

11. Aug. 2011 Seite 7

Baupraxis: Wenn die Kommune nicht zahlt

Inkasso Neues Modell

Von unserer Redakteurin
Irmela Heß

■ **Mainz.** Es ist eine Neuigkeit im Baugewerbe: In Mainz wurde ein Factoring-Projekt vorgestellt, das den rund 1500 Mitgliedbetrieben des Baugewerbeverbandes Rheinland-Pfalz mit ihren rund 22 000 Mitarbeitern das unternehmerische Leben leichter machen kann. Denn es sorgt dafür, dass in öffentlichen Aufträgen erarbeitetes Geld möglichst schnell in den Unternehmerkassen landet. Kooperationspartner bei diesem Projekt sind der Baugewerbeverband, die Factoring-Experten der Close Finance GmbH, die landeseigene Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) und die VHV Versicherungen, die eng mit der Bauwirtschaft verbunden sind. Unter Factoring wird der Verkauf von finanziellen Forderungen an Dritte bezeichnet.

Straßenbau, Gebäudesanierung, Innenausbau: Viele mittelständische Bauunternehmen sind jedes Jahr für öffentliche Arbeitgeber wie Städte und Kommunen im Einsatz. Dauern die Arbeiten länger, erhalten die Unternehmen zwischendurch Abschlagszahlungen. Doch die Auszahlung der Schlussrechnung lässt oft auf sich warten. Große Außenstände können dann dazu führen, dass der Betrieb nicht mehr zahlungsfähig ist.

Das neue Modell stellt sicher, dass „ein wesentlicher Teil der Schlussrechnung“ sofort ausgezahlt wird. Konkret funktioniert das so: Die VHV und Close Finan-

ce prüfen die Bonität und kontrollieren die geleisteten Bauarbeiten mithilfe des technischen Sachverständigen des Luxemburger Unternehmens Secolux. Ist alles in Ordnung, kauft Close Finance dem Verbandsmitglied die Forderungen gegen die Stadt oder die Kommune ab. Der Unternehmer erhält dann direkt rund 80 Prozent der Summe (höchstens 200 000 Euro), ist damit sofort wieder liquide und muss sich nicht mehr um die Realisierung der Forderung kümmern. Den Rest der Summe bekommt er nach Begleichung der Schlussabrechnung.

Dass eine solche Dienstleistung nicht kostenlos ist, liegt nahe. Die Factoring-Kosten setzen sich zusammen aus einer fixen Gebühr in Höhe von 1,8 Prozent des Rechnungsbetrages plus einem variablen Zins, der derzeit bei unter 6 Prozent liegt.

Dazu zwei konkrete Beispiele: Bei einem Rechnungsbetrag von 50 000 Euro und einer Forderungslaufzeit von 90 Tagen werden 38 550 Euro sofort ausgezahlt. Kosten für den Unternehmer: 1450 Euro. Bei einem Rechnungsbetrag von 200 000 Euro und einer Forderungslaufzeit von 180 Tagen werden 150 700 Euro ausgezahlt. In diesem Fall zahlt der Unternehmer 9300 Euro.

Dass das Factoring nun auch im Baugewerbe Einzug gehalten hat, wertet Ulrich Dexheimer, Sprecher der ISB-Geschäftsführung, als einen Schritt in die richtige Richtung. „Denn meist trifft eine Zahlungsverzögerung besonders kleine und mittelständische Unternehmen.“