

Viele Betriebe subventionieren ihre Auftraggeber

rationell reinigen № 12, Dezember 2005

"Revolvierende Finanzoptimierung" nennt der Insiderjargon eine Zahlungspraxis, die in immer mehr Betrieben ihr Unwesen treibt. Dabei werden fällige Rechnungen mit Mängelrügen abgewiesen, um einen Forderungsverzicht oder zumindest einen Zahlungsaufschub zu erreichen. Diese Praxis hält nun auch in der Gebäudereinigerbranche Einzug.

Die Preise im Reinigungsgewerbe bewegen sich nur in eine Richtung - nach unten", sagt Jan F.* Der Geschäftsführer eines Reinigungsservices aus Nürnberg ist seit 16 Jahren im Geschäft und hat sich auf die Säuberung von Sonnenschutzsystemen spezialisiert. "Da sind die Preise stabil geblieben." Und die Kunden zahlen - allerdings nicht pünktlich. Das offizielle Zahlungsziel für seine Klientel lautet zwar 10 Tage, doch die meisten zahlen erst nach vier Wochen. Über Liquiditätsengpässe kann F. nicht klagen.

Und es werde immer wieder nach Reklamationsgründen gesucht, um die Rechnung zu kürzen. Diese Erfahrung teilt Jan F. mit vielen anderen kleineren und mittleren Betrieben. Als Finanzierungsinstrument nimmt sein Unternehmen einen "normalen Kontokorrent" in Anspruch.

Unbegründete Mängel

Nach einer repräsentativen Studie von Euler-Hermes Kreditversicherungs-AG und Marktforschungsinstitut Psychonomics AG werden Mängel in unbegründeten Fällen geltend gemacht, um Zahlungen systematisch zu verzögern und darauf zu hoffen, dass der Auftragnehmer auf Teile seiner Forderungen verzichtet.

Mit Erfolg, Experten berichten sogar davon, dass Unternehmen Forderungen freiwillig fallen lassen oder schon zufrieden sind, wenn sie die Hälfte der Forderungen bekommen, um sich die Sachverständigen zu sparen.

Jan F. macht dabei nicht mit: Sein Unternehmen verzeichnet etwa 1000 Euro Ausfall im Jahr und er klagt diese Summe ein, denn "wir unterstützen nicht, dass manche Kunden darauf abzielen, die Rechnungen zu kürzen."

Dennoch: Die Verzögerungstaktik der Auftraggeber - in Großkonzernen "revolvierende Finanzoptimierung" genannt - beginnt im Mittelstand Schule zu machen.

David C.* aus Hamburg rekrutiert seine Kunden aus dem Mittelstand. "Es gibt ein paar Kunden mit 14 Tagen Verzug", berichtet der Gebäudereiniger. Erste Warnhinweise wie diese werden laut Experten jedoch nicht als Bedrohung wahrgenommen. "Viele Betriebe beginnen erst bei Liquiditätsmangel von einer Krise zu sprechen, tatsächlich befinden sie sich im Endstadium", berichtet Marion Freese, Finanzierungsberaterin der Bankverein Werther AG.

Im Kontext von Basel II wirbt der Bundesverband privater Banken beim Mittelstand um den Einsatz von alternativen Finanzierungsmitteln wie Factoring. "Die zusätzliche Liquidität durch Factoring kann dazu genutzt werden, den Kontokorrent zu reduzieren", sagt Klaus-Martin Kesper, Leiter Firmenkundengeschäft Fortis Bank Deutschland. Beim Factoring übernimmt der Factor die Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen. Das Unternehmen erhält dafür 80 Prozent des Außenstandes sofort, die restlichen 20 Prozent verbleiben bis zur Zahlung des Kunden beim Factor als Sicherheitseinbehalt.

"Die Freisetzung gebundener Liquidität ist der kürzeste Weg, den Cashflow zu verbessern", erläutert Thomas Frericks, Geschäftsführer von EKF Finanz Frankfurt.

Investieren in eigene Substanz

Da das Reinigungsgewerbe stark fragmentiert ist und viele Betriebe als GmbH "nur" 25 000 Euro als Eigenkapital vorhalten, fehlt es häufig an Kapital für Investitionen. Bessere Margen lassen sich jedoch nur über Qualität erzielen. Ein Beispiel: Um Ausgaben zu reduzieren, setzen Auftraggeber immer wieder auf die so genannte Sichtreinigung. Für die Betriebe bedeutet dies unterm Strich höhere Aufwendungen zur Qualifizierung ihrer Mitarbeiter. Stattdessen subventionieren viele Betriebe ihre säumigen Auftraggeber. Diese Subventionierung bezahlen sie mit einer permanent schlechten Bilanz. Für einen monatlichen Außenstand von nur 35 000 Euro betragen die Aufwendungen bei einem Zinssatz von acht Prozent 2 800 Euro jährlich. Die Zinsaufwendungen reduzieren bei sehr geringen Margen in der Branche den Gewinn dabei häufig auf Null.

Cashflowstarke Unternehmen willkommen

"Gegen eine relativ geringe Risikoprämie sichert sich das Unternehmen zudem gegen Forderungsausfälle ab. Diese Form des Bilanzschutzes ist bei der derzeitigen Wirtschaftslage ein unschätzbare Wettbewerbsvorteil", betont EKF-Geschäftsführer Thomas Frericks, "denn er bewahrt davor, Aufträge für jeden Preis annehmen zu müssen, um Ausfälle zu kompensieren."

(* Name geändert)