

Interview mit Multi-Local-Experte Markus Klarner



” Multi-Local bietet Unternehmen mit Gesellschaften im Ausland viele Vorteile: Die Betreuung vor Ort und Verträge nach lokalem Landesrecht erleichtern Prozesse und geben den Unternehmen rechtliche Sicherheit. ”



Markus Klarner
Senior International Sales Factoring Manager

Quote 

Multi-Local-Experte Markus Klarner ist seit über zwölf Jahren als Senior International Sales Factoring Manager bei der BNP Paribas Factor beschäftigt.

Herr Klarner, Sie haben täglich mit internationalen Unternehmen zu tun, die nach Factoring-Lösungen für ihre Tochtergesellschaften im Ausland suchen. Welche Lösungsansätze können Sie anbieten?

Es gibt zwei unterschiedliche Lösungen, die wir bei BNP Paribas Factor für ein ganzheitliches Factoring-Geschäft mit Tochtergesellschaften im Ausland anbieten. Da wäre einmal die zentrale Variante, Pan-European. Hierbei schließen wir aus Deutschland heraus Factoringverträge mit den Gesellschaften des Kunden im In- und Ausland.

Daneben bieten wir Multi-Local-Factoring als dezentrale Lösung an. Hier liegt der Unterschied zu Pan-European. Denn bei Multi-Local schließen die beteiligten Tochtergesellschaften direkt mit den BNP Paribas Factoring-Einheiten vor Ort lokale Verträge ab. Das bietet Unternehmen einige Vorteile.

Welche Vorteile wären das?

Zum einen vertragliche: Lokale Factoring-Lösungen basieren auf dem lokalen Landesrecht der jeweiligen Tochtergesellschaft. Das macht die Prozesse leichter. Die Betreuung geschieht vor Ort in Landessprache, man ist näher dran. Zum anderen können die jeweiligen Marktgegebenheiten besser berücksichtigt werden, ebenso wie die jeweilige Landeskultur.

Wenn das Factoring je nach Auslandsniederlassung lokal erfolgt – wie behalten Sie den Überblick?

Wir haben ein gemeinsames Online-Tool, auf das der Kunde zentral zugreifen kann, um die lokalen einzelnen Factoring-Umsätze und Inanspruchnahmen zu sehen. Viele Kunden haben in ihrer Hauptzentrale einen Group-Treasurer, der sich regelmäßig einen Überblick über die Zahlen in den unterschiedlichen Ländern verschafft. Dieses Tool vereinfacht ihm diese Aufgabe.

Mit welchen Herausforderungen haben Unternehmen im Ausland zu kämpfen?

Das ist unterschiedlich und hängt von den Ländern ab. Wenn wir von Multi-Local sprechen, bewegen wir uns innerhalb Europas. In Italien wäre eine landestypische Herausforderung beispielsweise die Rückerstattung der Umsatzsteuer. Dies kann sich über einen längeren Zeitraum – teilweise sogar über ein Jahr – hinziehen. Die Forderungen des Unternehmens gegenüber dem italienischen Staat können über eine lokale Factoringlösung angekauft werden. Der Zahlungseingang wird damit vorgezogen.

Ein anderes Beispiel: Wenn Unternehmen im Medizinbereich tätig sind, zum Beispiel in Portugal, kann es sein, dass die Krankenhäuser erst mit hohen Überfälligkeiten zahlen. Hier gibt es spezielle Factoring-Programme, die sich nur mit dem lokalen Health-Sektor befassen. Es hängt also auch davon ab, in welcher Branche wir uns in den einzelnen Ländern bewegen.

Zudem können Unternehmen lokale regulatorische und juristische Vorgaben durch eine Multi-Local-Lösung besser berücksichtigen, weil sich der Sitz der Factoring-Gesellschaft im gleichen Land befindet. Beispielsweise können sogenannte Off-Balance-Factoringlösungen aufgrund lokaler Rechnungslegungsvorschriften oder der Interpretation von IFRS von den Wirtschaftsprüfern unterschiedlich beurteilt werden. In einigen Ländern benötigt man eine lokale Zulassung, um Factoringlösungen anbieten zu können. Und in anderen wiederum verhindern gesetzliche Abtretungsverbote den Forderungsankauf. Diese Herausforderungen sind durch eine Multi-Local-Factoringlösung einfacher zu bewältigen.

Ab wie vielen Tochtergesellschaften im Ausland sollten Unternehmen Multi-Local-Factoring in Betracht ziehen?

Im Prinzip schon ab einer Niederlassung im Ausland. Es kommt auch durchaus vor, dass wir von Unternehmen angesprochen werden, die in Deutschland einen anderen Factoring-Anbieter haben, der jedoch die ausländischen Tochtergesellschaften nicht in eine Factoring-Lösung einbinden kann. Das ist bei uns möglich, ohne dass wir in Deutschland das Factoring betreuen, allerdings bevorzugen wir eine Factoring-Lösung, in der wir als BNP Paribas Factor auch in Deutschland eingebunden werden. In diesem Falle übernehmen und steuern wir die Prozesse in enger Abstimmung mit unseren ausländischen Kollegen. Wir installieren einen Projektmanager in Deutschland, der als Ansprechpartner und Koordinator für die Umsetzung zuständig ist.

Können Sie uns noch etwas zur Größenordnung der Unternehmen erzählen, die die BNP Paribas Factor betreut? Ab welcher Größe macht eine Zusammenarbeit mit Ihnen Sinn?

Dies hängt durchaus von den eingebundenen Ländern und der jeweiligen lokalen Factoring-Lösung ab. Als Zielgröße sollte der lokale Umsatz der eingebundenen Gesellschaften mindestens zwischen 5 bis 10 Millionen Euro liegen. Es gilt jedoch die Einzelfallbetrachtung und wir besprechen mit den Unternehmen auch davon abweichende Größenordnungen.

Können Kunden auch Lösungen für Tochtergesellschaften in Amerika und Asien erhalten?

Wir können innerhalb der BNP Paribas Gruppe auch Kunden in diesen Märkten begleiten. Jedoch beschränkt sich dies auf Unternehmen, die bereits eine Kundenbeziehung zur BNP Paribas Bank haben oder sich aufgrund ihrer Größenordnung und Internationalität für eine Zusammenarbeit mit der BNP Paribas Bank eignen.

Was unterscheidet Sie von Ihren Konkurrenten, vor allem in Bezug auf Multi-Local-Lösungen?

BNP Paribas Factor ist die größte Factoring-Gruppe in Europa. Multi-Local ist ein USP für uns. Wir können so gut wie überall in Europa Factoring-Lösungen mit lokalen BNP Paribas Gesellschaften

anbieten. So betreuen wir zum Beispiel Österreich und die Schweiz aus Deutschland heraus. Die kompletten Nordics – also Schweden, Finnland und Norwegen – werden aus Dänemark mit betreut. Dabei gehört BNP Paribas Factor in allen vertretenen Ländern zu den führenden Factoring-Gesellschaften. Und darauf sind wir sehr stolz.