



CM Background

Factoring: Sicherheit und Liquidität trotz hoher Insolvenzzahlen

Eine einfache Definition für Factoring lautet: Factoring ist der Kauf von Geldforderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen, wodurch Factoring ein Kaufgeschäft und kein Kreditgeschäft ist. Der Forderungsverkäufer, auch Anschlusskunde, verpflichtet sich, seine Forderungen aus Warenlieferung oder Dienstleistungen zum Kauf anzubieten. Der Factor verpflichtet sich, alle Forderungen im Rahmen der für die Abnehmer festgesetzten Limite zu kaufen und zu bevorschussen. Hierdurch werden die Forderungen kurzfristig in Liquidität umgewandelt.

Die Dienstleistungen des Factors

Die Dienstleistungen des Factors bestehen aus der Finanzierungsfunktionen, der Delkrederefunktion und den Dienstleistungen im Debitorenmanagement.

Finanzierungsfunktion:

- Umsatzkongruente Finanzierung
- Entlastung der kurzfristigen Kreditlinien bei den Banken, bessere Möglichkeiten zur mittel- und langfristigen Finanzierung, Ausnutzung der Ertragsmöglichkeiten im Einkauf (zusätzliche Skontoerträge)
- Verbesserung des Ratings (Basel II)
- Geringere Zinskosten durch konsequentes Mahnwesen der Factoringbanken
- Kein Einsatz klassischer Kreditsicherheiten
- Einräumung von Zahlungszielen an die Abnehmer
- Verbesserung des Cash-Flow

Dienstleistungsfunktion:

- Kein Forderungsausfallrisiko durch 100%-igen Delkredere-schutz

- Qualifizierte Abnehmerinformationen
- Keine Nachweispflicht über Zahlungsunfähigkeit

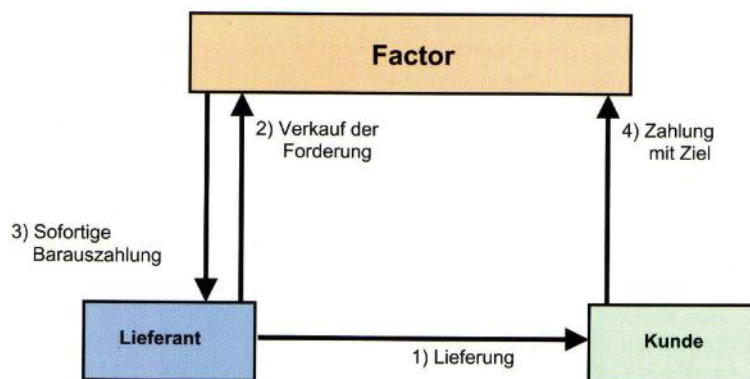
Kreditmanagementfunktion:

- Führung der Debitorenbuchhaltung
- Übernahme des Debitorenmanagements
- Laufende Informationen über die Debitorenkonten

Bonitätsüberwachung:

- Mahn- und Inkassowesen
- Rechtsverfolgung

er zuvor die Bonität der Schuldner, also der Kunden des Factoringunternehmens überprüft. Für jeden einzelnen Abnehmer wird vertraglich ein Kreditlimit festgelegt, bis zu dem Forderungen angekauft werden können. Bei Rechnungseinreichung werden diese Rechnungen sofort mit 80% bis 90% bevorschusst. Die restlichen 10% werden abgerechnet, sobald der Abnehmer des Factoringkunden an den Factor bezahlt hat. Bei Nichtzahlung durch den Abnehmer zahlt der Factor an seinen Kunden in der Regel 90-120 Tage nach Forderungsfälligkeit (Delkrederefunktion). Die Forderungsverwaltung erfolgt vollständig durch die Factoringgesellschaft. Diese Form des Factorings ist mit ca. 50 % Marktanteil am weitesten verbreitet.



Die Arten des Factorings

1. Full-Service-Factoring (Standardfactoring)
Dieses Verfahren beinhaltet das komplette Leistungsspektrum aus Finanzierung, Delkredere sowie den Dienstleistungen im Debitorenmanagement. Der Factor kauft im Rahmen vereinbarter Limite die Forderungen des Factoringkunden. Der Factor sichert sich ab, indem

2. Inhouse-Factoring (Bulk-Factoring)
Bei dieser Form nutzt der Kunde die Finanzierung sowie die Delkrederefunktion. Das Forderungsmanagement wird treuhänderisch für den Factor vom Kunden weitergeführt. Somit entfällt beim Inhouse-Factoring die Dienstleistungskomponente. Dieses Verfahren kann in offener und stiller Form betrieben werden, beim offenen



CM Background

Verfahren, das in Deutschland am weitesten verbreitet ist, wird der Debitor über den Forderungsverkauf informiert und aufgefordert, direkt an den Factor zu zahlen. Beim stillen Factoringverfahren wird die Forderungsabtretung dem Debitor gegenüber nicht offen gelegt.

3. Fälligkeits-Factoring

Bei diesem Verfahren nutzt der Kunde die Vorteile der vollständigen Risikoabsicherung sowie der Entlastung im Debitorenmanagement. Er verzichtet allerdings auf die sofortige Regulierung des Kaufpreises und wartet den Fälligkeitstermin ab.

Für wen kommt Factoring in Frage?

Die Kunden der Factoringunternehmen setzen sich zu fast 50 % aus der Industrie, zu 30 % aus dem Großhandel und zu 20 % aus dem Dienstleistungssektor zusammen. Eine generelle Einschränkung gibt es nicht, jedoch sollte die Bonität der abnehmenden Kunden mindestens mit „gut“ beurteilt werden und die mit den Kunden vereinbarten Zahlungsziele i. d. R. nicht länger als maximal 120 Tage sein. Ein weiterer entscheidender Punkt ist, dass die Waren- und Dienstleistungen, die ein Unternehmen verkauft, klar bestimmbar und schwer anfechtbar sein sollten. Dies beinhaltet, dass bestimmte Bereiche wie ein großer Teil des Baubereiches für Factoring nicht in Frage kommen. Darüber hinaus ist eine gute Bonität des Factoringkunden Voraussetzung.

Die Kosten

Die Kosten setzen sich im Wesentlichen zusammen aus:

- Der Factoringgebühr auf Basis des fakturierten Gesamtbruttumsatzes
- Der Delkrederegebühr: Diese beinhaltet die Kosten für die Forderungsabsicherung

- Den Finanzierungszinsen: Diese setzen sich zusammen aus einer Basisrate (1 Monats- bzw. 3 Monats- euribor + Zinsmarge)
- Den Prüfungsgebühren für die Prüfung der Debitoren
- Den Onlinegebühren

Die Kalkulation ist abhängig von:

- Dem Gesamtumsatz
- Dem durchschnittlichen Rechnungswert
- Den Ländern
- Der Bonität des Factoringinteressenten
- Der Bonität der Abnehmer

Die Kosten:

Der Factoringmarkt in Deutschland

Der Factoringmarkt ist in Deutschland noch unterentwickelt, so dass der Marktanteil für Deutschland lediglich 6 % des europäischen Marktes beträgt. Großbritannien ist mit 30 % Marktführer, danach fol-

ständischen Finanzierung zurückziehen und gleichzeitig die klassischen Sicherheiten an Bedeutung verloren haben, so dass auf Basis der Forderungen zunehmend neue innovative Finanzierungs- und Factoringkonzepte entstehen werden. Zudem hat sich der Markt für Factoring, der in den vergangenen Jahren mit über 100 Unternehmen sehr unübersichtlich war, stabilisiert und davon profitiert, dass die 3 großen Kreditversicherer, die über fast 90 % des Weltmarktanteils im Kreditversicherungsmarkt verfügen, mit eigenen Factoringinstituten im Markt präsent sind und die vorhandenen Synergieeffekte nutzen können. Bei der Entscheidung, Kreditversicherungslimite zu gewähren oder Forderungen zu kaufen, können grundsätzlich dieselben Prinzipien zugrunde gelegt werden. Bei der Einschätzung von Kunden und Länderrisiken kommt es entscheidend auf die Informationsbasis des Factors an, so dass die Kreditversicherer hier einen deutlichen Vorteil haben. Die Factoringgesellschaften der 3 großen

	Modell 1	Modell 2	Modell 3
Factoringgebühr	0,4 – 1,5 %	0,4 – 2,0 %	3 – 5 %
Delkrederegebühr	0,1 – 0,3 %		
Finanzierungszinsen	5 – 8 %	5 – 8 %	
Prüfungsgebühren	35 € / 63 €	35 € / 63 €	
Onlinegebühren	500 € – 1.000 €	500 € – 1.000 €	
Bevorschussungsquote		80 – 90 %	80 – 90 %
Übernahme des Delkredererisikos	70 – 90 %	100 %	100 %
Selbstentscheidungslimit	5 – 10 T€	5 – 10 T€	5 – 10 T€

gen Italien mit 25 % und Frankreich mit 13 %, was deutlich zeigt, dass im deutschen Markt ein erhebliches Wachstumspotenzial liegt.

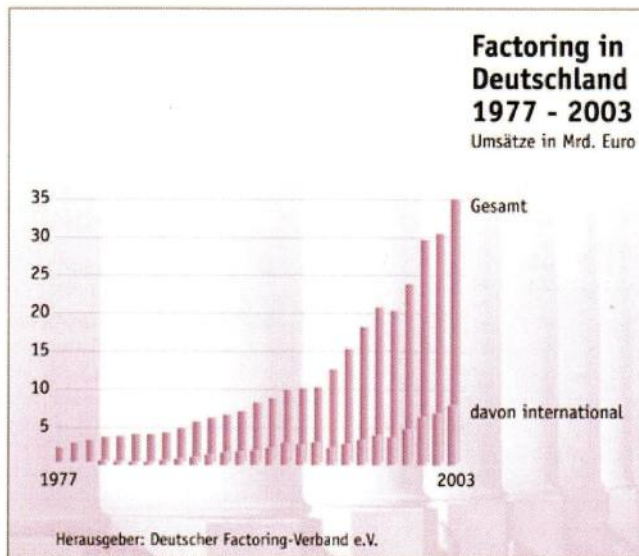
Factoring als alternative Finanzierungsform wird in Deutschland in den nächsten Jahren von erheblicher Bedeutung sein. Dies vor allem aufgrund der Tatsache, dass viele Banken sich aus der mittel-

Kreditversicherungsunternehmen - Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, Atradius AG sowie Allgemeine Coface AG - sind Mitglied im deutschen Factoring Verband, der zurzeit 20 in der Regel größere Institute umfasst (www.factoring.de). Diese bieten i.d.R. Factoring ab einem Mindestumsatz von 5 Mio. Euro an.



GfK

DIE WELT DER KREDITVERSICHERUNG UND DES FACTORING



Im Bereich unter 5 Mio. Euro Jahresumsatz bietet die Creditreform Gruppe mit Crefo- Factoring ein leistungsfähiges Spektrum an Factoringkonzepten an und kann ähnlich wie die Kreditversicherungsgesellschaften die Synergieeffekte der eigenen Datenbank nutzen.

Die Factoringgesellschaften der Kreditversicherer und von Creditreform

Eurofactor AG (www.eurofactor.de) Die Eurofactor AG wurde 1988 gegründet, Gesellschafter sind die Crédit Lyonnais in Paris sowie die Euler Hermes Gruppe zu jeweils 50 %. Der Factoringumsatz 2003 betrug 2,4 Mrd. EUR, wovon 77,3 % auf das Inlandsgeschäft entfielen und 22,7 % im internationalen Geschäft getätigt wurden.

Allgemeine Kredit Coface Finanz GmbH (www.ak-coface-finanz.de) Dieses Unternehmen wurde im Jahr 2000 als 100%-ige Tochtergesellschaft der Allgemeinen Kredit Coface Holding AG gegründet. Durch die erfolgreiche Nutzung der Synergieeffekte innerhalb der Gruppe wuchs dieses Unternehmen schnell zur zweitgrößten Factoringgesellschaft in Deutschland und zum Marktführer beim Exportfactoring mit 36 %. Der Umsatz im Jahr 2003 betrug 5,92 Mrd. EUR, wovon 57 % auf das Inlandsge-

schäft und 43 % auf das internationale Geschäft entfielen. Zielgruppe sind Unternehmen mit einem Mindestumsatz von 5 Mio. EUR pro Jahr, ab 10 Mio. EUR sind Inhouseverfahren gestaltbar. Das Unternehmen beschäftigt zurzeit 53 Mitarbeiter bei steigender Tendenz.

Atradius Factoring GmbH

(www.atradius.com) Dieses Unternehmen ist seit Mitte 2002 aktiv und gehört zu 100 % zur Atradius Gruppe, deren Gesellschafter zu 47,5 % die Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft, zu 38,36 % die Deutsche Bank AG, zu 7 % die Sal. Oppenheim jr. & Cie KGaA und zu 7 % die de Crédito y Caucción S.A. sind. Zielgruppe sind Unternehmen mit einem Mindestumsatz von 5 Mio. EUR im Bereich der Full-Service-Factoring Lösungen. Der Factoring-Umsatz im Jahr 2003 betrug 217 Mio. EUR, wovon 60 % im Inlandsgeschäft und 40 % im internationalen Geschäft getätigt wurden.

Crefo Factoring

(www.crefo-factoring.de) Die Creditreform Gruppe ist mit eigenen regionalen Factoringgesellschaften fast im gesamten Bundesgebiet aktiv. Zielgruppe sind Unternehmen mit einem Umsatz bis maximal 5 Mio. EUR, so dass hier die weitverbreitetste Möglichkeit im Bundesgebiet für kleinere Unternehmen besteht, ein

Factoringkonzept zu realisieren. Die Crefo Factoringgesellschaften operieren seit mehr als 5 Jahren erfolgreich im Markt und nutzen die Synergieeffekte der umfangreichen Datenbank und können auf diese Weise den vorhandenen ca. 130.000 Mitgliedern eine zusätzliche Dienstleistung im Finanzierungsbereich anbieten.

Welches Factoringkonzept passt zu meinem Unternehmen?

Für die Realisierung eines auf das Unternehmen zugeschnittenen Factoringkonzeptes sollte von der Angebotseinholung bis zur Umsetzung des Konzeptes ein zeitlicher Rahmen von mindestens 3 Monaten eingeplant werden. Aufgrund der Vielzahl der Marktteilnehmer sowie ihrer unterschiedlichen Marktausrichtung lässt sich der Weg zu einem funktionsfähigen Factoringkonzept leichter realisieren mit einem Spezialisten, der die Stärken und Schwächen der einzelnen Factoringgesellschaften kennt, damit aus dem Traum einer zusätzlichen Liquiditätsgenerierung kein Albtraum wird.



Klaus Flück
Geschäftsführer GfK, Köln
office@gfkmhb.de
www.gfkmhb.de