

Factoring

Forderungs- und Liquiditätsabsicherung der modernen Art

Factoringangebote werden vorwiegend von mittelständischen Unternehmen genutzt. Sie sind eine sichere Alternative zur Verbesserung der Liquidität und können gleichzeitig vor Forderungsausfall schützen. Auch über nationale Grenzen hinweg ermöglicht das Factoring, Kunden lange Zahlungsfristen einzuräumen, und dem Unternehmen verschafft es die Möglichkeit, Rechnungen unter Ausnutzung von Skonto zu begleichen. Ist das Factoring für ein Unternehmen sinnvoll? Die Vor- und Nachteile werden hier veranschaulicht.

Das Exportgeschäft stellt für den Exporteur ein besonders hohes Risiko dar, da die Prüfung der Bonität des Käufers häufig recht schwierig ist. Ferner kann eine Rechtsverfolgung im Empfängerland sehr langwierig, wenn nicht gar aussichtslos sein. Des Weiteren sind Kunden im Ausland an wesentlich längere Zahlungsziele als in Deutschland gewöhnt und möchten diese auch im Geschäftsverkehr mit deutschen Lieferanten in Anspruch nehmen. Der Lieferant in Deutschland wird so zwangsläufig auch zum Kreditgeber.

Factoringinstitute übernehmen hier auf Wunsch die Funktion des Kreditgebers für das Exportgeschäft. Das heißt je nach Vertragsgestaltung verfügt der Lieferant sofort nach Ausstellung der Rechnung und Abtretung an das Factoringinstitut über liquide Mittel.

Was ist Factoring?

Als Factoring bezeichnet man den fortlaufenden Ankauf von Forderungen aus Waren- und Dienstleistungsverträgen zwischen Verkäufer und Käufer, wobei der Käufer auch seinen Sitz im Ausland haben kann. Finanzierungsinstitute (Factor genannt) haben sich auf diese Art von Finanzierung spezialisiert, die mittlerweile zur Wachstumsbranche zählt.



Factoring wird zur Liquiditäts- und Forderungsabsicherung bei der Exportabwicklung zunehmend genutzt.

Der Verkäufer (Exporteur) schließt mit einem Factoringinstitut (Factor) einen Vertrag. Der Factor überprüft dann in regelmäßigen Abständen die Bonität des Käufers (Debitor) und übernimmt im vereinbarten Rahmen auch das Ausfallrisiko. Der Verkäufer, der seine Forderungen an den Factor veräußert hat, informiert seinen Käufer darüber, dass der Rechnungsbetrag am Fälligkeitstag direkt an den Factor zu zahlen ist.

Die Pflicht des Verkäufers besteht darin, dem Factor alle Rechnungskopien, die im vereinbarten Rahmen vertraglich vereinbart wurden, zu überlassen. Der Factor kauft die Forderungen an und schreibt dem Verkäufer (Factoringkunden) den Rechnungsbetrag sofort gut. Je nach Vereinbarung werden ca. 10-15 % der Endsumme für eventuelle Mängelrügen oder Skontoziehungen einbehalten. Bei Fälligkeit der ausgestellten Rechnungen

bzw. bei Zahlung durch den Käufer wird diese Sicherheitsleistung dann nachträglich gutgeschrieben.

Historie des Factorings

Das Factoring hat seine Ursprünge im heutigen Irak. Dort wurden Handelsgeschäfte schon vor mehreren tausend Jahren finanziell über Vermittler abgeschlossen, die Römer gaben dem Factoring seinen Namen („facere“ = machen). 1958 wurde das Factoring über die USA nach Deutschland gebracht und erfreut sich als bedeutender wirtschaftlicher Faktor erheblichen Wachstums.

Welche Arten von Factoring gibt es?

Die in Deutschland gängigsten Formen des Factorings sind:

Standard-Factoring (Full-Service-Factoring)

Bietet eine 100% ige Risikoabsicherung sowie Übernahme des Debitorenmanagements. Dieses Verfahren gilt gemeinhin als das echte Factoring (Delkrederefunktion = Haftung für Forderungsverlust).

Unechtes Factoring

Beim unechten Factoring trägt der Verkäufer selbst das Risiko des Zahlungsausfalls.

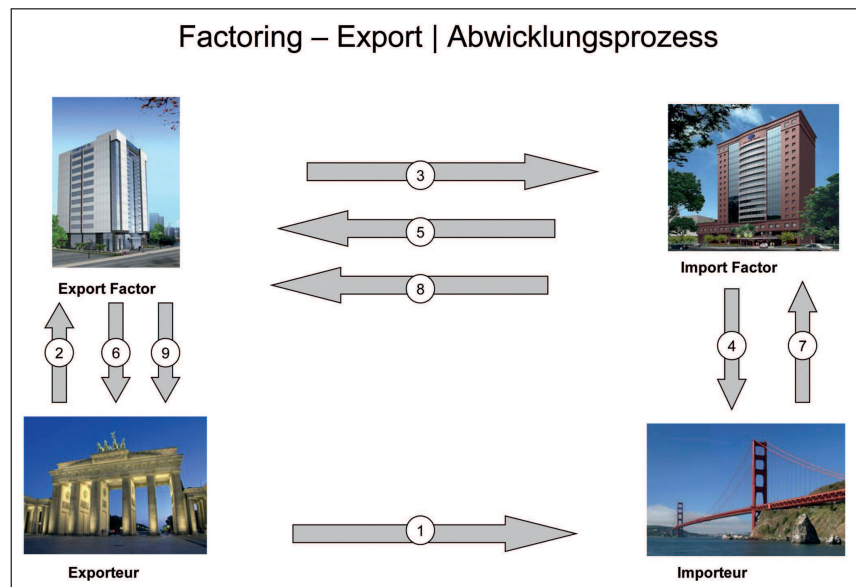
Fälligkeitsfactoring

Ist der Verkäufer liquiditätsmäßig gut aufgestellt und verzichtet er auf eine Finanzierung der Forderung, nennt man diese Form des Factorings Fälligkeitsfactoring. Beim Fälligkeitsfactoring bedient sich der Verkäufer der Vorteile der Risikoabsicherung und des Debitorenmanagements durch den Factor.

Inhouse-Factoring

Hier führt der Unternehmer die Debitorenbuchhaltung und das Mahnwesen selbst. Bei Verzicht auf Übernahme des Debitorenmanagements durch den Factor wird aus einem Fälligkeitsfactoring das Inhouse-Factoring.

Eine Variante des Inhouse-Factorings ist das **stille Factoring**. Bei dieser Art des



Der Abwicklungsprozess beim Export-Factoring.

Factorings wird dem Debitor nicht bekannt, dass die Forderungen abgetreten sind. Das stille Factoring wird nur in Ausnahmefällen und bei bester Bonität angeboten.

Auswahl-Factoring

Beim Auswahl-Factoring werden nur „ausgewählte“ Debitoren an das Factoringinstitut verkauft.

Ultimo-Factoring

Das Ultimo-Factoring ist nur für einen kurzen Zeitraum oder einen bestimmten Zeitpunkt vorgesehen und kann auch zur Verbesserung der Bilanzstruktur bei größeren Unternehmen dienen. Auch hier ist wieder beste Bonität Voraussetzung.

Export-Factoring

Beim Export-Factoring ist neben dem inländischen Factor (Finanzierungsinstitut) noch ein ausländischer Factor dazugeschaltet. Der ausländische Factor ist meistens ein verbundenes Unternehmen oder im Falle, dass der Factor eine Bank ist, eine ausländische Korrespondenzbank.

Der Abwicklungsprozess sieht dabei wie folgt aus:

1. Der Exporteur liefert die Ware/DL und stellt eine Re. an den Importeur.
2. Der Exporteur reicht seinem Factoringinstitut eine Re. ein (Export-Factor).
3. Der Export-Factor erhält vom Import-Factor (dem Korrespondenz-Factor im Ausland) die Kreditdeckungszusage.
4. Der Import-Factor überprüft die Bonität des Abnehmers.
5. Der Export-Factor schließt einen Factoring-Vertrag mit dem Import-Factor ab oder versichert die Forderung mittels einer Versicherung.
6. Der Export-Factor zahlt den Rechnungsbetrag (80 bis 90%) an seinen Kunden (Exporteur).
7. Der Importeur zahlt am Fälligkeitstag den Gegenwert der importierten Ware/Dienstleistung an den Import-Factor.
8. Der Import-Factor zahlt die Rechnungsforderung an den Export-Factor.
9. Der Export-Factor zahlt seinem Kunden den restlichen Betrag aus.



© creativ collection

Mit dem Exportfactoring lassen sich längerfristige Zahlungsziele einräumen und finanzieren. Ausländische Märkte sind für den Exporteur sicherer und schneller zu erschließen.

Ist Factoring im Unternehmen möglich?

Günstige Voraussetzungen für den Einsatz von Factoring im Unternehmen sind die Erfüllung folgender Kriterien:

- Der Jahresumsatz sollte mehr als +/- 0,5 Mio. Euro betragen.
- Auslandskunden kaufen regelmäßig ein und sind Stammkunden.
- Die Forderungen sind abtretbar, und die Leistungen aus Lieferungen sind vollständig erbracht und frei von Ansprüchen Dritter.

Factoring ist **NICHT** anwendbar in folgenden Situationen:

- zur Sanierung von Unternehmen in finanziellen Notlagen und schlechter Bonität,
- bei einem Jahresumsatz von weniger als 250.000 Euro,
- bei individuell gefertigten Waren und Produkten,
- bei ständig wechselnden Kunden und einmaligen, projektbezogenen Aufträgen.

Welche Vorteile bietet Factoring?

Die Vorteile des Factorings kann man an drei Hauptmerkmalen festmachen:

Die Delkrederefunktion

Die Absicherung von Forderungsausfällen ist das wichtigste Merkmal und von besonderer Bedeutung ebenso wie die sofortige Verfügbarkeit des Rechnungsbetrags ohne Berücksichtigung vereinbarter Zahlungsziele mit dem Käufer. Dieses Merkmal wird beispielsweise von einer Warenkreditversicherung nicht bedient. Hier erfolgt die Zahlung erst viel später.

Die Dienstleistungsfunktion

Die Dienstleistungsfunktion des Factoringinstituts (Factor) besteht auch in der Übernahme des Debitorenmanagements. Das heißt, die Debitorenbuchhaltung, das Mahn- und Inkassowesen werden ausgelagert. Hierdurch werden im Unternehmen Ressourcen freigesetzt, die an anderer Stelle zum Einsatz gebracht werden können.

Zum Debitorenmanagement gehört die gesamte Bonitätsprüfung, die gerne etwas vernachlässigt wird. Auch wenn die Aufgaben der Finanzabteilung in Konflikt mit der Verkaufsabteilung stehen, stellt der Factor klare Regeln auf, die nicht

diskutierbar sind und ausschließlich zur Abdeckung von Forderungsausfällen dienen. Ist die Bonitätsprüfung durch den Factor zu Beginn einer Geschäftsbeziehung nicht ausreichend, um ein Geschäft über das Factoring abzuwickeln, sollte auf andere Zahlungsmittel ausgewichen werden. Im Exportgeschäft sind hier „Vor-kasse“ oder das „Akkreditiv“ zu nennen.

Die Finanzierungsfunktion

Die Sicherung der eigenen Liquidität steht naturgemäß beim Verkäufer im Vordergrund und ist sicherlich der Hauptgrund, sich überhaupt mit der Finanzierung durch Factoring zu beschäftigen.

Die Sicherung der eigenen Liquidität entsteht dadurch, dass der Verkäufer seine Forderungen, die er an den Käufer hat, an einen Factor verkauft und unverzüglich den Gegenwert abzüglich eines Disagios (Sicherheitsbehalt) erhält. Der Verkäufer muss also nicht warten, bis der Rechnungsbetrag durch den Debitor beglichen wird, sondern verfügt sofort über liquide Mittel, die unterschiedlich eingesetzt werden können, da sie frei verfügbar sind.

Da die Liquidität verbessert wird, kann der Verkäufer selbst seine Kreditoren besser bedienen und z. B. Rechnungen unter Abzug von Skonto begleichen, was auch zur Stärkung/Verbesserung seiner eigenen Bonität verhilft und neue Spielräume bei zukünftigen Preisverhandlungen mit seinen Kreditoren ermöglicht. Außerdem ist die eigene Finanzplanung gefestigter, wenn man sicher mit der Begleichung der Forderung rechnen kann. Die neu gewonnene Liquidität kann außerdem zur Tilgung von Bankkrediten dienen, was zu einer Verbesserung der Relation Eigenkapital – Fremdkapital führt und Einfluss auf die Eigenkapitalquote hat.

Welche Nachteile hat das Factoring?

Nur Firmen mit ausgezeichneter Bonität und straff organisierter Unternehmensorganisation in wachstumsstarken Märkten kommen als Kunde eines Factoringinstituts infrage. In Deutschland gibt es mittlerweile mehr als 200 Anbieter. Hier

den richtigen, vertrauenswürdigen Anbieter zu finden ist sehr aufwendig. Wenn vorher das Debitorenmanagement seitens des Factors als Vorteil dargestellt wurde, ist es ein Nachteil, wenn der Factor

- aus Bonitätsgründen das Limit auf einzelne Abnehmer reduziert,
- einzelne Käufer ablehnt,
- Zahlungsziele, die zu lang erscheinen, ablehnt oder
- bestimmte Exportländer ausschließt.

Für das Unternehmen bedeutet das, Teile des Debitorenmanagements sind ausgelagert, andere wiederum nicht. Hier ist der erhöhte Verwaltungsaufwand zu berücksichtigen.

Factoring ist nicht für alle Industriezweige geeignet, hier ist besonders das Baugewerbe hervorzuheben. Auch im Dienstleistungsgewerbe verhalten sich Factoringinstitute zurückhaltend.

War noch in früheren Jahren der angebliche Imageverlust („Was sollen meine Kunden denken?“) ein Kriterium, das Factoring NICHT in Anspruch zu nehmen, ist das Gegenteil der Fall: Nur einwandfreie Unternehmen können Factoring beanspruchen. Der Nachteil ist in diesem Fall ein Vorteil.

Sollte der Käufer aus verschiedenen Gründen um Zahlungsaufschub nachfragen, kann man als Unternehmer nicht reagieren, da das Factoringinstitut der Entscheider ist. Als Unternehmer sind Sie dadurch in Ihrer Flexibilität, mit dem Käufer zu verhandeln, eingeschränkt.

Viele Unternehmer sehen es auch als nachteilig, dem Factoringinstitut Einblicke in finanzielle Angelegenheiten zu gewähren, wie es schon Banken und das Finanzamt fordern, doch ohne die Offenlegung aller relevanten Unterlagen, ist ein Factoringgeschäft nicht denkbar. Deshalb sollten bei der Auswahl des geeigneten Factoringinstituts nicht nur die Kosten, sondern auch der Umfang des Service berücksichtigt werden.

Was kostet das Factoring?

Neben den anfallenden, banküblichen Kontokorrentzinsen, deren Höhe sich auch an der Bonität der Handelspartner misst, fallen die Factoringgebühren an. Diese decken Kosten für das Ausfallrisiko, das Debitorenmanagement sowie das Mahnwesen und die Kosten für die Warenkreditversicherung. Die Factoringgebühren orientieren sich am Arbeitsaufwand und dem geschätzten Risiko und betragen ca. 0,8 bis 2,5 % der angekauften Rechnungsbeträge.

Die Kalkulation der Factoringgebühren beruht auf drei Kriterien:

1. Jahresumsatz, Anzahl an Debitoren, Anzahl der Rechnungen p. a., durchschnittliche Zahlungsziele und Forderungseingänge. Mithilfe eines Analysefragebogens werden diese Daten durch den Factor erfragt.
2. Bonität und Zahlungspünktlichkeit der Debitoren, die vom Factor extern erfragt werden und gleichzeitig mit der „Offenen-Posten-Liste“ verglichen werden.
3. Bonität des Unternehmens. Hierzu muss dem Factoringinstitut Einblick in die Bilanz, in BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertungen) und andere relevante Unterlagen gewährt werden. Es ist empfehlenswert, mehrere Angebote von unterschiedlichen Factoringinstituten einzuholen, da es bei den Gebühren beträchtliche Schwankungen gibt.

Fazit

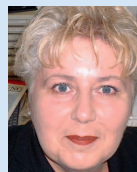
Factoring ist ein Finanzierungsmittel, das in der modernen Exportabwicklung zur Forderungs- und Liquiditätsabsicherung genutzt wird. Besonders geeignet ist es für Unternehmen, deren Debitorenbestand breit gestreut ist und deren Kundenkreis gleich bleibend ist, d. h., der Verkäufer ist z. B. Hersteller im Inland und liefert regelmäßig an seine Händler im Ausland, oder der Verkäufer ist Produzent in der Automobilbranche und beliefert Autohersteller in Europa.

Des Weiteren schafft Factoring rasch Liquidität und macht Liquiditätszuflüsse zu 100 % planbar. Durch die neu gewonnene Zahlungsfähigkeit erzielen Verkäufer oft zusätzliche Skontoerträge und finanzieren damit die Factoringkosten bzw. erzielen Überschüsse und verbessern gleichzeitig ihre eigene Bonität und Wettbewerbssituation.

Factoring kann man für alle oder nur für selektierte Kunden nutzen. Im Full-Service-Verfahren werden Debitorenbuchhaltung und das Mahnwesen entlastet. Die Wettbewerbsfähigkeit wird durch die Einräumung längerer Zahlungsziele verbessert. Bilanztechnisch werden die Eigenkapitalquote und somit das (Banken-)Rating verbessert.

Die Forderungsfinanzierung erfordert keine banküblichen dinglichen Sicherheiten und mindert nicht den Kreditrahmen bei der Hausbank. Durch die Inanspruchnahme im Auslandsgeschäft umgeht der Unternehmer das Länderrisiko, die landestypischen Gesetze sowie das kostenintensive Mahnverfahren im Außenhandel.

Richtig eingesetzt kann das Factoring die Finanzierungsmöglichkeiten eines Unternehmens sinnvoll ergänzen.



Ursula Gurda

ist als selbstständige Exportberaterin tätig und blickt auf eine 30-jährige Exporttätigkeit in japanischen Unternehmen zurück. Zuletzt als Vertriebsleiterin Export Sales. Heute unterstützt sie deutsche und ausländische Unternehmen auf dem Weg in internationale Märkte.

Kontakt:
www.gurda-exportservice.com
 E-Mail:
ursula.gurda@gurda-exportservice.com

Checkliste



zum Factoring – Forderungs- und Liquiditätsabsicherung der modernen Art

Die Erhöhung der Liquidität in Unternehmen kann durch die Inanspruchnahme von Factoring hilfreich sein. Factoringinstitute kaufen Forderungen an und verschaffen dem Unternehmen sofortige Liquidität. Ob Factoring für Ihr Unternehmen infrage kommt und was Sie beachten sollten, zeigt folgende Zusammenfassung:

Der erste Schritt:

- Verschaffen Sie sich einen Überblick Ihrer Forderungen.
- Sind die Forderungen frei von Rechten Dritter?
- Besteht eine Abtretung an Ihre Bank?
- Wie wirkt sich eine evtl. Freigabe Ihrer Bank auf Ihre Kreditlinie aus?
- Klären Sie intern, ob die Auslagerung des Debitorenmanagements sinnvoll ist.
- Prüfen Sie die Kosten Ihrer Kreditversicherung und halten Sie diese Zahlen bereit.
- Haben Ihre Kunden die Abtretung Ihrer Forderungen mittels AGB ausgeschlossen?

Wahl des passenden Factoringinstituts:

- Ist es sinnvoll, mit dem angeschlossenen Factoringhaus Ihrer Hausbank zu kooperieren?
- Oder wählen Sie zwischen verschiedenen Maklern und unabhängigen Factoringanbietern.
- Führen Sie Vorgespräche mit Ihrer Bank und Ihrem Steuerberater.
- Holen Sie sich mind. drei verschiedene Angebote ein und lassen Sie vorab einen Mustervertrag anwaltlich bzw. auch durch Ihren Steuerberater prüfen.

Die Kosten:

- Analysieren Sie exakt die Kosten der verschiedenen Anbieter.
- Welche Einmalgebühren fallen an?
- Gibt es Nebengebühren?
- Wie hoch und für welchen Zeitraum gilt der vereinbarte Zinssatz?
- Wann und wie wird der vereinbarte Zins angepasst?
- Ist es preiswerter, die eigene Kreditversicherung beizubehalten?

Prüfen Sie das Institut:

- Lassen Sie sich Referenzen geben von Firmen aus Ihrer Branche.
- Fordern Sie einen Nachweis über umfangreiches Know-how Ihres möglichen Partners.
- Erfragen Sie die maximale Bearbeitungszeit.
- Prüfen Sie den Kreditrahmen, der Ihnen vom Factoringpartner zur Verfügung gestellt wird.
- Holen Sie sich vor Vertragsabschluss vom möglichen Partner die Zustimmung, bestimmte Kunden anzukaufen.
- Wie werden Kundenforderungen behandelt, für die ein Abtretungsverbot besteht?
- Wie sind die Kündigungsfristen?

Welche Unterlagen benötigt das Factoringinstitut?

- Jahresabschluss der letzten zwei Jahre
- BWA (betriebswirtschaftliche Auswertung)
- HR-Auszug, Organigramm Ihrer Firma, Planzahlen
- Daten über Ihre Debitoren und Kreditoren
- OP-Liste Debitoren/Kreditoren
- Ihre AGB/Lieferbedingungen

Ihre Kunden:

- Sprechen Sie mit Ihren Kunden über die Möglichkeit des Factorings, damit es nicht zu Unstimmigkeiten kommt.
- Eine doppelte Kommunikation durch Ihr Unternehmen und dem Factoringinstitut kann zu Missdeutungen bei Ihren Schuldnern führen.
- Kommunizieren Sie im Vorfeld offen mit Ihren Debitoren.

Nachteile:

- Unpersönliche Mahnwesen durch den Factor, auf das vom Unternehmen kein Einfluss genommen werden kann.
- Probleme mit Hausbank, wenn nicht direkt zu Anfang offen das Thema diskutiert wird.

Hilfreiche Links: Factoringrechner online, www.bundesverband-factoring.de, www.factoring.de