

Interview mit Großkunden-Experte Thomas Buscher



„Die Working-Capital-Optimierung steht für viele Großunternehmen im Fokus. Factoring-Lösungen können einen wesentlichen Teil dazu beitragen. Unsere Aufgabe ist es, die Ziele unserer Kunden mit individueller Beratung zu unterstützen.“



Thomas Buscher
Corporate Sales Manager

Quote 

Thomas Buscher ist als Corporate Sales Manager Experte für Großunternehmen und arbeitet seit über 13 Jahren bei der BNP Paribas Factor GmbH.

Herr Buscher, Sie betreuen bei der BNP Paribas Factor hauptsächlich Großunternehmen. Warum nehmen millionenschwere Unternehmen Factoring in Anspruch?

Primär, um ihr Working Capital zu optimieren und eine Bilanzverkürzung zu erreichen. Das ist unter anderem auch mit Reverse-Factoring möglich, das Großunternehmen gerne in Anspruch nehmen. Bei dieser Factoring-Lösung werden die Lieferanten des Kunden in das Factoring eingebunden. Der Kunde vereinbart eine Zahlungszielverlängerung mit seinem Lieferanten und wir kaufen diese Lieferantenverbindlichkeiten an. Dadurch erhöht sich der Liquiditätsspielraum.

Was ist mit der Finanzierungsmöglichkeit?

Viele Großunternehmen, die Interesse an einem non-recourse Factoring* haben, weisen eine gute Bonität auf. Daher ist Factoring dort als Finanzierungsmöglichkeit erst einmal zweitrangig. Allerdings leben wir in unsicheren Zeiten, und die Sorge um einen Konjunkturunbruch ist groß. Das machen wir unter anderem daran fest, dass wir ein hohes Interesse aus dem Automotive-Sektor an unseren Factoring-Lösungen verzeichnen, der von einem Wirtschaftseinbruch besonders betroffen wäre. Die Unternehmen kümmern sich schon jetzt um alternative Finanzierungsmethoden, um widerstandsfähiger gegen eine mögliche Krise zu sein. Factoring als Finanzierungsmethode gehört hier definitiv dazu.

Welche Factoring-Services werden am meisten in Anspruch genommen?

Neben Reverse-Factoring machen große Unternehmen oft auch vom stillen Inhouse-Verfahren Gebrauch – das heißt, dass die Debitoren nicht über den Forderungsverkauf informiert werden. Sehr oft haben die großen gut bewerteten Unternehmen den Wunsch, einen Saldenabgleich durchzuführen. Bei dieser Factoring-Variante gibt es keinen Zugriff auf den Zahlungsstrom durch abgetretene Geldeingangskonten, auf welche die Debitoren Ihre Zahlungen leisten, sondern es werden lediglich die Salden miteinander abgeglichen. Zu Beginn kaufen wir die Forderungen an und leisten die Kaufpreiszahlung für die angekauften Forderungen. Sofern beim nächsten Datentransfer beziehungsweise der Forderungsweiterleitung ein höherer Debitoren-Forderungsbetrag besteht, wird der erhöhte Differenzbetrag an den Kunden geleistet. Sollte der Forderungsbetrag niedriger ausfallen, würden wir die Differenz vom Kunden über eine Zahlung - in der Regel per Lastschriftverfahren - erhalten.

Full-Service-Factoring wird von Großkunden eher weniger genutzt, da sie ihr Debitorenmanagement gerne selbst in die Hand nehmen. Allerdings kommt das Full-Service-Factoring oft bei Sonderlösungen zum Einsatz.

Wie sieht Ihr Kunden-Klientel generell aus?

Wir betreuen ein breit gestreutes Portfolio von Großkunden – ab 250 Millionen Euro Jahresumsatz – aus allen Sektoren, die oft auch international ansässig sind. Für diese Kunden ist es wichtig, dass die Forderungen dank des non-recourse Factorings nicht mehr Teil ihrer Bilanz sind und das Zahlungsausfallrisiko auf uns übergeht, egal, in welchem Land die Forderungen zustande gekommen sind. Über HGB, IFRS oder US-GAAP - wir decken alle Bilanzierungsarten ab. Die Herausforderung stellen dabei die unterschiedlichsten Anforderungen durch die Wirtschaftsprüfer dar. Ein Wirtschaftsprüfer im südländischen Bereich bewertet das Risiko später Zahlungen zum Beispiel anders als Wirtschaftsprüfer in nördlichen Ländern. Zwar haben alle Wirtschaftsprüfer die gleichen Kriterien, setzen aber durchaus unterschiedliche Schwerpunkte.

Wie laufen die Prozesse bei Ihnen ab, wenn ein Kunde zu Ihnen an Board kommt?

Bei einem ersten Termin stecken wir mit dem Kunden seine Ziele ab, zum Beispiel, wieviel zusätzliche Liquidität durch das Factoring generiert oder in welchem Grad die Working-Capital- oder Bilanzoptimierung erzielt werden soll. Wir schauen uns an, in welchem Land bei welchen Debitoren die Forderungen entstehen, entscheiden, welche Forderungen von uns angekauft werden und legen eine gemeinsame Struktur fest, die im beiderseitigen Interesse möglichst einfach zu bedienen ist.

Im nächsten Schritt stellen wir einen Antrag und führen die Genehmigung herbei. Danach erläutern wir dem Kunden das Vertragswerk und die sich daraus ergebenden Abläufe im Tagesgeschäft. Des Weiteren erfolgt eine Abstimmung mit einem externen oder internen Anwalt und dem Wirtschaftsprüfer des Kunden, bei der eventuelle Anpassungswünsche zum Vertragswerk vorgenommen werden. Nach der Einigung erfolgt schließlich die Umsetzung. Die Forderungsdaten kommen per IT-Schnittstelle zu uns.

Welche Vorteile kann ein Großkunde in der Zusammenarbeit mit BNP Paribas Factor erwarten?

Die BNP Paribas Gruppe hat weltweit einen guten Ruf und verfügt über genügend Liquidität. Unsere gute Bonität als Bankengruppe weist uns als verlässlicher Partner aus, der auch mal stärkeren

konjunkturellen Gegenwinden standhalten kann. Zudem schauen wir nicht nur auf die Bonität von Unternehmen, sondern bewerten unter anderem auch die Werthaltigkeit der Forderungen. Damit werfen wir einen umfassenderen Blick auf Unternehmen als eine klassische Bank.

Auch nicht außer Acht zu lassen ist, dass wir sehr viel Erfahrung in der Betreuung von internationalen Großunternehmen aller Branchen vorweisen können. Wir wissen, wo Besonderheiten liegen und wie diese Herausforderungen angegangen werden müssen – und jedes Jahr lernen wir dank unserer abwechslungsreichen Kunden noch mehr dazu.

* Beim non-recourse Factoring handelt es sich um „echtes“ Factoring, bei dem das Factoring-Unternehmen beim Forderungsankauf auch das Ausfallrisiko der Forderung übernimmt.