

# Liquide bleiben mit Factoring

## Blechbearbeiter sichert Zahlungsziele

Das Unternehmen ms Blechtechnologie steht regelmäßig vor der Aufgabe, wie sich lange Zahlungsziele mit anspruchsvollen Vorleistungen unter einen Hut bringen lassen. Eine Lösung fand der Betrieb im sogenannten Factoring. Der Ansatz ist mehr als eine reine Finanzierungsmethode.



Manuel Klusik, Geschäftsführer der ms Blechtechnologie.

Der Komplettanbieter für die Metallverarbeitung und die Oberflächenbehandlung aus Gerstetten-Dettingen in der Nähe von Ulm wurde 1998 gegründet und beschäftigt heute 65 Mitarbeitende. Diese fertigen Rohrleitungen, Gehäuse und Kabinen, Kurzrohre, Maschinenverkleidungen, Trichter, Auffangwannen und mehr. Die Kunden von ms Blechtechnologie lassen sich im Industriesektor verorten. Wird der Blick spezifischer, entstammen sie Branchen wie dem Maschinen- und Anlagenbau, dem Gehäuse- oder Fahrzeugbau sowie dem Apparate- und Behälterbau.

„Bei allem, was wir fertigen, legen wir Wert auf eine hohe interne Wertschöpfungstiefe. Das heißt: Vom einfachen Laserteil bis hin zur komplexen Schweißbaugruppe inklusive Oberflächenbehandlung bekommen Kunden von uns alles aus einer Hand. Das verschafft ihnen eine krisensichere Lieferkette und Zuverlässigkeit bei gleichbleibenden Qualitätsstandards“, sagt Manuel Klusik, Geschäftsführer von ms Blechtechnologie. Der Komplettanbieter aus Baden-Württemberg setzt deshalb neben einem modernen Maschinenpark auf eine hauseigene Entwicklung und einen eigenen Prototypenbau.

### Zahlungsziele oft zentrale Hürde

Um seine Angebotsvielfalt zu gewährleisten, hatte das Unternehmen bereits 2008 in eine eigene Pulverbeschichtungsanlage investiert und im letzten Jahr noch eine zweite derartige Anlage angeschafft. Auch die gesamte Gebäudeinfrastruktur wurde 2019 und 2021 modernisiert. Dabei wurde ein zeitgemäßes, nachhaltiges Energie- sowie Heizungskonzept für eine CO<sub>2</sub>-neutrale Fertigung implementiert. „Aktuell erweitern wir uns. So haben wir 2023 unsere Produktionsfläche noch einmal verdoppelt und in eine Kombi-Laseranlage zur 3D-Rohrbearbeitung investiert“, erklärt Manuel Klusik.

Solche Erweiterungen, Aufstockungen und Modernisierungen verlangen eine stringente und vorausschauende Finanz- und Investitionsplanung. Denn die Ausgangslage, was Zahlungsverhalten und gewohnte Zahlungsfristen der einzelnen Kundenbereiche angeht, ist komplex. „Die Hauptschwierigkeit für uns sind die von Branche zu Branche sehr schwankenden Zahlungsziele, die erwartet werden. In unserem Segment der verarbeitenden Industrie sind wir hohen Vorleistungen in Form von Material oder anderen Ressourcen wie Personal und Energie ausgesetzt. Das bindet enorm viel Kapital und auch die Bindungsdauer bis zur Rechnungsstellung wird je nach Auftragsvolumen immer größer“, beschreibt der Geschäftsführer die Situation. Das Liquiditätsmanagement musste angesichts dieser Anforderungen angepasst werden. Deshalb kamen die Verantwortlichen im Unternehmen bereits früh darauf, die Verfügbarkeit von Mitteln mit der Finanzierungsmethode Factoring zu verbessern. Adelheid Wolf, Geschäftsführerin des Factoring-Partners adesion, erklärt das Prinzip dahinter: „Beim Factoring verkauft ein Betrieb wie ms Blechtechnologie regelmäßig offene Forderungen nach der Rechnungsstellung an uns und erhält dafür bis zu 90 Prozent des offenen Betrags sofort. Die restlichen zehn Prozent werden überwiesen, sobald der Kunde des Betriebs die Forderung bei uns beglichen hat.“

### Liquidität und leichtere Organisation

Der Finanzierungsansatz ist mit der klassischen Bankfinanzierung kaum zu vergleichen: Statt einer Kreditvergabe findet eine Bevorschussung der ohnehin erwirtschafteten Umsätze statt. Dafür fallen Factoring-Gebühren und Zinsen an. Erstere für die Dienstleistung an sich und Letztere je nach Länge des Zahlungsziels. Zudem reicht beim Factoring die abgetretene Forderung in der Regel als Sicherheit. Banken verlangen hingegen oft umfassende dingliche Besicherungen für einen Kredit.

„Wir haben uns für Factoring entschieden, weil es unsere Liquiditätssituation verbessert. So können wir auf verlässliche Zahlungseingänge bereits am Tag der Auslieferung bauen. Das ist dringend notwendig, da wir permanent Arbeitskapital benötigen, um für die nächsten Projekte wieder in Vorleistung zu gehen. Mit Factoring können wir das gewährleisten und den Kunden trotzdem die Zahlungsziele bieten, die sie von uns erwarten“, so Manuel Klusik.

### Was ist Full-Service-Factoring

ms Blechtechnologie nutzt das sogenannte Full-Service-Factoring. Das sorgt neben freien Mitteln für ein verbessertes Risikomanage-



ms Blechtechnologie aus Gerstetten-Dettingen arbeitet als Zulieferer für Firmen des Anlagenbaus.

ment und ein verlässliches Mahnwesen und Reporting – ohne dem Unternehmen aus Gerstetten-Dettingen zusätzlichen Personalaufwand zu verursachen. Noch einmal Adelheid Wolf: „Im Rahmen des Full-Service ist der Factoring-Nutzer auch vor Zahlungsausfällen geschützt. Das Risiko geht mit dem Kauf der Forderung auf uns über. Im Klartext heißt das: Kann ein Abnehmer eine Forderung einmal nicht begleichen, dann springt die Warenkreditversicherung ein und erstattet die ausstehende Summe. Das Unternehmen erhält immer den vollen Rechnungsbetrag.“ Zum Full-Service gehören auch das Management der Schuldner und regelmäßige Reportings, etwa zur Bonität der Kunden. Bei Bedarf kann ms Blechtechnologie in Sachen Mahnwesen und Inkasso auf die Expertinnen und Experten des Factoring-Partners zurückgreifen. „Factoring sorgt in unserem Geschäftsalltag für Verlässlichkeit und Risikominimierung. Außerdem ist die Absicherung über die Warenkreditversicherung eine faire Lösung; anders als bei Banken, die für 100 Prozent Leistung häufig 200 Prozent Absicherung verlangen. Und selbst wenn wir einmal bei einer Kondition nicht gänzlich einer Meinung sind, so haben wir mit adesion immer einen offenen und lösungsorientierten Austausch auf Augenhöhe“, sagt Klusik. Deshalb werde Factoring auch in Zukunft bei der Planung und Weiterentwicklung des Unternehmens eine Rolle spielen.

<https://ms-blechtechnologie.de>

<https://adesion.de>

# UNSERE MESSE. UNSERE STÄRKE.

**Wir freuen uns auf Sie!**

**STUTTGART 05. – 08. 03. 2024**

[dach-holz.com](http://dach-holz.com)

**DACH+HOLZ  
International**

GREEN BUILDING:  
GEBÄUDEHÜLLE &  
KONSTRUKTIVER HOLZBAU