

# Factoring für Handwerker

## Finanzierungsalternative und Outsourcing-Instrument



Wie Großunternehmen müssen auch Handwerksbetriebe regelmäßig die Effizienz ihrer Organisation überprüfen, um den Marktanforderungen gerecht zu werden.

Hans-Georg Peters von Crefo Factoring Düsseldorf Neuss (Foto) erklärt, wie sie zielorientiert Aufgaben auslagern und das als reines Finanzierungsinstrument bekannte Factoring als begleitende Maßnahme nutzen können, um effizienter und kostengünstiger zu arbeiten.

„Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sich Handwerksbetriebe heutzutage zunehmend auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Das heißt: Sie müssen administrative Tätigkeiten reduzieren, einzelne Aufgaben oder ganze Prozesse an kompetente und vertrauenswürdige Partner outsourcen. Und das gilt längst nicht mehr nur für den reinen Buchhaltungsbereich.“

Factoring als Finanzierungsinstrument hat in den letzten Jahren im Handwerk zwar an Akzeptanz gewonnen, wird aber als bequeme Finanzierungsalternative mit vielfältigen Outsourcing-Ansätzen kaum wahrgenommen. Viele Handwerker wundern sich am Jahresende darüber, dass ihre Auslastung zwar sehr gut war, das Jahresergebnis aber nicht diesem „gefühlten“ positiven Ansatz entspricht. Oft sind schlechtes Mahn- und unzureichendes Vertragswesen, der verspätete Nachgang von Kundenreklamation und eine vernachlässigte Bonitätsprüfung der Kunden die Ursache für einen unterm Strich nicht zufriedenstellenden Gewinn oder gar für Verluste. Dann kann Factoring helfen:

### Weniger Finanzsorgen, mehr Qualität

Betriebe, denen durch ein schlechtes Jahresergebnis zusätzliche Liquidität durch ihre Hausbank verschlossen bleibt, können über den Forderungsverkauf an uns wieder unternehmerisch flexibel werden und die Umsatzfinanzierung sicherstellen.

Das Factoring-Verfahren gibt weitgehende Einblicke in kaufmännische Prozesse und liefert so wertvolle Ansätze für Controlling-Maßnahmen. Diese führen in der Aufarbeitung zu

Qualitätssteigerungen und zu Kosteneinsparungen.

### Entlastung und Ausfallschutz

Der Handwerker überträgt das gesamte Debitorenmanagement sowie das Mahn- und Inkassowesen – das meist mit einem erheblichen Zeit- und Personalaufwand verbunden ist – auf uns. Das bedeutet für ihn, dass er sich mehr um die Auftragsabwicklung kümmern und Überstunden im Büro oder lästige Wochenendarbeit verringern kann. Da kein Personal für bestimmte Arbeiten vorgehalten werden muss, sinkt das Auslastungsrisiko bei saisonaler Unterbeschäftigung. Im Rahmen des Full-Service-Factorings geht mit dem Forderungsverkauf auch das Zahlungsausfallrisiko auf uns über. Das bedeutet: keine Forderungsabschreibungen in der Bilanz.

### Kundenstruktur und Vertragswesen

Durch unsere Bonitätsprüfung verbessert sich langfristig die Kundenstruktur des Betriebs, denn starke Kunden bieten eine Perspektive, den Umsatz zu steigern. Im Dialog mit uns werden Vertragsrisiken aufgearbeitet, die durch eine unzureichende Vertragsgestaltung insbesondere beim Change-Management entstehen. Denn vertragliche Defizite führen öfter dazu, dass die Kalkulation des Auftrages nicht aufgeht.

Liquidität und mehr Effizienz durch Auslagerung in der kaufmännischen Auftragsabwicklung – damit kann Factoring im Handwerksbetrieb wesentlich zur Wettbewerbsfähigkeit bzw. zum guten Unternehmenserfolg beitragen.“



Hans Elkan, Sanitär- und Heizungsbauer, Düsseldorf: „Factoring hat uns Entlastung in jeder Hinsicht verschafft: Das Debitorenmanagement wird uns komplett abgenommen und ich brauche mich nicht mehr um das Mahn- und Inkassowesen kümmern. Die betrieblichen Prozesse haben sich verbessert und durch den Forderungsverkauf sind wir finanziell gut aufgestellt.“