

Mehr als nur Liquidität

Interview | Jürgen Mattern und Stefan Bendt von BFS finance GmbH

Das Leben ist nicht kalkulierbar. Das wissen wir spätestens seit Herbst 2008, wo die Finanz- und Wirtschaftskrise die deutsche Kreditwirtschaft erreichte. Vertrauen verschwand und Geld wurde im großen Stil unsichtbar. Mit einer Zeitverzögerung erreicht uns diese Krise nun auch im Alltag, die Realwirtschaft ist betroffen. Vor allem mittelständischen Unternehmen macht diese Krise schwer zu schaffen. Wäre hier Factoring eine Lösung, diese schwierigen Zeiten zu überstehen? Was ist zu tun, wenn Vertrauen zunächst neu entstehen muss und eine gewisse Angst vor weiteren Ereignissen noch nicht völlig abgelegt ist? Der Wirtschaftskurier sprach mit zwei Finanzexperten der BFS finance GmbH, einem Tochterunternehmen der arvato-Bertelsmann AG: Jürgen Mattern, Leiter B2B Factoring und Stefan Bendt, Leiter Risikomanagement.

Wirtschaftskurier: Factoring hat sich als ein bekanntes alternatives Finanzierungsinstrument im Mittelstand etabliert. Ist es richtig, Factoring als eines der Instrumente zur Linderung der Kreditklemme im Mittelstand zu verstehen?

Jürgen Mattern: Grundsätzlich beinhaltet das Factoring neben dem Zufluss von Liquidität durch den Ankauf und die Finanzierung des Forderungsbestandes auch die Übernahme des Forderungsausfallrisikos und die Übernahme des Debitorenmanagements. Das Finanzierungsprodukt Factoring ausschließlich auf den Begriff „Liquiditätszufluss“ zu beschränken, würde daher den Facetten der integrierten Risiko- und Serviceleistungen sicherlich nicht gerecht werden. Lediglich die Variante eines „stillen Inhouse-Verfahrens“, also eine Finanzierungsdienstleistung ohne offene Abtretung und Übernahme des Debitorenmanagements, käme diesem Charakter nahe.

WiKu: Klingt aber, als würde man beim stillen Inhouse-Factoring auf zusätzliche Chancen und Möglichkeiten verzichten, wenn man als Unternehmen auch langfristig gut aufgestellt sein möchte?

Mattern: Ja, insbesondere in Zeiten der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise birgt die Zusammenarbeit mit einem starken Partner eine große Chance. Er



Jürgen Mattern, Leiter B2B Factoring, und Stefan Bendt, Leiter Risikomanagement von BFS finance GmbH, einem Tochterunternehmen der arvato-Bertelsmann AG. Fotos: BFS finance

erfüllt nicht nur die Grundvoraussetzungen für einen stetigen Zufluss von liqui-

den Mitteln, sondern integriert auch dienstleistungs- und risikoorientierte Mehrwerte zum Beispiel in einem so genannten Full-Service-Factoring-Verfahren. Im Rahmen dieser Dienstleistung tritt das Unternehmen zukünftig nicht mehr allein am Markt bei der Durchsetzung der Forderungen auf, sondern hat einen bekannten und soliden Partner an seiner

Seite. Allein durch dieses Zusammenspiel wird die Zahlungsmoral der Abnehmer oftmals nachhaltig gehoben.

„Allein nur den Zinssatz im Dienstleistungssegment als Grundlage einer Entscheidung für eine Zusammenarbeit zu kurz gesprungen.“

Stefan Bendt, Leiter Risikomanagement BFS finance

Seite. Allein durch dieses Zusammen-

spiel wird die Zahlungsmoral der Abnehmer oftmals nachhaltig gehoben.

WiKu: Gibt es weitere Vorteile, die berücksichtigt werden sollten? Mattern: Factoring-Anbieter verfügen oftmals über eine nicht zu unterschätzende Expertise im Bereich des Risk Monitoring. Hier wird die Solvenz der Abnehmer laufend und vorausschauend überprüft, Forderungsausfälle vermieden und letztlich auch eine

Durchsetzung der Forderung unterstützt. Oftmals führt allein die stringente Vorgehensweise eines zunächst „außenstehenden Dritten“ im Bereich des Debitorenmanagements zu einer deutlichen Verstärkung und Kalkulierbarkeit der Zahlungszuflüsse. Einige Anbieter bieten darüber hinaus individuelle Zusatzdienstleistungen im Bereich des Inkassowesens an, die die Vermeidung des Schadenfalles zum Ziel haben und nicht erst bei der Abwicklung eines Schadenfalles einsetzen.

WiKu: Worauf sollte ein Unternehmen achten, dass sich für Factoring interessiert?

Mattern: Ohne auf Kostenvorteile durch eine Flexibilisierung von Fixkosten im Bereich des Debitorenmanagements oder auf den 100%igen Ausfallschutz nä-

her eingehen zu wollen, sollten sich Interessenten nicht ausschließlich mit dem Anspruch einer reinen Finanzierungskomponente begnügen. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gilt es, auch hinter die Kulissen zu schauen und die Chancen zu erkennen und zu nutzen, die eine Factoring-Lösung eines dienstleistungsorientierten Factoring-Anbieters auch rechts und links der Finanzierung bieten kann – es wird sich lohnen!

WiKu: In der Finanzdienstleistungsbranche wird das Risikomanagement neu adjustiert und einer Prüfung unterzogen. Was ist im Jahre 2009 unter dem Begriff „modernem Risikomanagement“ zu verstehen?

Stefan Bendt: Die BFS finance hat hierzu eine klare Position. „Business is People“ und bleibt es auch. Risiko ist eine Preisfrage. Ausschlaggebend ist zunächst die Identifikation der Risikofelder, mit denen es im Factoring umzugehen gilt und die zwangsläufig eingepreist werden müssen. Dazu zählen Verität, Debitoren, Operations und Liquidität. Das Risikomanagement ist klare Entscheidungshilfe und ermöglicht, ein Geschäft auf Darstellbarkeit zu prüfen. Gemeinsam mit den Kunden wird ein klares Bild über den Kaufgegenstand – die Forderung – skizziert. Hierbei beantworten sich die Fragen nach Verität und Qualität der Debitoren. Die Maßstäbe hierzu setzen der Markt und der Kunde im Markt selbst. Neu definiert wurde unter anderem per Gesetz das Thema Operations, dem Regelwerk für Richtlinien, Qualitätssicherung und rechtliche Aufsichtsbelange. Ab 2009 sind unterschiedliche neue Anforderungen an die Offenlegungs- und Aufstellungspflichten sowie Melde- und Anzeigenpflichten gemäß KWG zu beachten und umzusetzen. Schnelligkeit hinsichtlich Anpassung und Durchführung sind seitens BFS finance selbstverständlich.

WiKu: Geschwundenes Vertrauen ist üblicherweise innerhalb der Wirtschaft mit

steigenden Konditionen zu bezahlen und dadurch ein aktuelles Thema. Wie stark spüren Sie und Ihre Kunden die hieraus entstehenden Veränderungen?

Bendt: Wesentliche Komponenten bei der Finanzierung sind die Referenzzinssätze, in der Regel Euribor Laufzeiten und die Fundingkosten. Die unkalkulierbarste dieser beiden Größen sind derzeit die Fundingkosten. Trotz fallender Zinsen sind daher im Moment steigende Konditionen zu beobachten. Allein nur den Zinssatz im Dienstleistungssegment als Grundlage einer Entscheidung für eine Zusammenarbeit zu sehen, ist deutlich zu kurz gesprungen. Das sehen auch die Kunden so. Die

Erfahrung zeigt, dass das Paket einer gesamtheitlichen Produktbetrachtung absolut im Vordergrund steht. Hierzu gehören insbesondere die Fachkompetenz und die Schnelligkeit sowie ein überzeugender Service.

WiKu: Können Sie als Dienstleister, im Rahmen der neuen aufsichtsrechtlichen Vorgaben, anderen Factoring-Instituten entsprechenden Service anbieten?

Bendt: Grundsätzlich ist das möglich. Im Zuge des Inkrafttretens des Jahressteuergesetzes 2009 am 23.12.2008 zählt das Factoring zu den so genannten Finanzdienstleistungen (Paragraf 1 KWG). Wer das Factoring betreiben will, benötigt daher heute die Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Paragraf 32 KWG). Hintergrund der Erlaubnispflicht ist, das Factoring als Finanzierungsfunktion im Mittelstand eine zentrale Funktion einnimmt. Um der Gefahr von Funktionsstörungen durch unsolide Geschäftsführungspraktiken und damit anschlussweise schwerer Schäden bei den Kunden und der Wirtschaft vorzubeugen, rechtfertigt allein diese Gefahr eine eingeschränkte Aufsicht. Die BFS finance ist aufgrund ihrer eigenen Aktivitäten im Rahmen der neuen Anforderungen auch als Dienstleister für andere Unternehmen gut aufgestellt.

„Factoring-Anbieter verfügen oft über eine nicht zu unterschätzende Expertise im Bereich des Risk Monitoring.“
Jürgen Mattern,
Leiter B2B Factoring
BFS finance