

STRATO Personal nutzt Factoring zur Finanzierung von Wachstum

Der Markt für Arbeitnehmerüberlassung ist in Deutschland heiß umkämpft. Zu schaffen machen der Branche vor allem die vielen Regulierungsansätze der Politik – branchenspezifische Tariflohnzuschläge oder die angekündigte Verkürzung der Höchstüberlassungsdauer gehören zu den zentralen Herausforderungen. Gleichzeitig schätzen Unternehmen branchenübergreifend die Dienstleistungen rund um die Zeitarbeit als moderne Form der Personalplanung, sie schaffen Flexibilität und haben somit die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft in den letzten Jahren nachhaltig erhöht. Um am Markt erfolgreich zu sein, gibt es verschiedene Strategien der Anbieter – manche positionieren sich über den Preis, andere sind Spezialanbieter für bestimmte Berufsgruppen oder sie suchen sich eine Nische in einzelnen Branchen. Der Augsburgener Dienstleister STRATO personal GmbH setzt bei der Beratung auf Augenhöhe: „Unsere Mitarbeiter der Kundenbetreuung kommen alle aus der Industrie, sie haben demnach ein praxisbezogenes Fachwissen und verstehen den Bedarf des Kunden viel besser als reine Theoretiker“, erzählt Geschäftsführer Gerald Brendel. „Das kommt gut an. Wir haben uns zudem auf Facharbeiter für die Bereiche Automotive, Luft- und Raumfahrt sowie Logistik spezialisiert, im hart umkämpften Helferbereich sind wir nicht tätig.“

Lange Zahlungsziele erhöhen Liquiditätsbedarf

Das Konzept greift und STRATO personal ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Geschäftsführer Brendel stellte seine Dienstleistungen auch den führenden deutschen Unternehmen der Automobilindustrie vor – mit Erfolg: „Wir erhielten die Möglichkeit der Zusammenarbeit, die Herausforderung lag für uns jedoch in der Finanzierung. Die Rechnungslegung erfolgt stets nachschüssig und die Zahlungsziele liegen durchschnittlich bei 90 Tagen. Vier Lohn-



Gerald Brendel

läufe müssen wir demnach für die Mitarbeiter vorfinanzieren, was einen stark erhöhten Liquiditätsbedarf zur Folge hatte. Dafür brauchten wir vor dem Auftragsstart eine schnelle Lösung.“ Mit der Hausbank besteht eine gute Zusammenarbeit, eine komplette Finanzierung war dort jedoch nicht darstellbar. STRATO personal benötigte weitere finanzielle Mittel und suchte nach Alternativen. Als Dienstleistungsunternehmen hat STRATO kaum klassische Sicherheiten, die hinterlegt werden können, sodass die Finanzierungsform Factoring geprüft werden sollte. „Da wir uns im Markt der Factoringanbieter nicht auskannnten, suchten wir Unterstützung bei Werner Weiß und seinem Team von Tec7“, so Brendel.

Sonderthema Subsidiärhaftung in der Arbeitnehmerüberlassung

Tec7 unterstützt seine Kunden beim Strukturieren der Finanzierung im Unternehmen und berät zum Einsatz alternativer Modelle im Mix mit der klassischen Bankenfinanzierung. „Viele Unternehmen wollen ihren finanziellen Spielraum erhöhen und zudem nicht mehr dauerhaft von einem einzigen Geldgeber abhängig sein“, erzählt Werner Weiß, Geschäftsführer von Tec7. „Wir prüfen zunächst, wie hoch der Finanzierungsbedarf des Unternehmens ist und wie die aktuelle Finanzierungsstruktur aussieht.

Dann stellen wir diese strategisch neu auf und beschaffen das Kapital. Je nach Besonderheiten des Betriebs kommen Finanzierungsvarianten in Betracht, zum Beispiel Einkaufs- oder Lagerfinanzierung, Factoring oder Mezzanine.“ Bei STRATO personal lag die Herausforderung im Thema der Subsidiärhaftung, denn im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung haftet der Factoringdienstleister mit für die korrekte Abführung der Sozialversicherungsbeiträge seines Kunden. „Wir haben verschiedene Factoringfirmen angefragt und schließlich eine gute Lösung für STRATO personal erzielt, sowohl bei der Auszahlungsquote, den Konditionen wie auch bei der Umsetzung der speziellen Anforderung zur Subsidiärhaftung. Das Unternehmen übermittelt monatlich eine Liste der abgeführten Sozialversicherungsbeiträge an den Factor. So hat dieser die Sicherheit, nicht in eine Mithaftung zu kommen.“

Herausforderung Fachkräfte gewinnen und finden

STRATO personal ist dank Factoring für das weitere Wachstum gut gerüstet. „Aktuell haben wir etwa 100 Mitarbeiter im Einsatz, der Umsatz lag 2015 bei rund 4,5 Millionen Euro. Für 2016 peilen wir etwa 6 Millionen Euro an und wollen gerne auf 130 Mitarbeiter wachsen“, berichtet Gerald Brendel. „Die Herausforderung liegt gar nicht mal darin, neue Kunden zu gewinnen, sondern eher beim Binden und Gewinnen von Personal. Unterdessen bekommen wir Fachkräfte immer öfter über Empfehlungen unserer eigenen Mitarbeiter – das zeigt uns, dass die Leute sich wohlfühlen und wir als Arbeitgeber vieles richtig machen. Unsere Mitarbeiter kommen in absolute TOP-Betriebe, an diese Jobs kommt man in der Regel nur über Arbeitnehmerüberlassung. Nach mindestens sechs Monaten kann der Kunde den Mitarbeiter dann direkt übernehmen, was gut angenommen wird.“

*Ilka Stiegler, Geschäftsführerin
ABG Marketing GmbH & Co. KG*