



Sicherheit und Liquidität trotz ständig steigender Insolvenzen - Factoring

Diplom-Kaufmann
Winfried Vogt, Bonn

In den letzten Jahren hat sich in Deutschland eine neue Art der Finanzierung etabliert - das Factoring. Es wird zwar viel über Factoring gesprochen und geschrieben, doch gerade bei mittelständischen Unternehmen herrschen oftmals keine genauen Vorstellungen, worum es sich beim Factoring handelt. Dabei ist die Definition sehr einfach:

fristig in Liquidität umgewandelt.

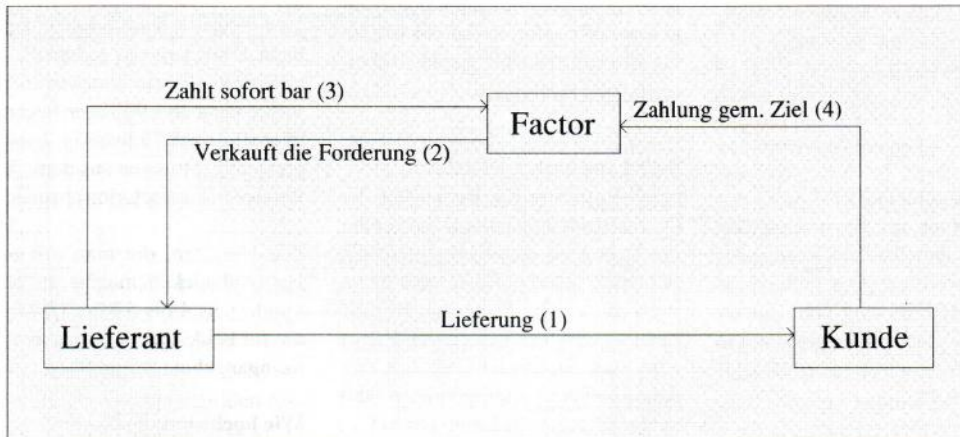
Die typischen Factoringkunden sind Handels- und Produktionsunternehmen, insbesondere aus der Konsumgüterindustrie. Der Kundenstamm besteht meist aus gewerblichen Abnehmern, und es werden branchenüblichen, Zahlungsziele gewährt. Branchen wie die Bauindustrie und der Maschinenbau sind nicht factoring-typisch. In Einzelfällen können jedoch auch hier Factoringkonzepte sinnvoll und anwendbar sein.

zahlt hat. Bei Nichtzahlung durch den Abnehmer zahlt der Factor an seinen Kunden i. d. R. 90 bis 120 Tage nach Forderungsfälligkeit. Dieses Verfahren beinhaltet somit drei Funktionen:

- **Finanzierungsfunktion**
- **Delkrederefunktion**
- **Verwaltungsfunktion**

aus denen sich verschiedene Aspekte für den Factoringkunden ergeben.

Basismodell Factoring:



Factoring ist der Kauf von Forderungen

Es handelt sich um einen Kauf und nicht um eine Kreditgewährung. Der Kunde verpflichtet sich, seine Forderungen aus Warenlieferungen 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 kurz-

Die Arten des Factoring:

Standard-Factoring:

Der Factor kauft im Rahmen vereinbarter Limite die Forderungen des Factoringkunden. Bei Rechnungseinreichung werden die Rechnungen sofort mit i. d. R. 90 % bevorschusst. Die restlichen 10 % werden abgerechnet, sobald der Abnehmer des Factoringkunden an den Factor be-

Finanzierungsfunktion:

- Umsatzkongruente Finanzierung
- Entlastung der kurzfristigen Kreditlinien bei den Banken; bessere Möglichkeiten zur mittel- und langfristigen Finanzierung
- Beibehaltung der Ertragsmöglichkeiten im Einkauf (zusätzliche Skontoerträge)



- geringere Zinskosten durch konsequentes Mahnwesen der Factoringbanken
- kein Einsatz klassischer Kreditsicherheiten
- Einräumung von Zahlungszielen an die Abnehmer
- Verbesserung vom Cash-flow

Delkrederefunktion:

- qualifizierte Abnehmerinformationen
- 100%iger Delkredere-Schutz, kein Forderungsausfallrisiko
- keine Nachweispflicht über Zahlungsunfähigkeit

Verwaltungsfunktion:

- Führung der Debitorenbuchhaltung
- Übernahme des Debitoren-Managements
- laufende Information über die Debitoren-Konten
- Bonitätsüberwachung
- Mahn- und Inkassowesen
- Rechtsverordnung

Fälligkeitsfactoring:

Mit Ausnahme der Bevorschussung gelten alle dargestellten Regeln des Standardfactorings. Das Fälligkeitsfactoring ist Factoring ohne Finanzierung. Die Vorteile liegen somit in der Delkredere- und der Verwaltungsfunktion.

Inhouse-Factoring:

Bedingt durch den Einzug der EDV auch bei mittelständischen Unternehmen hat die Führung der Debitorenbuchhaltung an Bedeutung verloren. Die Debitorenbuchhaltung und das Mahnwesen bleiben bis zu einem festgesetzten Zeitpunkt beim Factoringkunden. Erst nach einem bestimmten vertraglich festgelegten Zeitraum übernimmt der Factor die weitere Bearbeitung der Forderung. Dieses Verfahren ist auch unter dem Namen Bulk-Factoring bzw. Eigenservice-Factoring bekannt.

Export-Factoring:

Export-Factoring wird üblicherweise im Standardverfahren angeboten. Es werden Forderungen aus Waren- oder Dienstleistungsgeschäften mit ausländischen Abnehmern angekauft. Der Ankauf bezieht sich hierbei ausschließlich auf wirtschaftliche Risiken, politische Risiken sind nicht Gegenstand eines Factoringvertrages.

Import-Factoring:

Der deutsche Factor kauft Forderungen, die aufgrund von Lieferungen aus dem Ausland an inländische Abnehmer entstehen. Diese Forderungen werden in der Regel nicht bevorschusst (Fälligkeitsfactoring). Die Leistungen des Factors beschränken sich somit auf das Forderungsinkasso und den Delkredere-Schutz. Für den inländischen Abnehmer wird das Importgeschäft praktisch zum Inlands-geschäft. Die Zahlungen erfolgen an den Factor, so daß die Kosten für Akkreditive oder Auslandsüberweisungen entfallen.

Bisher war ausschließlich von "offenem" Factoring die Rede. Auf der Originalrechnung ist der Verkauf der Forderung an den Factor deutlich sichtbar angezeigt. Eine Sonderform stellt das "stille" Factoring dar. Die Zusammenarbeit mit einem Factor wird nach außen nicht sichtbar. Der Abnehmer des Factoringkunden zahlt unverändert auf das Konto seines Lieferanten. Die Voraussetzungen an die Bonität des Factoringkunden sind jedoch extrem hoch, da dem Factor der notwendige Einblick in die Zahlungsweise der Abnehmer fehlt. Daher bieten viele Gesellschaften Factoring grundsätzlich nur im "offenen" Verfahren an. Einen Kompromißversuch stellt das "halboffene" Factoring dar. Hierbei wird der Factor auf den einzelnen Rechnungen lediglich als Bankverbindung aufgeführt. Gelegentlich gibt es noch einen Hinweis in den Lieferungs- und Zahlungsbedingungen.

Lohnt sich die Alternative aus Sicherheit und Liquidität für den mittelständischen Unternehmer?

Wenn eine Firma keine Liquidität benötigt, damit auch keine kurzfristige Finanzierung mit den Banken durchgeführt, weiterhin bei allen Lieferanten, wo dies möglich ist, Skonto zieht, dann ist Factoring sicherlich fehl am Platze. Es sei denn, man möchte die Vorteile der 100%-igen Absicherung und/oder das Debitorenmanagement nutzen,

aber

sind die Kontokorrentrahmen weitgehend ausgeschöpft, kann oftmals bei Lieferanten kein Skonto gezogen werden, obwohl die Möglichkeit besteht, und ist man dazu noch stark am Expandieren, dann sollte man die Möglichkeit, mit einem Factor zu arbeiten, überdenken.

Wer kommt für Factoring in Frage?

Eine generelle Einschränkung gibt es nicht. Üblicherweise sollten die Zahlungsziele, die ein Unternehmen gewährt, nicht über 90 Tagen liegen. Zudem ist es sehr schwierig, Lieferungen und Leistungen aus dem "VOB-Bereich" über Factoring abzuwickeln.

Die Umsätze, die man mit einem Factor abwickeln möchte, sollten bei mindestens 4 bis 5 Mio. DM liegen, um für beide Parteien attraktive Factoringangebote zu gestalten.

Wie hoch sind die Kosten?

Die Kosten richten sich überwiegend nach dem Umsatzvolumen und dem Rechnungsdurchschnitt. Im allgemeinen liegen die Gebühren zwischen 0,5 und 1,5 %, bezogen auf den Umsatz. Für die vorfinanzierten Forderungen werden bankübliche Kontokorrentzinsen berechnet.

Welche Daten braucht der Factor zur Erstellung eines individuellen Angebotes?

- Umsatz (Inland/Ausland)
- Anzahl der Kunden
- Struktur der Kunden



GfK

DIE WELT DER KREDITVERSICHERUNG UND DES FACTORING

SYSTEMS 96

- Zahlungsbedingungen
- durchschnittlicher Außenstand
- Anzahl der Rechnungen p.a.
- Anteil der Gutschriften
- Forderungsausfälle
- bestehende Kreditversicherung
- wurden die Forderungen bereits abgetreten

Bedingt durch die vielseitigen Gestaltungsmöglichkeiten ist Factoring ein leistungsfähiges Instrument für mittelständische Firmen und für Großunternehmen. Gerade in Zeiten einer schwierigen konjunkturellen Lage

muß der Unternehmer auf eine Art und Weise handeln, die, um es mit Max Weber zu formulieren,

“Leidenschaft und Augenmaß miteinander verbindet”.

Leidenschaft im Sinne eines beherzten Engagements dort, wo man sicher sein kann, daß dieses Engagement sinnvoll und lohnend ist. Augenmaß im Sinne einer Warnung vor Leichtfertigkeit und unzureichender Risikovorsorge. Zu einer solch wirksamen Risikovorsorge gehören heute auch

moderne Instrumente wie das Factoring.

Für weitere Informationen steht Ihnen der Autor dieses Artikels zur Verfügung:

GfK Gesellschaft für Kreditversicherungsservice mbH
Beuler Bahnhofplatz 18
53225 Bonn

Telefon 0228/477753
Telefax. 0228/464080

