

Junges Produkt mit heterogener Anbieterstruktur:

Liquidität schaffen durch Factoring

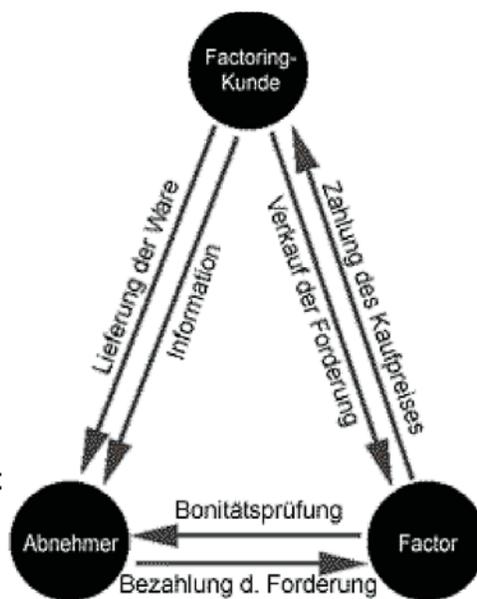
von Dipl.-Wirtsch.-Ing. Werner Weiß*

Unternehmen der Recyclingwirtschaft und der Deponietechnik, die sich durch veränderte Marktstrukturen mit alternativen Finanzierungen beschäftigen, stehen vor weittragenden Entscheidungen. Während in der Vergangenheit Finanzentscheidungen sehr stark durch den Gesprächsverlauf mit der Hausbank geprägt waren, sind in jüngster Zeit eine erhebliche Anzahl von neuen Anbietern mit neuen Produkten am Markt erschienen.

ABS, Factoring, Mezzanine – allesamt Begriffe, mit denen der Mittelstand in der Vergangenheit sehr wenig bis gar nicht konfrontiert wurde. Allesamt aber auch Finanzierungsmethoden, die dem Mittelstand einen erheblichen Nutzen in Form von Liquidität und Flexibilität bringen können.

Insbesondere Factoring wird in den Medien sehr häufig diskutiert, obgleich das Produkt in Deutschland noch jung und die Anbieterstruktur noch sehr heterogen ist. Oftmals wird dabei aber vergessen, dass mit einer Factoringfinanzierung sehr attraktive Effekte bzgl. Liquidität, Flexibilität und Bilanzstruktur erzielt werden können. Darüber hinaus verbessert sich das Rating und es steigt der Unternehmenswert.

*Werner Weiß ist Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft Tec7. Tec7 ist auf alternative Finanzierungen spezialisiert und beschäftigt sich insbesondere mit ABS- und Factoringfinanzierungen.



Während in der Textilbranche oder im Großhandel Factoring schon seit Jahrzehnten als ein Standardprodukt eingesetzt wird, ist im gesamten Bau- und Baunebengewerbe Factoring sehr wenig verbreitet. Die Hintergründe dafür sind vielfältig. Zum einen mag das an dem sehr kapitalintensiven Geschäft und damit an den traditionell guten Beziehungen zu den Hausbanken liegen. Der wohl schwerwiegendere Grund ist aber die Form der Leistungserbringung. Grundvoraussetzung für jeden Forderungsverkauf ist eine klare, transparente und abgeschlossene Leistung. Ist diese Voraussetzung nicht gegeben, so ist ein Forderungsverkauf auch nicht möglich. Die Formen und Arten der Leistungserbringung werden wir später ausführlich behandeln, zunächst aber zu den Grundlagen. Mit diesem Artikel wollen wir Antworten auf folgende Fragen geben:

Wo liegen die Vorteile des Factoring?
Wo liegen die Nachteile? Was kostet

Factoring? Welche Effekte erziele ich? Wie werden meine Kunden auf Factoring reagieren? Anhand welcher Parameter kann eine Einordnung getroffen werden?

Worum geht es beim Factoring?

Factoring ist ein Finanzierungsgeschäft, in dem der Factor laufend die Forderungen, die beim Kunden aus Lieferung und Leistung entstehen, ankauft. Darüber hinaus übernimmt er das Ausfallrisiko der Forderung und alle Verwaltungsfunktionen, die mit der Forderung im Zusammenhang stehen. Factoring umfasst damit folgende Funktionen:

- ▶ Finanzierung
- ▶ Delkrede
- ▶ Service

Durch den laufenden Ankauf der Forderungen aus Lieferung und Leistung wandelt der Kunde Forderung direkt in Liquidität, die er zur Begleichung seiner Verbindlichkeiten einsetzt. Der Kunde hat also Skontierungsmöglichkeiten, für die ohne Factoring hohe Cashreserven gehalten werden müssten. Der Vorteil liegt im sofortigen Erhalt der Liquidität. In der Praxis werden meist 80-90% der Forderungen sofort ausbezahlt.

Die vom Factor gekaufte Forderung wird auch von ihm verwaltet, d.h. die Buchhaltung, das Mahnwesen und ggf. das Inkasso wird durch den Factor durchgeführt. Die Inkassotätigkeit ist insbesondere bei Auslandsforderungen sehr hilfreich.

Der Factor deckt das Risiko der Zahlungsunfähigkeit der Schuldner zu 100%. Die Zahlungsunfähigkeit ist spätestens nach einer definierten Frist (meist 120 Tage) eingetreten. ▶

Angebote Baustoffrecycling

Parameter

Umsatz (netto)	18.900.000
Umsatz factoringfähig	100%
Forderungsbestand	2.950.000
Anzahl Debitoren	150

Status	Name	Finanzierungsquote	Ausfall	Gebühr	Zinssatz	Deb. p.a.	Gebühr	gesamt Zins	gesamt Debitoren	Kosten gesamt	Rang	eff. Zins
Aktiv	Factor 1	90%	100%	0,29%	4,85%	35,00	63.580	128.768	5.250	197.597	1	7,44%
Aktiv	Factor 3	90%	100%	0,35%	4,53%	25,00	76.734	120.272	3.750	200.755	2	7,56%
Aktiv	Factor 2	85%	100%	0,44%	4,10%	32,00	96.466	102.808	4.800	204.073	3	7,69%
Aktiv	Factor 4	90%	100%	0,25%	5,50%	32,00	54.810	146.025	4.800	205.635	4	7,75%
Aktiv	Factor 5	90%	100%	0,36%	5,20%	-	78.926	138.060	-	216.986	5	8,17%
Aktiv	Factor 6	90%	100%	0,43%	4,60%	35,00	94.273	122.130	5.250	221.653	6	8,35%
Aktiv	Factor 7	90%	100%	0,42%	4,70%	40,00	92.081	124.785	6.000	222.866	7	8,39%
Aktiv	Factor 8	85%	100%	0,44%	4,98%	45,00	96.466	124.874	6.750	228.089	8	8,59%
Aktiv	Factor 9	90%	100%	0,45%	5,10%	-	98.658	135.405	-	234.063	9	8,82%
Aktiv	Factor 10	90%	100%	0,45%	5,50%	33,00	98.658	146.025	4.950	249.633	10	9,40%
Aktiv	Factor 11	90%	95%	0,45%	5,50%	45,00	98.658	146.025	6.750	251.433	11	9,47%
Aktiv	Factor 12	90%	100%	0,56%	4,95%	30,00	122.774	131.423	4.500	258.697	12	9,74%
Aktiv	Factor 13	85%	80%	0,69%	4,30%	47,00	151.276	107.823	7.050	266.148	13	10,02%
Aktiv	Factor 14	90%	100%	0,56%	5,55%	41,00	122.774	147.353	6.150	276.277	14	10,41%
Aktiv	Factor 15	80%	100%	1,15%	6,50%	45,00	252.126	153.400	6.750	412.276	15	15,53%
Aktiv	Factor 16	90%	90%	0,95%	8,00%	50,00	208.278	212.400	7.500	428.178	16	16,13%
Inaktiv	Factor 17											
Inaktiv	Factor 18											
Inaktiv	Factor 19											
Inaktiv	Factor 20											
Inaktiv	Factor 21											
Inaktiv	Factor 22											

Factoring gibt es in mehreren Varianten

Das oben beschriebene Verfahren wird als Full-Service-Verfahren oder Standardverfahren bezeichnet. Davon abweichend können die drei Funktionen Finanzierung, Delkredere und Service auch anders kombiniert bzw. modifiziert werden:

Inhouse Verfahren

Beim Inhouse-Verfahren verbleibt die Buchhaltung beim Kunden und verzichtet auf weitergehende Dienstleistungen. Der Kunde nützt nur Finanzierung und Delkredere.

Offenes/Stilles Verfahren

Beim offenen Factoring-Verfahren wird der Debitor über den Forderungsverkauf informiert und aufgefordert, direkt an den Factor zu zahlen. Beim stillen Factoring-Verfahren wird die Forderungsabtretung dem Debitor gegenüber nicht angezeigt. In der Praxis haben sich dazu noch einige Mischformen herausgebildet.

Echtes/Unechtes Verfahren

Im „echten Factoring“ übernimmt der Factor das Ausfallrisiko. Factoring ohne Übernahme des Ausfallrisikos wird als „unechtes Factoring“ bezeichnet. Im unechten Verfahren wird meist ein Rückkaufobligo vereinbart.

Kalkulation Factoring Basis IST-Bilanz 2003

I. Bilanz 2003 IST ohne Factoring

AKTIVA		PASSIVA	
I. Anlagevermögen	3.442.000 €	I. Eigenkapital	1.982.000 €
II. Umlaufvermögen		II. Fremdkapital	
Vorräte	1.222.000 €	langfr. Darlehen	2.289.000 €
Forderungen LL	2.652.000 €	Verbindlichkeiten LL	1.172.000 €
Bank, Kasse	263.360 €	kurzfr. Bank	1.842.000 €
Sonstige	2.129.251 €	Sonstige	2.423.611 €
Summe	9.708.611 €	Summe	9.708.611 €

II. GuV/Struktur IST 2003

Bezeichnung	Betrag
Jahresumsatz	18.900.000 €
Wareneinsatz/FL	6.701.940 €
Wareneinsatz/FL [%]	35,5%
av. Forderungsbestand	2.652.000 €
Debitorenlaufzeit [d]	50,5
av. Verbindlichkeiten	1.172.000 €
Kreditorenlaufzeit [d]	63,0
Debitorenzahl	150
Anzahl Rechnungen	2.200
av. Rechnungsbetrag	8.591 €

III. Zahlungsbedingungen

Zahlungsbedingungen Kunden		Durchschnitt aus allen Zahlungsbedingungen
Netto [d]	45	
Skonto 2% [d]	10	
Zahlungsbedingungen Lieferanten		Durchschnitt aus allen Zahlungsbedingungen
Netto [d]	60	
Skonto 2% [d]	30	

IV. Angebotsdaten Factoring

Factoring		
Gebühr	0,29%	
Zins Factor	4,85%	entspricht 3M+2,75%
Debitorenprüfung	35 €	
KK-Bank	8,00%	Schätzung
Finanzierungsquote	90%	

Fachbeitrag

In welchen Fällen ist Factoring geeignet?

Wesentlichen Einfluß auf die Factoringeignung haben die Leistungserbringung und die Umsatzgröße:

Leistungserbringung

Grundsätzlich muß die Leistungserbringung klar, transparent und abgeschlossen sein. Bei Geschäften, denen eine Warenlieferung zugrunde liegt, muß also die Ware geliefert und frei von etwaigen Einreden sein. Im Idealfall liegt ein unterschriebener Lieferschein zu Grunde. Bei Geschäften, denen eine Dienstleistung zugrunde liegt, darf die Leistung ausschließlich Dienstvertragscharakter haben. Unternehmen im baunahen Gewerbe setzen häufig Zahlungspläne und Teilzahlungen ein. Nach der erfolgten (Gesamt-)Leistung erfolgt dann eine Endabnahme und eine Endrechnung.

Ggf. wird sogar noch ein Gewährleistungseinbehalt gefordert. Im Sinne des Factorings ist dieser Zahlungsplan ungeeignet, denn durch das Stellen einer Teilrechnung besitzt der Kunde immer noch die Möglichkeit der Wandlung. Damit wäre die Rechnung für den Factor wertlos und kann folglich auch nicht gekauft werden. Die gleiche Problematik entsteht durch Abschlagszahlungen auf Werksverträge.

Darüber hinaus sind von einer Factoringfinanzierung folgende Umsatzbereiche ausgeschlossen:

- ▶ Umsätze an Privatkunden
- ▶ Barumsätze
- ▶ Wartungsverträge
- ▶ Umsätze mit verbundenen Unternehmen
- ▶ kreditversicherbare Auslandsumsätze (z.B. China)

Eine klare und transparente Leistungserbringung ist Grundvoraussetzung für ein Factoringverfahren. Ist diese Voraussetzung gegeben, so können Unternehmen der Recyclingbranche und der Deponietechnik ebenfalls die vielfältigen Vorteile des Factoring nutzen. Sollte ein Unternehmen verschiedene Abrechnungsverfahren einsetzen, dann sollten die relevanten Umsätze klar abgrenzbar sein.

Jahresumsatz

Der Mindestumsatz kann in folgende Bereiche gruppiert werden:

250.000 Euro bis 2.500.000 Euro Jahresumsatz

Factoring ist möglich, ist aber teuer. Die Finanzierungskosten liegen bei ca. 12-25%. Es wird nur das Standardverfahren eingesetzt.

2.500.000 Euro bis 10.000.000 Euro Jahresumsatz

Unterer Kernbereich des Factoring. Die Finanzierungskosten liegen bei 8-12 %. Ggf. kann ein Inhouse-Verfahren oder ein stilles Verfahren eingesetzt werden.

10 Mio. Euro bis 500 Mio. Euro Jahresumsatz

Oberer Kernbereich des Factoring. Die Finanzierungskosten sollten unter 8% liegen. Oft Inhouse-Verfahren ohne Offenlegung der Zession. Durch die Komplexität des Verfahrens und der Verträge rechnet sich der Einsatz eines externen Beraters.

Die wirtschaftliche Obergrenze liegt bei ca. 500 Mio. Euro Jahresumsatz. Durch eine Syndizierung von mehreren Factoringgesellschaften kann sogar ein wesentlich größeres Volumen abgewickelt werden.

In den typischen Bereichen der ABS-Finanzierung stellt Factoring eine interessante, wenn auch unspektakuläre Alternative dar.

Kosten und Nutzen des Verfahrens

Im Factoringverfahren entstehen Kosten durch die Factoringgebühr, den Vorfinanzierungszinssatz und die Delkredereprüfung.

Die Factoringgebühr wird auf den (Brutto-) Umsatz erhoben und bewegt sich in einer Größenordnung von ca. 0,25% bis 1,0%. Tendenziell ist die Gebühr umso niedriger, je größer der Jahresumsatz ist. Bei Gesellschaften mit weniger als 2.500.000 Euro Jah-

V. Liquidität

Liquiditätszufluß

Verkaufte Forderungen	2.852.000 €	
Sperbeitrag	265.200 €	
Sofortliquidität	2.386.800 €	
Verkürzung Debitoren	- €	kein Ansatz, Auswirkung aber wahrscheinlich
Summe Liquidität	2.386.800 €	

Liquiditätsverwendung

LL-Verbindlichkeiten alt	1.172.000 €
LL-Verbindlichkeiten neu	588.000 €
Tilgung Bank	1.800.800 €
Summe Verwendung	2.386.800 €

Kürzung KK

Saldo Liquidität	2.386.800 €
------------------	-------------

VI. Ertrag

Erträge Factoring

Skonto Wareneinsatz	134.039 €	2% von Materialeinsatz
Personaleinsparung	- €	kein Ansatz
ersparte Kreditüberwach	- €	kein Ansatz
ersparte Forderungsausl	60.000 €	Schätzung aus Vergangenheit
ersparte Bankzinsen	144.084 €	kalk. Aus KK-Tilgung
Guthabenzinsen	- €	
Summe Erträge	328.103 €	

Aufwendungen Factoring

Gebühr	63.500 €	aus Umsatz
Zinsen	115.760 €	aus Forderungsvorfinanzierung
Debitorenprüfung	6.250 €	
Summe Aufwendungen	184.589 €	

Saldo Ertrag	143.513 €
---------------------	------------------

VII. Bilanz 2003 PLAN mit Factoring

AKTIVA		PASSIVA	
I. Anlagevermögen	3.442.000 €	I. Eigenkapital	1.982.000 €
II. Umlaufvermögen		II. Fremdkapital	
Vorräte	1.222.000 €	langfr. Darlehen	2.288.000 €
Forderungen	265.200 €	Lieferanten	588.000 €
Bank, Kasse	263.360 €	kurzfr. Bank	41.200 €
Sonstige	2.129.251 €	Sonstige	2.423.811 €
Summe	7.321.811 €	Summe	7.321.811 €

resumsatz kann die Factoringgebühr auch weit über 1,0 % liegen.

Der Vorfinanzierungszinssatz wird auf den effektiven Vorfinanzierungszeitraum erhoben und wird auch forderungsgenau abgerechnet. Bei einer Forderungslaufzeit von z.B. 38 Tagen fällt der Zins auf die Bevorschussung von genau 38 Tagen an. Übliche Zinssätze liegen zwischen 4,0% und 8,0% und sind meistens an einen Referenzzinssatz (z.B. 3M-EURIBOR) gekoppelt. Tendenziell ist der Zins umso niedriger, je besser die Bonität des Kunden ist.

Die Delkredereprüfung umfasst die Kreditprüfung der jeweiligen Debitoren. Sie fällt jährlich pro Debitor an und bewegt sich zwischen 20 Euro und 60 Euro pro Debitor und Jahr.

Der Nutzen des Verfahrens entsteht durch den Einsatz der Liquidität. Durch den Einsatz des Factoring erfolgt zunächst ein Aktivtausch (Forderung gegen Geld). Durch den Einsatz der Liquidität können bzw. sollten sich folgende Effekte ergeben:

Wird die Liquidität zur Skontierung im Einkauf verwendet, dann stehen den Kosten des Verfahrens die Skontoerträge gegenüber. Die effektive Verzinsung des Factoringverfahrens sollte damit niedriger liegen als der vergleichbare Lieferantenkredit. In unserem Beispiel beträgt die Verzinsung des Lieferantenkredits 36% gegenüber ca. 8% des Factoringverfahrens. Wird die Liquidität zur Tilgung von KK verwendet, dann stehen dem Factoring lediglich die KK-Kosten gegenüber. In unserem Beispiel beide Zinssätze ca. 8%.

Durch die Skontierung und durch die Tilgung reduziert sich die Bilanzsumme bzw. es verkürzt sich die Bilanz. In unserem Beispiel steigt die Eigenkapitalquote von 20,4% auf 27,1%.

Praxisbeispiel für eine strukturierte Vorgehensweise

Eine strukturierte Vorgehensweise ermöglicht der Geschäftsleitung eine optimale Lösung zu finden. Folgende Schritte sind notwendig um zu einem attraktiven Ergebnis zu kommen:

1. Sinnvolle Einteilung der Umsätze, die dem Factoring zugeordnet werden
2. Aufstellung einer Liste von möglichen Factoringgesellschaften

3. Angebotseinholung und Strukturierung
4. Definition von Auswahlparametern
5. Kalkulation der Finanzierung und Rentabilitätsrechnung
6. Austausch der relevanten Unterlagen
7. Entwurf eines Factoringvertrages

Anhand der oben definierten Vorgehensweise möchten wir ein Beispiel aus unserer Beratungspraxis beschreiben.

Ausgangspunkt ist ein typischer mittelständischer Baustoffverwerter. Mit 95 festen Mitarbeitern erwirtschaftet die Firma ca. 19 Mio. Euro Jahresumsatz. Der Umsatz wird ausschließlich im Inland mit ca. 150 Abnehmern, meist aus der Baubranche erzielt. Das Ergebnis ist leicht positiv, das Forderungsvolumen beträgt 2,95 Mio. Euro. Das Unternehmen ist inhabergeführt, die bisherige Finanzierung erfolgt ausschließlich über zwei Hausbanken im Volumen von insgesamt 4,1 Mio. Euro. Besichert werden die Darlehen durch Grundschulden, Abtretung des Maschinenparks, Abtretung des Warenlagers und durch eine Forderungszession.

Verantwortung extern delegiert

Die bisherige Finanzierungsstruktur war sehr stark von der Hausbank geprägt. Auf Anraten einer betreuenden Bank sollte der kfm. Leiter seine Passiva-Struktur optimieren und die zunehmenden Forderungsausfälle absichern. Der Geschäftsführer hat sich deshalb dahingehend entschlossen, ein Projekt zu definieren und die Projektverantwortung an einen externen Berater zu delegieren.

Im ersten Schritt wurde entschieden, alle Umsätze im Verfahren einzuschließen. Die Leistungserbringung ist kein Problem. Sowohl bei mobilen als auch bei stationären Shreddern erfolgt die Verrechnung nach abgeschlossener Leistung nach der Tonnage, gemessen über Förderbandwaagen.

Anhand einer Liste von 22 Factoringgesellschaften sind daraufhin 16 Angebote mittels einer Kurzübersicht eingeholt worden.

In der Angebotsübersicht (vgl. Tabelle auf Seite 28) wurde schon die sehr große Streuung der Konditionen ersichtlich. Die Finanzierungskosten bewegen sich in einer Bandbreite von

7,4% bis 16,1%! Die gesamten Kosten des Verfahrens liegen zwischen 198.000 Euro und 428.000 Euro pro Jahr – eine Differenz von 230.000 Euro!

Auswahlparameter sind neben den reinen Finanzierungskosten auch „weiche“ Faktoren, wie z.B. Referenzen, Qualität der Abwicklung, Image am Markt etc. Aufgrund der „weichen“ Faktoren wurde der Factor 3 (vgl. Grafik auf Seite 28) trotz guter Konditionen ausgeschlossen und in den weiteren Gesprächen konzentrierte sich der Kunststoffverarbeiter auf Factor 1, 4 und 2.

In der Kalkulation (vgl. Tabelle auf Seite 28 und 29) wurden die Konditionen des Factors 1 übernommen. Anhand der (vereinfachten) Bilanz und der GuV wurden die Auswirkungen erfasst. In diesem Praxisfall steigt die Liquidität um 2,4 Mio. Euro, die wiederum zur Skontierung und zur Tilgung des KK verwendet wird (vgl. Punkt V). Der Ertrag besteht im gezogenen Skonto, den ersparten Forderungsausfällen und den ersparten Bankzinsen. Insgesamt erhöht sich der Ertrag um 144.000 Euro (vgl. Punkt VI). Angenehmer „Nebeneffekt“ der Finanzierung ist die Verbesserung der Bilanzstruktur. Die Eigenkapitalquote steigt von 20,4% auf 27,1% (vgl. Punkt I und VII).

Nach einer Abwägung der Vor- und Nachteile waren sich Firma und Factor einig: Die Finanzierung bringt vielfältige Vorteile und einem Vertragsabschluss steht nichts entgegen.

Fazit

Factoring stellt für Recycling-Betriebe eine attraktive Alternative dar. Wie sich die Effekte aus dieser sehr komplexen Finanzierung auswirken, muss en détail anhand einer Kalkulation dargelegt werden. Ein blindes Vertrauen wäre ebenso falsch wie eine generelle Ablehnung. Sicherlich hilft eine strukturierte Vorgehensweise eine optimale Lösung zu finden.

Info: E-Mail: ww@tec7.net