

# Wachstumschancen des Factorings im Bereich Bauleistungen

## Branchenspezifische Besonderheiten

CHRISTINA FLEISCHMANN

Der Ankauf von Rechnungen nach der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen geht mit hohem Personalaufwand einher und birgt besondere Risiken. Bei Beachtung diverser aus der Erfahrung in dieser Branche resultierenden Kriterien lässt sich jedoch auch für das Handwerk und Bauhandwerk ein attraktives Factoring-Angebot schnüren.

Der Factoring-Markt konnte über die letzten Jahre kontinuierlich ein sehr erfreuliches Marktwachstum im doppelten Prozentbereich ausweisen. In seiner Pressemeldung zu den Branchenzahlen des ersten Halbjahres 2012 meldet der Deutsche Factoring-Verband nur noch ein Umsatzwachstum um 2,7 Prozent. Ein Halbjahresergebnis, das unter anderem dem abgekühlten deutschen Wirtschaftszuwachs geschuldet ist. Gravierend innerhalb der Marktbetrachtung ist der Rückgang in den Bereichen Import- und Export-Factoring. Doch trotz dieser Entwicklung birgt der Markt noch erhebliche Wachstumsmöglichkeiten, welche die Branche nur sehr verhalten aufgreift. Einen wichtigen Bereich bilden hier sicherlich diejenigen Unternehmen, die ihre Rechnungen gemäß der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, kurz VOB, oder anderweitiger Regelungen zur Abschlagszahlung erstellen.

### Wachstumsmöglichkeiten

Die Betrachtung dieses Marktsegmentes erweist sich von zwei Seiten sinnvoll: Zunächst, indem der Markt als solcher mit seinen Wachstumschancen betrachtet wird, in einem weiteren Schritt die Besonderheiten und Risiken, die der Ankauf von

Rechnungen entsprechend der Vorgaben nach VOB für den Factor birgt, sowie entsprechende Lösungsansätze. Eine Identifikation von Wachstumspotenzialen beruht auf der Betrachtung mehrerer Indikatoren. Um das Reservoir des Gesamtmarktes einzuschätzen, lohnt sich der Blick auf die Factoring-Quote. Vor allem interessant ist dies in einem Vergleich einzelner europäischer Volkswirtschaften.

Für Deutschland liegt dieser Anteil bei 5,98 Prozent. Andere europäische Volkswirtschaften können einen weit höheren Anteil ausweisen. So liegt beispielsweise Großbritannien an der unangefochtenen Spitze mit 14,68 Prozent, gefolgt von Spanien und Irland mit jeweils 11,5 Prozent und Italien mit 11,16 Prozent.<sup>1)</sup> Diesen Zahlen folgend kann man auch in Deutschland von einem weiteren Marktwachstum ausgehen. Factoring kann in der aktuellen Ausprägung, abhängig von seinen Wurzeln, im angloamerikanischen Wirtschaftsumfeld einen weit höheren Bekanntheitsgrad nutzen als in Deutschland. Dieser Vorsprung baut sich nur sehr langsam ab, jedoch rückt Factoring, auch der globalisierten Wirtschaft ge-

- 1) EU Federation Factoring & Commercial Finance. EUF STATISTICS 30 June 2012, www.euf.eu.com
- 2) Inlandsproduktberechnung Stand 23. August 2012: www.destatis.de

schuldet, in der Wahrnehmung stärker ins Blickfeld.

### Branchenbetrachtung

Das Ziel, eine annähernde Factoring-Quote in Deutschland zu realisieren, wie sie in anderen europäischen Volkswirtschaften bereits existiert, bedingt eine genauere Branchenbetrachtung. Als Schwerpunktbereiche, die Factoring nutzen, nennt der Deutsche Factoring-Verband in den Spitzenpositionen den Handel und die Handelsvermittlung, Dienstleistungen und das Ernährungs-gewerbe. Diejenige Branche jedoch, die in Deutschland mit 607,44 Milliarden Euro<sup>2)</sup> den höchsten Anteil an der Bruttowertschöpfung erreicht, das produzierende Gewerbe ohne Baugewerbe, folgt erst auf den weiteren Plätzen.

### DIE AUTORIN:

Christina Fleischmann,  
Landau an der Isar,

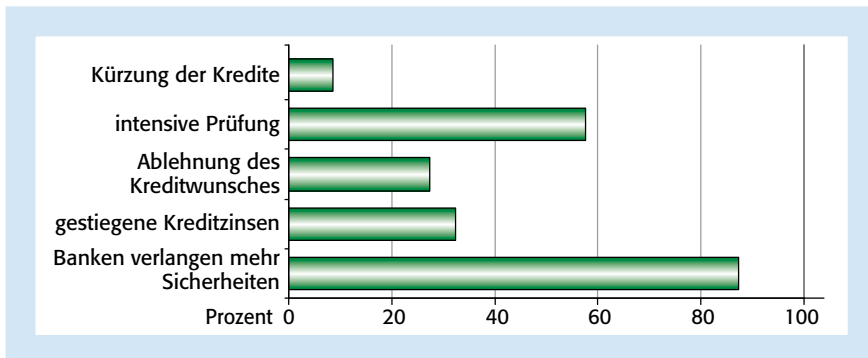
ist Geschäftsführerin der TEBA Kreditbank GmbH & Co. KG, und seit 2002 für den Markt Factoring und Konsumentenkredite zuständig. Zuvor war die gelernte Bankkauffrau nach Abschluss ihres berufsbegleitenden Betriebswirtschaftsstudiums an der Fernuniversität Hagen ebenda als Prokuristin tätig. In der Bayerischen Landesbank München erlernte sie den Beruf der Bankkauffrau und war mit Wohnbau-, Unternehmens-, Kommunal- und Staatsfinanzierungen betraut.



E-Mail:

[christina.fleischmann@teba-kreditbank.de](mailto:christina.fleischmann@teba-kreditbank.de)

Abbildung 1: Situation im Handwerk bei Kreditanfragen



Quelle: Untersuchung der Creditreform Wirtschaftsforschung: Wirtschaftslage im Handwerk, Frühjahr 2012

Ebenso interessant wie auffällig ist ein direkter Vergleich der Bruttowertschöpfung von zwei Branchen: Auf der einen Seite die der nicht öffentlichen Dienstleister, auf der anderen Seite das Baugewerbe. Beide Branchen weisen über die letzten drei Jahre ein kontinuierliches Wachstum aus. Die Bruttowertschöpfung der nicht öffentlichen Dienstleister stieg von 100,81 Milliarden Euro im Jahr 2009 auf 102,61 Milliarden Euro im Jahr 2011. Noch positiver stellt sich die Entwicklung des Baugewerbes dar; der 2009 erreichten Bruttowertschöpfung von 93,35 Milliarden Euro steht 2011 eine Bruttowertschöpfung von 106,05 Milliarden Euro gegenüber.<sup>3)</sup>

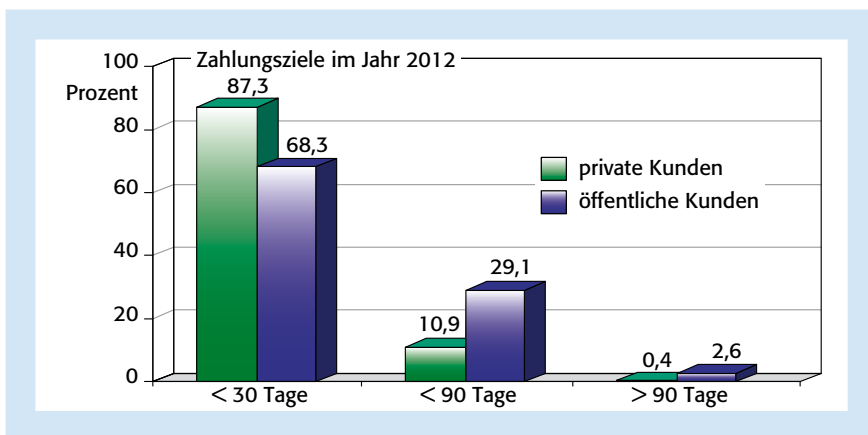
Während Dienstleistungen im Factoring-Markt bei den Schwerpunktbereichen eine Spitzenposition einnehmen, besteht für das Baugewerbe

nahezu kein Factoring-Angebot. In der Auflistung des Deutschen Factoring-Verbandes „Wer factort was“<sup>4)</sup> geben lediglich drei der im Verband organisierten Institute an, Rechnungen des Handwerks und des Bauhandwerks anzukaufen. Allein aufgrund der Marktzahlen müsste das Baugewerbe ein interessanter Zielmarkt für das Angebot von Factoring-Leistungen sein.

### Das Baugewerbe

Eine genauere Betrachtung der Situation im Handwerk beziehungsweise Bauhandwerk zeigt: Factoring kann auch hier eine wichtige Alternative zu den klassischen Finanzierungen darstellen. Unternehmen des Handwerks mit Kreditbedarf unterliegen einer intensiveren Prüfung und müssen zunehmend mehr Sicherheiten

Abbildung 2: Vereinbarte Zahlungsziele im Handwerk



Quelle: Untersuchung der Creditreform Wirtschaftsforschung: Wirtschaftslage im Handwerk, Frühjahr 2012

ten vorweisen (Abbildung 1). Neben den gewachsenen Anforderungen bei der Kreditvergabe gibt es zwei weitere Punkte, die den Einsatz von Factoring für das Handwerk interessant machen:

- ▶ Zunehmend längere Zahlungsziele und die
- ▶ Forderungsverluste.

Die vereinbarten Zahlungsziele bei Aufträgen der öffentlichen Hand liegen zu 2,6 Prozent bereits bei mehr als 90 Tagen (Abbildung 2). Der Forderungsverlust im Handwerk liegt für 40,7 Prozent der Unternehmen bei bis zu einem Prozent des Umsatzes, bei 15,5 Prozent der Unternehmen macht der Forderungsverlust jedoch über ein Prozent des Umsatzes aus (Abbildung 3, Seite 7).

### Besonderheiten

Aus der Marktbetrachtung lässt sich also schließen: Das verarbeitende Gewerbe, hier besonders das Handwerk und auch das Baugewerbe, bieten sehr interessante Möglichkeiten für Factoring. Weshalb dieses Potenzial trotzdem nur wenige Anbieter nutzen, liegt wohl an den Besonderheiten der Vertragsschlüsse nach VOB/B. Die „Allgemeinen Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen (VOB/B)“ ermöglichen eine Regelung für das Bauvertragsrecht, da das deutsche Zivilrecht diese nicht weiter spezifiziert. Das Handwerk und Bauhandwerk erstellt nicht ausschließlich, aber sehr oft Rechnungen gemäß VOB/B, denn alle öffentlichen Auftraggeber sind in ihrer Vertragsvergabe an die Anwendung der VOB/B gebunden. Eine Praxis, die ebenfalls bei privaten Bauvorhaben zum Einsatz kommt.

Beim Ankauf von nach VOB erstellten Rechnungen ergeben sich verschiedene zu lösende Aufgaben. Bereits vor der Abnahme werden Abschlagsrechnungen gestellt die der

3) Ebenda.

4) [www.factoring.de/downloads/wfw](http://www.factoring.de/downloads/wfw)

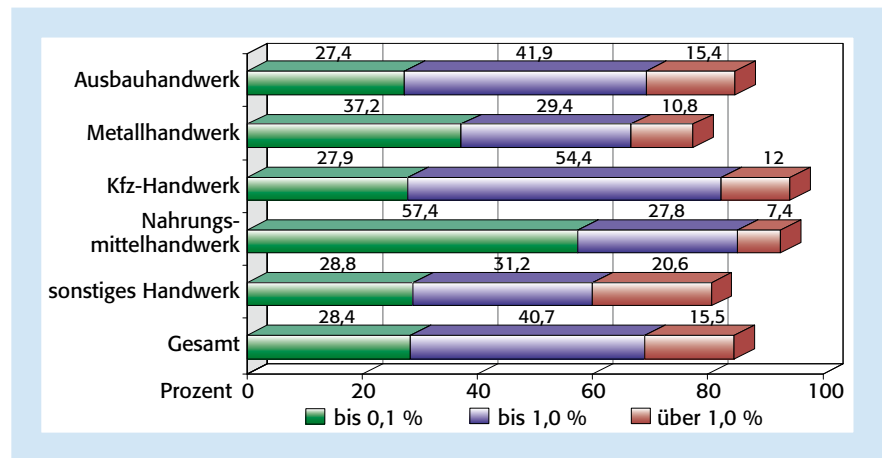
Factor ankauft. Das Erfüllungsstadium wird aber erst mit der Abnahme beendet, danach beginnt das Stadium der Abrechnung und Gewährleistung, und die Frist für die Verjährung der Mängelansprüche beginnt. Die Abnahme führt zu einer Umkehrung der Beweislast: Der Auftragnehmer muss die Mangelfreiheit seiner Leistung beweisen, danach der Auftraggeber das Vorliegen von Mängeln.

Abschlagsrechnungen können unabhängig von einer Abnahme oder Teilabnahme gestellt werden. Für den Factor birgt der Ankauf das Risiko der Mängelbehauptung. Die Wahrscheinlichkeit ist sehr hoch, dass ein Auftraggeber Mängel und entsprechende Einbehalte geltend macht: So hat das Institut für Bauforschung e.V. gemeinsam mit dem Bauherren-Schutzbund e.V. eine Analyse der von ihnen begleiteten Bauprojekte erstellt. Bei den dabei untersuchten 100 Neubauvorhaben kamen insgesamt 1829 Mängel im Baufortschritt zum Vorschein<sup>5)</sup>, und diejenigen, die zum Zeitpunkt der Schlussabnahme bestanden, sind darin nicht enthalten; sie wurden gesondert betrachtet.

### Risiken ausschließen

Verschiedene Instrumentarien lassen sich zur Risikominimierung ein-

Abbildung 3: Anteil des Forderungsverlustes am Gesamtumsatz im Handwerk



Quelle: Untersuchung der Creditreform Wirtschaftsforschung: Wirtschaftslage im Handwerk, Frühjahr 2012

setzen. Dazu gilt es, vertragliche Regelungen zu treffen, die auch in der Praxis im Gespräch mit dem möglichen Factoring-Partner plausibel dargestellt werden können. Die Möglichkeit, in diesem hochsensiblen Feld zu agieren, besteht nur dann, wenn für beide Vertragspartner eindeutig geregelt ist, nach welchen Kriterien ein Ankauf von Rechnungen aus Leistungen beispielsweise nach VOB erfolgt. Die Vertragsgestaltung muss die Frage der Mängelbehauptung und Gewährleistung gleichermaßen berücksichtigen, da für alle möglichen Szenarien eine eigene Betrachtung und Einschätzung notwendig ist.

Der Ankauf von Rechnungen nach VOB ist mit einem hohen personellen Aufwand verbunden und birgt besondere Risiken. Unter Beachtung diverser, aus der Erfahrung in dieser Branche resultierenden Kriterien kann jedoch auch dem Handwerk und Bauhandwerk, welches bei der Kreditaufnahme mit höheren Auflagen belegt wird, ein attraktives Factoring-Angebot unterbreitet werden. ◀

5) Bauqualität beim Neubau von Ein- und Zweifamilienhäusern. „Analyse baubegleitender Qualitätskontrollen unabhängiger Bauherrenberater des BSB“, Institut für Bauforschung e.V., Hannover 2011/2012, S. 8.

## BERATUNG FÜR FACTORING-UNTERNEHMEN

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

Wir sind ein anerkanntes Beratungsunternehmen für Factoringgesellschaften. Die langjährigen Branchen-Erfahrungen als Geschäftsführer, COO und CIO bürgen für professionelle und in der Praxis überzeugende Beratungsleistungen und Innen-Revisions-Prüfungen.

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, Factoring-Organisation, Strategien, Prozessmanagement, Re-Organisation, IT-Management, Mitarbeiterausbildung oder um z. B. den Komplettaufbau eines Factoringunternehmens u. v. m.

**Solutions** speziell für Factoring:

- externe „Innen-Revision“
- Factoring-Betrugserkennungs-, Risiko- und Portfolioanalyse-Software incl. Scoring/Rating und Alert-Management (MaRisk)
- Datenschutzberatung und Stellung von Datenschutzbeauftragten (extern gem BDSG)
- 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