Möglichkeit, dass der Unternehmer selbst entscheidet, welche Rechnungen er dem Factoring-Dienstleister überträgt. Schließlich gibt es angenehmerweise viele Kunden, die ihre Werkstattrechnung bei der Fahrzeugabholung bar bezahlen.
- Mitspracherechte des Unternehmens bei etwaigen Mahnungen an dessen Kunden, die nicht pünktlich bezahlen.
- Der Ankauf von Forderungen an Privatpersonen oder Versicherungsgesellschaften: Dies bieten nicht alle Factoring-Dienstleister.
- Mindestlaufzeiten und Kündigungsfristen sowie etwaige Auflösungsgebühren des Factoring-Vertrags.