

»Factoring wird vom Mittelstand immer besser verstanden«

Interview mit Volker Ernst und Michael Ritter

Kleine und mittlere Unternehmen bilden das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Der Bundesverband Factoring für den Mittelstand e.V. (BFM) setzt sich seit 20 Jahren gemäß dem Motto „Zukunftsfinanzierung auf den Punkt gebracht“ dafür ein, die Liquidität mittelständischer Unternehmen zu schonen. Anlässlich des Jubiläums sprechen ein ehemaliger und der aktuelle Vorstandsvorsitzende darüber, wie sich das Konzept Factoring im Lauf der letzten Jahre gewandelt hat, was für Perspektiven es gibt und wie der Verband mit wirtschaftlichen Krisen umgeht. (Red.)

FINANZIERUNG
LEADING
FACTORING **FLF** Der BFM ist 2001 mit acht Mitgliedern gestartet und binnen kürzester Zeit auf über 40 Mitglieder gewachsen. Wodurch zeichnet sich der Verband aus?

Volker Ernst: Die Gründung des BFM durch einige kleine Factoring-Gesellschaften zielte darauf, einen Verband mit dezidiert mittelständischer Ausrichtung ins Leben zu rufen. Dieses Alleinstellungsmerkmal des Verbands und

die ebenso klare Ausrichtung der Leistungen auf den Bedarf mittelständischer Gesellschaften sehe ich als wesentliche Gründe für den schnellen Erfolg. Zum Beispiel konnten wir unseren Mitgliedern bereits in der Anfangsphase exklusive Refinanzierungsmöglichkeiten vermitteln. Insgesamt zeichnet sich der BFM durch ein unschlagbares Kosten-Nutzen-Verhältnis für die Mitglieder und den sehr offenen persönlichen Umgang aus.



Volker Ernst ist Ehrenpräsident des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand e.V., Berlin. Von 2003 bis 2017 war er Vorstandsvorsitzender des Verbands.



E-Mail: mail@volkerernst.de



Michael Ritter ist Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand e.V., Berlin. Zuvor war er von 2016 bis 2019 stellvertretender Vorstandsvorsitzender.



E-Mail: ritter@bundesverband-factoring.de

Michael Ritter: Wesentlich für den Erfolg des Verbands sind auch die kurzen Wege. Wir können nach dem Schnellbootprinzip direkt und flexibel für unsere Mitglieder agieren. Ebenso wichtig ist die in hohem Maße vertrauensvolle Zusammenarbeit, die das Verbandsleben prägt. Hier gibt es viele interessante Menschen, die zwar am Markt Wettbewerber sind, aber über den BFM in einem intensiven Erfahrungsaustausch stehen, der für alle Seiten wertvoll ist. Das gemeinsame Netzwerk haben wir durch Verbandspartner ausgebaut. So können wir auch Hintergrundwissen und Weiterbildungsangebote aus angrenzenden Branchen vermitteln. Dass unser Leistungsangebot genau dem Bedarf der Mitglieder folgt, stellen wir durch interne Befragungen sicher.

FINANZIERUNG
LEADING
FACTORING **FLF** Wie zufrieden sind Sie mit dem, was in den letzten 20 Jahren aus dem BFM geworden ist?

Volker Ernst: Als besonderen Erfolg empfinde ich, wie schnell wir uns in Richtung Augenhöhe mit größeren und bereits etablierten Verbänden entwickelt haben. Aus Sicht der Bundesbank und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sind wir seitdem gleichwertiger Gesprächspartner. Es zählt nämlich nicht das Ankaufsvolumen der Mitglieder, sondern die Zahl der Verbandsmitglieder.

Michael Ritter: Wir können sehr zufrieden sein mit der Entwicklung des BFM, auch weil sich gezeigt hat, dass wir mit unserer Positionierung von Anfang an richtig lagen. Die konsequent mittelständische Ausrichtung hat sich im Laufe der Jahre immer wieder bestätigt und im Markt noch verstärkt. Mittlerweile kommen 95 Prozent aller Unter-

nehmen, die in Deutschland Factoring nutzen, aus der Größenklasse bis zehn Millionen Euro Umsatz. Sehr zufrieden bin ich auch mit den handelnden Personen im Verband. Sie füllen nicht einfach einen Posten aus, sondern machen ihre ehrenamtliche Arbeit mit Überzeugung, Engagement und hoher Effizienz. Das gilt für die Vorstände und Geschäftsführung wie auch die Mitglieder der Arbeitskreise.

FLF Worauf sind Sie in zwei Jahrzehnten BFM besonders stolz?

Volker Ernst: Die größte Leistung des BFM war die Heranführung der Mitglieder an die Regulierung im Jahr 2008 und die Unterstützung bei den wachsenden Anforderungen danach. Auch wie wir die Finanzkrise 2009/2010 bewältigt haben und Refinanzierungsthemen lösen konnten, macht uns stolz. Ebenso unsere Erfolge in der Öffentlichkeitsarbeit: Früher hatte Factoring teilweise ein Schmutzel-Image. Das ist heute nicht mehr wahrnehmbar. Wir konnten die Wertschätzung und den Bekanntheitsgrad von Factoring erheblich verbessern, zudem über das Produkt aufklären, denn es wurde vom Mittelstand lange nicht ausreichend verstanden. Herausragend war und ist im BFM der Zusammenhalt der Mitglieder. Gegenseitige Hilfe und Unterstützung sind ein großes Plus.

Michael Ritter: Unsere Begleitung bei aufsichtsrechtlichen Fragen ist sicher ein besonderer Erfolg, das empfinden unsere Mitglieder genauso. Stolz bin ich auch auf die Kooperationen mit anderen Verbänden, weil sie zum Ausdruck bringen, dass wir als Gesprächspartner auf Augenhöhe geschätzt und gesucht werden. Die eigentliche Legitimation seit 20 Jahren geben uns aber unsere Mitglieder. Dass wir nur wenig Fluktuation und so viele langjährige Mitgliedschaften haben, spricht für sich, ebenso der vertrauensvolle Umgang. Auch die Erfolge der Arbeitskreise können sich sehen lassen. Ein Beispiel: 2020 wurde im Arbeitskreis Marketing das Konzept für den aktuellen Verbandsauftritt erstellt und die Umsetzung begleitet. So entstanden die

neue Website, das überarbeitete Logo des BFM und der Claim „Zukunftsfinanzierung auf den Punkt gebracht“ – der Verband hat auch im Sinne einer Marke sein Profil geschärft. Die Leitfrage für Erfolge heißt weiterhin: Wie können wir für unsere Mitglieder wertig sein?

FLF Sie arbeiten viel mit anderen Verbänden zusammen. Warum?

Volker Ernst: Im Schulterschluss mit Partnern verbessern wir unsere Schlagkraft und können unsere Kompetenz in Gesetzgebungsverfahren und die Zusammenarbeit mit Aufsichtsorganen wesentlich stärken. Die Zusammenarbeit mit anderen Verbänden hat dem Ansehen des Produkts Factoring sehr gutgetan und den Radius des BFM über die Jahre deutlich erweitert. Das ist einer der Gründe, warum ich zu meiner Amtszeit die Kooperation mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ins Leben gerufen habe und Allianzen gegenüber grundsätzlich offen bin.

Michael Ritter: Der Nutzen von Verbandskooperationen zeigt sich zum Beispiel an der Aktion von BFM, BDL, Deutschem Factoring-Verband, Deutschem Franchiseverband, Bankenfachverband und anderen, mit der vom Bund ein Schutzschirm für Warenkreditversicherer gefordert wurde. So ließen sich im Sinne unserer Kunden die Lieferketten aufrechterhalten. Wichtig ist mir auch die Zusammenarbeit mit dem Bundesverband mittelständische Wirtschaft, die mein Vorgänger Simon Schach initiiert hat und die ich nun ausbaue. Gemeinsam vergrößern wir den Wirkungsradius, etwa durch Veranstaltungen zur Finanzierung im Mittelstand.

FLF Hat sich im Laufe der Jahre etwas an der Verbandsarbeit und -ausrichtung geändert?

Volker Ernst: Wir haben die Arbeit systematisch professionalisiert, weil immer schnellere Reaktionen auf sehr komplexe Sachverhalte erforderlich waren. Die aufsichtsrechtlichen Themen erfordern ein spezielles Know-how, auch andere Rechtsfragen nehmen

breiten Raum ein. Daher hat der BFM mittlerweile einen hauptamtlichen Geschäftsführer eingesetzt, der als Jurist alle Fragen im Umfeld von Factoring in der gebotenen fachlichen Tiefe bearbeitet.

Michael Ritter: Hinzu kommt unsere verstärkte Öffnung nach außen. So haben wir durch eine neue Mitgliederstruktur die Reichweite erhöht: Seit 2015 nimmt der BFM Verbandspartner aus Branchen auf, die eng mit dem Factoring verbunden sind. Wir haben immer im Blick, was sich am Markt tut. Als die Fintechs mit ihrem Geschäftsmodell starteten, hat der Verband auch aus diesem Bereich neue Mitglieder gewonnen. Gleiches gilt für die medizinischen Abrechnungsstellen. Verbandsarbeit auf der Höhe des Marktgeschehens bedeutet auch, neue Formate und Kanäle einzubeziehen, um den Dialog auf eine breitere Basis zu stellen.

FLF Inwiefern hat sich der Factoring-Markt verändert?

Volker Ernst: Es gab einen Wandel vom Nischen- zum Wachstumsmarkt mit einem etablierten Finanzierungstool. Für die Zukunft sehe ich große Risiken in der aggressiven Preisgestaltung der großen Gesellschaften, die sich seit Jahren zunehmend auch auf kleine Kunden konzentrieren. Factoring wird immer mehr zum Bankgeschäft. Die dem Geschäftsmodell zugrunde liegenden Risiken werden nicht mehr angemessen honoriert.

Michael Ritter: Wie stark die Nachfrage nach Factoring gestiegen ist, zeigt die aktuelle Factoring-Quote von mehr als acht Prozent in Deutschland. Ungebrochen ist auch der überproportionale Marktzuwachs im Mittelstand. Für die Mitglieder des BFM geht es darum, die Vorteile ihres Geschäftsmodells auszuspielen. Stichwort Augenhöhe: Kleinere Factoring-Gesellschaften sind für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) weiterhin attraktiv, wenn sie über Beratungsstärke und individuelle Services verfügen, die dem Kunden Mehrwert bringen.

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING **FLF** Die Finanzierung des Mittelstands befindet sich im Wandel. Wie macht sich das bemerkbar?

Volker Ernst: Durch das Prinzip der Umsatzkongruenz ist Factoring ein sehr flexibles Instrument. Das kommt Mittelständlern entgegen, die sich von einer klassischen Kreditfinanzierung lösen oder diese mit anderen Modulen kombinieren möchten – ein Trend, der kontinuierlich zunimmt. Stärker ins Bewusstsein gerückt ist – nicht zuletzt durch Corona – auch der hundertprozentige Ausfallschutz, den der Verkäufer von Forderungen im Zuge der Abtretung erhält. Ein anderer Punkt: Die meisten kleineren Kunden haben keine Warenkreditversicherung. Auch deshalb ist Factoring ein perfektes Instrument, das Unternehmen im Mittelstand von Jahr zu Jahr stärker für sich nutzen.

Michael Ritter: Factoring wird vom Mittelstand immer besser verstanden: als Instrument für Wachstum, aber auch als Instrument, um Krisen zu überwinden und mit schnellem Liquiditätsfluss wieder durchzustarten. Ein Vorteil gegenüber Krediten: Beim Factoring fallen nur dann Gebühren an, wenn es Umsätze gibt, die zu finanzieren sind. Auch die Kombination von Finanzierung, Auslagern des Debitorenmanagements und Risikoabsicherung, die das Full-Service-Factoring bietet, erleichtert den Betriebsalltag von KMU. Manche Nutzer bewerten sogar mittlerweile die Absicherung vor Forderungsausfall als größten Vorteil. Auch von Banken werden Unternehmen, die Factoring einsetzen, zunehmend positiv bewertet, weil Banken für diese Kunden eine bessere Risikodiversifikation umsetzen können.

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING **FLF** Was sind zukunftsorientierte Factoring-Finanzierungskonzepte?

Volker Ernst: Die fortschreitende Digitalisierung prägt auch zukünftige Factoring-Konzepte. Schon heute ist ein hohes Tempo bei der Datenübermittlung Standard. Rechnungen werden per Schnittstelle übertragen, neue digitale Verfahren beschleunigen die Auszahlung. Daten nicht mehr manuell zu über-

tragen – das bedeutet auch eine weitgehende Fehlerfreiheit. Denkt man über den jetzigen Stand der Echtzeitverarbeitung hinaus, könnte es beim Factoring der Zukunft auch um Themen wie Blockchain gehen, durch die sich die Finanzwelt verändert.

Michael Ritter: Die Basis aktueller Weiterentwicklungen ist das E-Billing. Auch in Zukunft wird man Factoring nicht neu erfinden, aber die Abwicklungen werden weiter digitalisiert und automatisiert. Daher sind Standards im Rechnungsbereich erforderlich, die auch die Sicherheit und Effizienz voranbringen. Ob es Schritte in Richtung Blockchain geben wird, ist offen. Bei Schuldscheintransaktionen wurde dies schon eingesetzt, eine mögliche Übertragung auf das Forderungsmanagement gilt es abzuwarten. Für die Zukunft sehe ich verstärkte Nachfrage nach gebündelten Finanzdienstleistungen, etwa Factoring plus Einkaufsfinanzierung.

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING **FLF** Wie beeinflussen Krisen die Verbandsarbeit?

Volker Ernst: Im positiven Sinne lässt sich sagen, dass der Verband zu meiner Amtszeit kaum Krisen zu verkraften hatte, bis auf die Umsatzrückgänge vieler Mitglieder während der Finanzkrise. Schnell fand man aber zur vorherigen Stärke zurück. Die Verbandsarbeit wurde über die meisten Jahre von großen Markterfolgen und zum Teil zweistelligen Zuwachsraten im mittelständischen Factoring getragen. Eine besondere Herausforderung war natürlich die BaFin-Regulierung 2008/2009, auf die wir hier schon eingegangen sind.

Michael Ritter: Während meiner Amtszeit kam 2020 als große neue Herausforderung die Corona-Pandemie hinzu. Als fachliche Themen standen vor allem die Warenkreditversicherungen und die Lieferketten an. Der BFM sieht es als seine Aufgabe an, die Mitglieder in dieser noch andauernden krisenhaften Situation zu unterstützen. Dazu gehört auch eine intensive interne Kommunikation, denn die schnelle Bereitstellung und der Austausch von krisenrelevan-

ten Informationen geben unseren Mitgliedern Sicherheit. Wir bauen die Kommunikationsstrukturen auch im Netz aus, etwa über den internen Bereich unserer Website.

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING **FLF** Wie unterstützen Sie als Verband Ihre Mitglieder in schwierigen Situationen?

Volker Ernst: Ein wichtiges Element sind fachspezifische Arbeitskreise, von deren Ergebnisse die Mitglieder profitieren. Dies gilt vor allem für die Bereiche „Recht und Wirtschaft“, „IT – Informationstechnologie“ und „Marketing“. Unsere Mitglieder können sich darauf verlassen, dass wir die gesetzgeberischen und regulatorischen Veränderungen ständig beobachten und darüber rechtzeitig informieren. Auch der regelmäßige Erfahrungsaustausch und Weiterbildungen zu diesen Kernthemen erleichtern die Praxis.

Michael Ritter: Mit bedarfsgerechten Leistungen und Informationen sind unsere Mitglieder gut gewappnet für schwierige Situationen. Dabei bewährt sich auch das Netzwerk des BFM. Geschäftspartner werden auf kurzem Wege zusammengebracht, was für wertvolle Verbindungen sorgt. So können unsere Mitglieder spezielle Möglichkeiten der Refinanzierung nutzen. Sie berichten übereinstimmend, dass die Refinanzierung ihres eigenen Unternehmens auch in Zeiten der Corona-Krise problemlos verläuft.

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING **FLF** Was ist Ihr Tipp, um sich im Factoring-Markt zu halten ?

Volker Ernst: Aus meiner Sicht ist der Schlüssel eine schnelle und solide Arbeit nah am Kunden. Auch ein gutes Risikomanagement sichert langfristige Erfolge am Markt. Nicht zu vergessen sind unternehmerische Werte. Vor allem nicht gierig sein: Auch im Factoring-Geschäft gelten für mich die Grundsätze des ehrbaren Kaufmanns, auf die sich Kunden verlassen können.

Michael Ritter: Eine wichtige Strategie für Markterfolge ist für mich die intelli-

gente Verknüpfung von Offline- und Online-Welt. Auch mit modernsten digitalen Prozessen werden Finanzen immer ein Geschäft bleiben, das persönliche Kommunikation und Vertrauen braucht. Hier können mittelständische Factoring-Anbieter weiterhin Akzente setzen.

FINANZIERUNG LEASING FACTORIZING **FLF** Was sind ganz aktuell die zentralen Themen?

Volker Ernst: Zum Beispiel ein Gesetz, das nicht sofort als bedeutsam für die Factoring-Branche erkennbar war: das Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetz. Es zeigt die heutige Anforderung an ein professionelles Scanning aller Gesetzgebungsverfahren im Finanzbereich, verbunden mit der Frage, ob die Themen auch für das Factoring relevant werden könnten. Dieses Vorfiltern und Bewerten von Themen sehe ich als eine weitere wichtige Leistung des Verbands.

Michael Ritter: In diesem Fall hat sich unsere Einschätzung leider bestätigt. Das Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetz zwingt selbst kleinere Factoring-Gesellschaften, ab 2024 mindestens zwei Geschäftsführer zu haben. Wir unterstützen unsere Mitglieder, indem sich der BFM an der Ausbildung von Führungsnachwuchs beteiligt: durch Lehrveranstaltungen für das berufsbeleitende Studium zum Diplom-Finan-

zierungswirt/in (VWA) für Finanzierung, Leasing, Factoring in Freiburg.

Derzeit beschäftigt uns der ausgelaufene Rettungsschirm für die Warenkreditversicherungen. Es gibt Hinweise aus der Versicherungswirtschaft, dass die Limitvergabe weiterhin verantwortungsvoll gehandhabt werden wird und während der Krise vergebene Limite nicht in großem Umfang gestrichen werden. Wir haben das Thema im Blick, ebenso die Entwicklungen, die sich aus der beendeten Aussetzung der Insolvenzantragspflicht ergeben.

FINANZIERUNG LEASING FACTORIZING **FLF** Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Volker Ernst: Eine gute Entwicklung wäre es, wenn sich die fortschreitende Regulierung und Bevormundung durch den Gesetzgeber eindämmen ließe. Die Agilität, die den Mittelstand in Deutschland auszeichnet, wird immer stärker behindert und zementiert. Ich wünsche mir, dass der Mittelstand so flexibel und leistungsfähig bleibt und dass wir unsere Mitglieder als Verband dabei unterstützen können. Wenn wir auch in Zukunft einen Nutzen liefern, wie es unser Mitglied Erwin Greifenberg formuliert, machen wir eine Menge richtig: „Wir sind seit über zehn Jahren mit zwei Factoring-Gesellschaften im BFM. Insbesondere bezüglich der in dieser Zeit

deutlich gewachsenen Anforderungen im Bereich der Aufsicht, aber auch im Bereich IT, Betrugsprävention, Fortbildung unserer Mitarbeiter et cetera hat uns die Mitgliedschaft im BFM sehr geholfen. Darüber hinaus sind die durch den BFM gewachsenen persönlichen Kontakte zu den Geschäftsführern anderer Mitgliedsunternehmen, insbesondere der persönliche Erfahrungsaustausch, eine große Hilfe für die Entscheidungen in unseren Unternehmen gewesen.“

Michael Ritter: Mein Wunsch ist, dass wir auch zukünftig viel für die Mitglieder unseres Verbands erreichen können, vor allem vor dem Hintergrund der aufsichtsrechtlichen Veränderungen, die mittelständische Gesellschaften viel mehr herausfordern als große Anbieter. Außerdem arbeite ich daran, dass unsere Leistungen und die hohe Nutzenorientierung auch von möglichen Neumitgliedern stärker wahrgenommen werden. Bei den Unternehmen, die bisher wenig in Verbänden für Finanzdienstleistung organisiert sind, sehe ich zum Beispiel die medizinischen Abrechnungsstellen. Sie stehen unter erhöhtem Druck durch die Aufsichtsbehörden und finden im BFM die engagierte Interessenvertretung, durch die wir uns als Verband legitimieren. Die Tür ist offen. Wir freuen uns darauf, den Kreis um qualitätsorientierte Mitglieder zu erweitern. ■

BERATUNG FÜR FACTORING-UNTERNEHMEN

Professionelles Know-how aus den Business- und IT-Bereichen des Factoring.

Wir sind ein anerkanntes Beratungsunternehmen für Factoringgesellschaften.

Mit über 25 Jahren Branchen-Erfahrungen aus den Business- und den IT-Bereichen als Geschäftsführer, COO und CIO bürgen wir für professionelle und in der Praxis überzeugende Beratungsleistungen.

Kümmern Sie sich um Ihr Kerngeschäft und wir kümmern uns komplett um Ihre Projekte und deren Management, M&A-Betreuung, um Workflowanalysen und Fachkonzeptionen, Einführung oder Änderung von Factoring-Softwarelösungen, Betreuung von Factoring-Software, Factoring-Organisation, Strategien, Prozessmanagement, Re-Organisation, IT-Management, MaRisk, Compliance, BAIT, Mitarbeiterausbildung oder um z. B. den Komplettaufbau eines Factoringunternehmens/Factoringabteilung u. v. m.



HANACEK FACTORING
Consulting & Solutions e.K.

Henning Hanacek

Im Hag 12
D-55559 Bretzenheim (Germany)

Tel.: 0049 (0)671 2984 69-28

Fax: 0049 (0)671 2984 69-81

Mobil: 0049 (0)160 9680 4734

Mail: Henning@HanacekFCS.de

Web: www.HanacekFCS.de

Mitglied im
Factoring-Competence-Center.de