



Europäische Kommission  
Europäischer Sozialfonds  
INVESTITION IN IHRE ZUKUNFT

## Veranstaltung:

Unternehmensfinanzierung für KMU Soft Facts und ihr Einfluss auf die Verbesserung der Bankbeziehungen von Unternehmen / Factoring

## Termin/Ort:

01.07.2008 in Merseburg

## Veranstalter:

- Amt für Wirtschaftsförderung Saalekreis      Herr Uwe Lehmann  
Leiter des Amtes für Wirtschaftsförderung  
Saalekreis
- Netzwerkprojekt NETWORK-KMU      Herr Mario Walter  
Teamleiter, QFC GmbH Halle

## Referenten:

- Herr Prof. Dr. Walter Langhammer      Unternehmensberater, Halle
- Herr Holger Heyer      Niederlassungsleiter, Dresdner Factoring AG,  
Niederlassung Mitte
- Herr Mario Walter      Teamleiter, QFC GmbH, Halle

In Vertretung für Herrn Lehmann begrüßte Frau Zanner vom Amt für Wirtschaftsförderung des Landkreises Saalekreis die Anwesenden zur Auftaktveranstaltung einer Workshopreihe mit dem Netzwerkprojekt NETWORK-KMU. Nach seiner Begrüßung der Anwesenden wies Herr Walter darauf hin, dass die heutige Veranstaltung eine Premiere für die Zusammenarbeit des Projektes NETWORK-KMU mit der Wirtschaftsförderung Saalekreis ist.

Bei den Fachthemen des Workshops referierte zuerst Herr Prof. Dr. Langhammer zum Thema „Ihr Unternehmen im Bild der Banken – die sogenannten „Weichen Faktoren“ der Bewertung“. Zu Anfang erläuterte er die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Kreditvergabe der Banken, die mit dem Kreditwesengesetz KWG, Basel II und MAK-Regelungen von 2002. Durch die Gesetze und Regelungen werden den Bankmitarbeitern für Kreditvergaben an Unternehmen reduzierte Entscheidungsmöglichkeiten eingeräumt. Umfang und Tiefe der Regulative der Banken bei Kreditvergaben sind gewachsen. Im weiteren Verlauf ging er speziell auf die weichen Faktoren der Bonitätsbewertung ein. Die sogenannten „Soft facts“ machen ca. 50% im Rating aus, die restlichen ca. 50 % kommen aus den „Hard facts“. Zu den Komplexen der weichen Faktoren gehören: Lage der Branche, Entwicklung des Marktes, Produkte, Einordnung in Markt und Wettbewerb, Management, Organisation und Finanzgebaren des Unternehmens. Die Ermittlung bzw. „Erfragung“ der Daten für den internen Ratingansatz der Banken ist jeweils spezifisch, die Inhalte sind letztlich weitgehend dieselben. Durch Systematisierung/Schematisierung wird heute alles erfasst, auch Dinge die eventuell im Einzelfall nicht relevant und kaum sinnvoll zu beantworten sind – aber es ist auch denkbar, dass Besonderheiten nicht erfasst werden.

Prof. Dr. Langhammer zeigte damit die beiden bedeutenden Faktoren auf: die Bankverantwortlichen sind inzwischen an einen relativ starren Rahmen gebunden und haben nur geringe Spielräume, zum anderen ist es notwendig schon sehr langfristig auf die Fragen der Banken Antworten bzw. nachprüfbar Handlungen des Unternehmens vorzubereiten um zu dem gewünschten Erfolg zu kommen. Seinen Vortrag ergänzte er mit Beispielen und praktischen Erfahrungen bei der Begleitung von Finanzierungen im Bereich kleiner und mittelständischer Unternehmen, sowie der gezielten Einflussnahme auf die Außendarstellung der Unternehmen.



v. l. n. r. Prof. Dr. Langhammer, Herr Heyer, Frau Zanner

In seinem Vortrag informierte Herr Heyer zum Factoring – einer sinnvollen Finanzierungsalternative für KMU. Eingangs stellte er kurz sein Unternehmen, die Dresdner Factoring AG vor und erläuterte im Anschluss das Factoring-Verfahren. Factoring ist der fortlaufende Forderungsankauf aus den Warenlieferungen und Dienstleistungen i.d.R. gegenüber Mehrfachabnehmern und Übernahme des Forderungsausfallrisikos. Zu den Dienstleistungen gehören u.a. Bonitätsprüfungen, Forderungsmanagement sowie Debitorenbuchhaltung inklusive Mahnwesen. Zwei bis vier Tage nach Rechnungseingang beim Factor erhält der Factoringkunde zwischen 70-90% der Rechnungssumme zur sofortigen Bezahlung seiner Verbindlichkeiten. Damit entfallen eine Reihe von bisher erforderlichen betrieblichen Aufwendungen, wie z.B. permanente Bonitätsprüfung der Kunden, Mahnwesen etc. Im jeweiligen Einzelfall ist zu prüfen, ob die Kosten, die der Factor verursacht, sich mit den Einsparungspotentialen des Kunden decken lassen.

Herr Walter stellte im Anschluss ausführlich die Landesinitiative NETWORK-KMU vor und erläuterte Ziele, Leistungsspektrum und mögliche Hilfestellungen durch das Projekt.

Im Anschluss an den Vortragsteil konnten die Unternehmer, wie gewohnt, in lockerer Runde mit den Referenten sie interessierende Fragen besprechen, sich weitere konkrete Hinweise und Empfehlungen holen und einzelne Problempunkte vertiefen. Diese Gelegenheit wurde gern in Anspruch genommen.

**Die Veranstaltung wurde aus Mitteln des Operationellen Programms des Europäischen Sozialfonds und des Landes Sachsen-Anhalt gefördert.**