

Finanzierungsmöglichkeiten für Klein- und Mittelstand

Factoring als Alternative?

Herbert Reithmeir

UNTERNEHMER IN GANZ DEUTSCHLAND klagen über Liquiditätsprobleme. Ein Grund hierfür ist zum einen die Umsetzung der Baseler Beschlüsse zur Eigenkapitalunterlegung von Krediten (Basel II) und zum anderen die immer schlechter werdende Zahlungsmoral der Kunden. Die Liquiditätsdecke der Unternehmungen wird gefährlich dünn und aufgrund von Basel II wird es immer schwerer werden, die erforderliche Finanzierung über die Hausbank zu bekommen. Eines ist auf jeden Fall ganz klar, für klein- und mittelständische Firmen werden alternative Finanzierungsformen zur klassischen Bankfinanzierung immer wichtiger.

Geld zu bekommen war noch nie sehr leicht. Doch für den Klein- und Mittelstand wird es inzwischen schwerer denn je, den laufenden Betrieb zu finanzieren. Als mögliche Auswege gelten hierfür Leasing oder Factoring. Während Leasingfinanzierungen mittlerweile auf breite Akzeptanz gestoßen sind, ist Factoring bei vielen Unternehmungen und Kunden im Vergleich nur wenig verbreitet.

Was ist Factoring?

Factoring ist der laufende Ankauf und die Vorauszahlung von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen durch ein Finanzierungsinstitut, auch genannt Factoringgesellschaft oder Factor. Angekauft werden noch nicht fällige Forderungen, die aus der regelmäßigen Belieferung/Dienstleistung gewerblicher Abnehmer (Debitoren) stammen. Das heißt: Firmen treten ihre Forderungen an den Factor ab und dieser treibt sie ein. Der Vorteil für die Betriebe ist die sofortige Bezahlung ihrer Außenstände.

Formen des Factoring

Full-Service-Factoring

Es umfasst neben der Finanzierung der Forderungen auch die Risikoabsicherung (Delkredereabsicherung) sowie das Debitorenmanagement.

Inhouse-Factoring

Es umfasst die Finanzierung und die Risikoabsicherung der Forderungen. Das Debitorenmanagement verbleibt beim Kunden und dieser führt es als Treuhänder für den Factor durch.

Fälligkeits-Factoring

Es umfasst die vollständige Risikoabsicherung sowie das Debitorenmanagement. Der Kunde verzichtet jedoch auf die Bevorschussung der Forderungen.

Unechtes Factoring

Factoring ohne Übernahme des Ausfallrisikos wird als „unechtes Factoring“ bezeichnet.

Wie funktioniert Factoring?

Der Factor benötigt zur Angebotserstellung mehrere Informationen von Ihrem Unternehmen und wird Ihnen hierzu einen Fragebogen übersenden. Dieser Fragebogen kann folgende Punkte beinhalten:

- Unternehmensdaten wie z. B. Anschrift, Branche, Gründungsjahr, Rechtsform usw.
- Umsätze in den letzten drei Jahren gegliedert nach In- und Auslandsumsätze und diese nochmals untergliedert nach Aufträgen von öffentlichen Institutionen, Gewerbetunden und Privatkunden.
- Ergebnisentwicklung der letzten drei Jahre sowie das aktuelle Jahr.
- Rechnungsvolumina, das sich auch wieder untergliedert in z. B. durchschnittliche Anzahl der Rechnungen im Jahr, durchschnittliche Höhe der Rechnungsbeträge, durchschnittlich gewährtes Zahlungsziel und beanspruchtes Zahlungsziel der Kunden.
- Zahlungsweise der Kunden, z. B. Überweisung, Scheck, Bar.
- Auflistung der Forderungen, die bereits älter als sechs Monate sind.
- Forderungsverluste der letzten drei Jahre.
- Bankverbindungen.
- Nach Analyse des Fragebogens durch den Factor und sollte dieser auch das Angebot annehmen, wird die Factoringgesellschaft Ihre Bilanzen einsehen wollen. Noch besser wäre es, wenn Sie einen bestehenden Business-Plan zur Verfügung stellen könnten.

Wenn auch dies positiv ausfällt schließt der Factor mit Ihnen einen Vertrag ab, dass alle künftigen Forderungen Ihres Unternehmens angekauft werden. Sie müssen nun dem Factor alle Kunden und das jeweilige gewünschte Finanzierungslimit benennen. Der Factor prüft die Bonität der einzelnen Kunden und legt die möglichen Limits fest.

Innerhalb dieser Finanzierungsgrenzen übernimmt der Factor die Finanzierung der Forderungen sowie das Ausfallrisiko und zahlt Ihnen kurzfristig nach Rechnungsstellung ca. 70 bis 80 Prozent des Bruttorechnungsbetrages aus. Der Rest dient als Sicherheitseinbehalt für etwaige Abzüge der Kunden. Sobald der Kunde an den Factor bezahlt hat, wird die restliche Summe nach Abzug der Zinsen und des fälligen Factoringentgeltes an Sie ausbezahlt.

Wichtig:

Vor Abschluss und Umsetzung des Factoringvorhabens sollten und müssen Sie auf jeden Fall mit Ihren Kunden sprechen bzw. diese darüber informieren, ob diese mit der Vorgehensweise eines Factoring einverstanden sind. Es besteht die Gefahr, sollten Sie Ihre Kunden übergehen, dass diese Factoring nicht kennen oder nur an Sie bezahlen möchten. Somit wird Ihr Kunde vielleicht mit Ihnen keine weiteren Umsätze tätigen, bzw. die Geschäftsbeziehung mit Ihrem Hause beenden. Diesem Risiko können Sie sich in der heutigen Zeit sicherlich nicht aussetzen.

Vorteile von Factoring

Liquiditätsverbesserung

Der Factor übernimmt Ihre Außenstände, und Sie müssen nicht mehr so lange auf Ihr Geld warten. Dadurch erhalten Sie einen finanziellen Freiraum und sind vielleicht auch wieder in der Lage, Ihren Wareneinkauf teilweise oder gar voll zu skontieren.

Delkredere- / Risikoabsicherung

Im Standardfall übernimmt der Factor das Ausfallrisiko bis zur Höhe des für den Kunden zugesagten Limits. Während eine Warenkreditversicherung nur ca. 70% der Leistung ersetzt zahlt der Factor in der Regel 100% aus. Lediglich eine Kostenpauschale in Höhe von ca. 5 bis 10% des Rechnungsbetrages ist im Delkrederefall zu entrichten. Meist zahlt auch die Factoringgesellschaft den Forderungsausfall schneller aus als eine Versicherung.

! Info

Der besondere Tipp:

Die Unternehmung HWVZ Handwerker-Verrechnungszentrum AG mit Sitz in Nürnberg hat sich auf das Factoring für kleine und mittlere Betriebe aus der Baubranche spezialisiert. Nähere Informationen erhalten Sie auch im Netz unter www.hwvz.de

Debitorenmanagement

Nach dem der Factor ab Rechnungsstellung die Forderungen betreut, führt Factoring zu erheblichen Einsparungen beim Verwaltungsaufwand für:

- Debitorenbuchhaltung
- Auskünfte und Bonitätsprüfungen
- Mahnwesen und Inkasso
- Rechtsverfolgung

Nachteile von Factoring**Kosten**

Die Kosten bestehen in erster Linie aus dem Factoringentgelt und dieses beträgt zwischen 0,5 und 3% des Bruttorechnungsbetrages. Als Faustregel gilt, je höher die Rechnungsbeträge, je geringer die Kundenanzahl und je kürzer die Zahlungsziele sind, umso geringer sind die Kosten. Außerdem sind für die Laufzeiten vom Ankauf der Forderungen bis zur Bezahlung (oder Eintritt des Delkredererefalls) bankübliche Zinsen zu entrichten, ähnlich wie bei einem Kredit von der Bank. Die Bank würde jedoch zusätzliche Sicherheiten verlangen.

Beschränkungen

Factoring ist nicht für alle Wirtschaftszweige geeignet. Schwierig wird es bei Dienstleistungen, da diese oft nicht genau definiert werden können. Auch kauft ein Factor keine Forderungen gegenüber Privatkunden an und somit können Einzelhändler diese Finanzierungsform nicht in Anspruch nehmen.

Nicht nur für Großunternehmen

Factoring ist somit das geeignete Instrument für Firmen, die vorwiegend gewerbliche Abnehmer bedienen. Dabei ist Factoring nicht nur etwas für Großunternehmen. Es gibt in Deutschland mittlerweile eine Vielzahl von mittelständischen Bank und Konzern unabhängigen Factoringunternehmen, die bereits Kunden ab einem jährlichen Umsatzvolumen von ca. 500 000 Euro aufnehmen.

Verschiedentlich werden von den Factoringunternehmen bestimmte Branchen ausgeschlossen, insbesondere Firmen des Bauhaupt- und Nebengewerbes. Die Gründe hierfür sind im wesentlichen die Abrechnung nach VOB mit zum Teil bestehenden Abtretungsverboten sowie die hohen Risiken aus der Delkrederübernahme in dieser Branche.

**! Autor**

Herbert Reithmeir ist Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst sowie Inhaber der DLS Unternehmensberatung in 86165 Augsburg
Tel. (08 21) 27 97 11-5
info@dls-berater.de
www.dls-berater.de