

© 2004 Carl Hanser Verlag, München www.kunststoffe.de/Kunststoffe-Archiv Nicht zur Verwendung in Intranet- und Internet-Angeboten sowie elektronischen Verteilern

Finanzdienstleistung. Zur kurzfristigen Umsatzfinanzierung dient immer häufiger auch das Factoring, bei dem Geldforderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen verkauft werden. Wie sich die Effekte aus dieser komplexen Finanzierung auswirken, muss detailliert anhand einer Kalkulation geprüft werden. Interessant ist diese Finanzierungsmethode besonders für die mittelständische Industrie.

Liquidität durch Factoring

WERNER WEISS

Kunststoffverarbeiter, die sich durch veränderte Marktstrukturen der Banken 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. Asset Backet Securities (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 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. Besonders in den letzten vier Jahren konnte das Factoring deutliche Zuwächse verzeichnen (Bild 1).

Aber wo liegen die Vorteile? 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 Leis-

tung entstehen, ankauft. Darüber hinaus übernimmt er das Ausfallrisiko der Forderung und alle Verwaltungsfunktionen, die mit der Forderung im Zusammenhang stehen. Factoring umfasst damit die Funktionen Finanzierung, Delkredere (Ausfallrisiko) und 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 (Bild 2). Der Kunde kann also Skontierungsmöglichkeiten nutzen, 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.

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 ▶

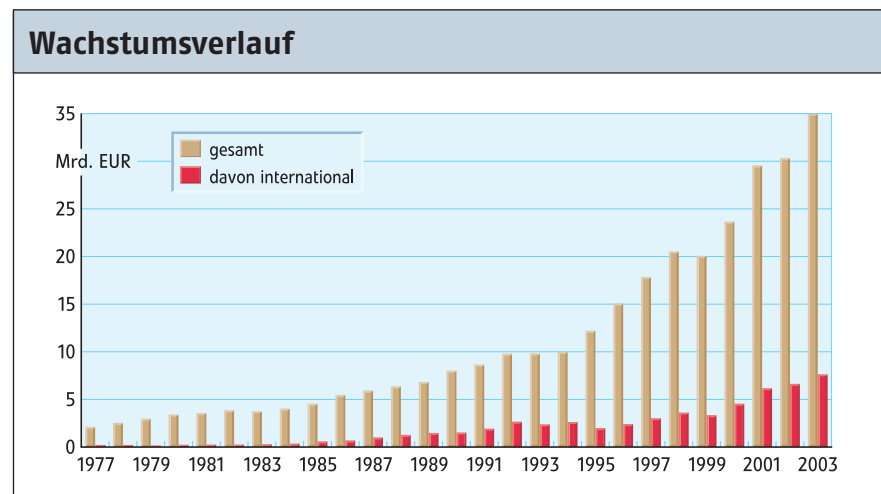


Bild 1. Finanzierungen über Factoring konnten in den letzten Jahren deutliche Zuwächse erzielen

(Quelle: Deutscher Factoring-Verband e.V.)

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.

Wann ist Factoring geeignet?

Wesentlichen Einfluss auf die Factoringeignung haben die Leistungserbringung und die Umsatzgröße: 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 zugrunde. Bei Geschäften, denen eine Dienstleistung zugrunde liegt, darf die Leistung ausschließlich Dienstvertragscharakter haben. Die klare und transparente Leis-

tungserbringung ist bei Kunststoffverarbeitern im Normalfall gegeben. Problematisch sind Hersteller komplexer Anlagen, die meist über Teilzahlungspläne und Endabnahmen geliefert werden.

Der Mindestjahresumsatz kann in folgende Bereiche gruppiert werden:

EUR 250 T bis 2500 T Jahresumsatz. Factoring ist möglich, aber teuer. Die Finanzierungskosten liegen bei ca. 12 bis 25 %. Es wird nur das Standardverfahren eingesetzt.

EUR 2500 T bis 10 000 T Jahresumsatz. Unterer Kernbereich des Factoring. Die Finanzierungskosten liegen bei 8 bis 12 %. Gegebenenfalls kann ein Inhouse-Verfahren oder ein stilles Verfahren eingesetzt werden.

EUR 10 Mio. bis 500 Mio. 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. EUR 500 Mio. Jahresumsatz. Durch eine Syndizierung von mehreren Factoringgesellschaften lässt sich sogar ein wesentlich größeres Volumen abwickeln. In den typischen Bereichen der ABS-Finanzierung stellt Factoring eine interessante, wenn auch unspektakuläre Alternative dar.

Von einer Factoringfinanzierung sind folgende Umsatzbereiche ausgeschlossen:

- Umsätze an Privatkunden,
- Barumsätze,
- Umsätze mit verbundenen Unternehmen,
- nicht kreditversicherbare Auslandsumsätze (z. B. China) sowie
- jegliche Art von Werksverträgen.

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 be-

Parameter												
Umsatz (netto)	42.000.000 €											
Umsatz factoringfähig	100%											
Forderungsbestand	5.850.000 €											
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 €	141.288 €	255.353 €	5.250 €	401.891 €	1	7,63%
Aktiv	Factor 3	90%	100%	0,35%	4,53%	25,00 €	170.520 €	238.505 €	3.750 €	412.774 €	2	7,84%
Aktiv	Factor 4	90%	100%	0,25%	5,50%	32,00 €	121.800 €	289.575 €	4.800 €	416.175 €	3	7,90%
Aktiv	Factor 2	85%	100%	0,44%	4,10%	32,00 €	214.368 €	203.873 €	4.800 €	423.040 €	4	8,03%
Aktiv	Factor 5	90%	100%	0,36%	5,20%	- €	175.392 €	273.780 €	- €	449.172 €	5	8,53%
Aktiv	Factor 6	90%	100%	0,43%	4,60%	35,00 €	209.496 €	242.190 €	5.250 €	456.936 €	6	8,68%
Aktiv	Factor 7	90%	100%	0,42%	4,70%	40,00 €	204.624 €	247.455 €	6.000 €	458.079 €	7	8,70%
Aktiv	Factor 8	85%	100%	0,44%	4,98%	45,00 €	214.368 €	247.631 €	6.750 €	468.748 €	8	8,90%
Aktiv	Factor 9	90%	100%	0,45%	5,10%	- €	219.240 €	268.515 €	- €	487.755 €	9	9,26%
Aktiv	Factor 10	90%	100%	0,45%	5,50%	33,00 €	219.240 €	289.575 €	4.950 €	513.765 €	10	9,76%
Aktiv	Factor 11	90%	95%	0,45%	5,50%	45,00 €	219.240 €	289.575 €	6.750 €	515.565 €	11	9,79%
Aktiv	Factor 12	90%	100%	0,56%	4,95%	30,00 €	272.832 €	260.618 €	4.500 €	537.949 €	12	10,22%
Aktiv	Factor 13	85%	80%	0,69%	4,30%	47,00 €	336.168 €	213.818 €	7.050 €	557.035 €	13	10,58%
Aktiv	Factor 14	90%	100%	0,56%	5,55%	41,00 €	272.832 €	292.208 €	6.150 €	571.189 €	14	10,85%
Aktiv	Factor 15	80%	100%	1,15%	6,50%	45,00 €	560.280 €	304.200 €	6.750 €	871.230 €	15	16,55%
Aktiv	Factor 16	90%	90%	0,95%	8,00%	50,00 €	462.840 €	421.200 €	7.500 €	891.540 €	16	16,93%
Inaktiv	Factor 17											
Inaktiv	Factor 18											
Inaktiv	Factor 19											
Inaktiv	Factor 20											
Inaktiv	Factor 21											
Inaktiv	Factor 22											

Tabelle 1. Vergleich realer Factoringangebote an einen Kunststoffverarbeiter

Kalkulation Factoring Basis IST-Bilanz 2003

I. Bilanz kurz 2003 IST ohne Factoring

AKTIVA		PASSIVA		
I. Anlagevermögen	6.442.000 €	I. Eigenkapital	1.982.000 €	11,1%
II. Umlaufvermögen		II. Fremdkapital		
Vorräte	4.222.000 €	langfr. Darlehen	4.289.000 €	
Forderungen LL	5.850.000 €	Verbindlichkeiten LL	2.172.000 €	
Bank, Kasse	263.360 €	kurzfr. Bank	6.842.000 €	
Sonstige	1.129.251 €	Sonstige	2.621.611 €	
Summe	17.906.611 €	Summe	17.906.611 €	

II. GuV/Struktur IST 2003

Bezeichnung	Betrag			
Jahresumsatz	42.000.000 €			
Wareneinsatz	19.093.200 €			
Wareneinsatz [%]	45,5%			
av. Forderungsbestand	5.850.000 €			
Debitorenlaufzeit [d]	50,1			
av. Verbindlichkeiten	2.172.000 €			
Kreditorenlaufzeit [d]	41,0			
Debitorenzahl	150			
Anzahl Rechnungen	2.200			
av. Rechnungsbetrag	19.091 €			

III. Zahlungsbedingungen

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

IV. Angebotsdaten Factoring

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

V. Liquidität

Liquiditätszufluss				
Verkaufte Forderungen	5.850.000 €			
Sperrbetrag	585.000 €			
Sofortliquidität	5.265.000 €			
Verkürzung Debitoren	- €	kein Ansatz, Auswirkung aber wahrscheinlich		
Summe Liquidität	5.265.000 €			
Liquiditätsverwendung				
LL-Verbindlichkeiten alt	2.172.000 €			
LL-Verbindlichkeiten neu	530.367 €	durch Skontierung in 10d		
Tilgung Bank	3.623.367 €			
Summe Verwendung	5.265.000 €			
Kürzung KK	- €			
Saldo Liquidität	5.265.000 €			

VI. Ertrag

Erträge Factoring				
Skonto Wareneinsatz	381.864 €	2% von Materialeinsatz		
Personaleinsparung	- €	kein Ansatz		
ersparte Kreditüberwachung	- €	kein Ansatz		
ersparte Forderungsausfälle	50.000 €	Schätzung aus Vergangenheit		
ersparte Bankzinsen	289.869 €	kalk. Aus KK-Tilgung		
Guthabenzinsen	- €			
Summe Erträge	721.733 €			

Aufwendungen Factoring

Gebühr	141.288 €	aus Umsatz (brutto)		
Zinsen	255.353 €	aus Forderungsvorfinanzierung		
Debitorenprüfung	5.250 €			
Summe Aufwendungen	401.891 €			
Saldo Ertrag	319.843 €			

VII. Bilanz kurz 2003 PLAN mit Factoring

AKTIVA		PASSIVA		
I. Anlagevermögen	6.442.000 €	I. Eigenkapital	1.982.000 €	15,7%
II. Umlaufvermögen		II. Fremdkapital		
Vorräte	4.222.000 €	langfr. Darlehen	4.289.000 €	
Forderungen	585.000 €	Lieferanten	530.367 €	
Bank, Kasse	263.360 €	kurzfr. Bank	3.218.633 €	
Sonstige	1.129.251 €	Sonstige	2.621.611 €	
Summe	12.641.611 €	Summe	12.641.611 €	

wegt sich in einer Größenordnung von ca. 0,25 bis 1,0 %. Tendenziell ist die Gebühr umso niedriger, je größer der Jahresumsatz. Bei Gesellschaften mit weniger als EUR 2500 T Jahresumsatz kann die Factoringgebühr auch weit über 1,0 % liegen.

Der Vorfinanzierungszinssatz wird auf den effektiven Vorfinanzierungszeitraum erhoben und 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. 3 M-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 EUR 20 und 60 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 trägt die Verzinsung des Lieferantenkredits 36 % gegenüber ca. 8 % des Factoringverfahrens.

Wird die Liquidität zur Tilgung von KK (Kontokorrentkredit) verwendet, dann stehen dem Factoring lediglich die KK-Kosten gegenüber. In unserem Beispiel betragen beide Zinssätze ca. 8 %. Durch die Skontierung und durch Tilgung reduziert sich die Bilanzsumme bzw. verkürzt sich die Bilanz. In unserem Beispiel steigt die Eigenkapitalquote von 11,1 auf 15,7 %.

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.

◀ **Tabelle 2. Kalkulation einer Finanzierung über Factoring auf Basis der Ist-Bilanz 2003**

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

Ausgangspunkt ist ein inhabergeführter mittelständischer Hersteller von Spritzgießformteilen. Mit 310 Mitarbeitern erwirtschaftet die Firma ca. EUR 42 Mio. Jahresumsatz. Der Umsatz wird ausschließlich im Inland mit ca. 150 Abnehmern, meist aus der Automobilindustrie, erzielt. Das Ergebnis ist leicht positiv, das Forderungsvolumen beträgt EUR 5,9 Mio. Die bisherige Finanzierung erfolgt ausschließlich über zwei Hausbanken im Volumen von insgesamt EUR 11,1 Mio. Besichert werden die Darlehen durch Grundschulden, Abtretung des Maschinenparks, Abtretung des Warenlagers und durch eine Forderungssession.

Die bisherige Finanzierungsstruktur war sehr stark von der Hausbank geprägt. Auf Anraten einer betreuenden Bank sollte der kaufmännische 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.

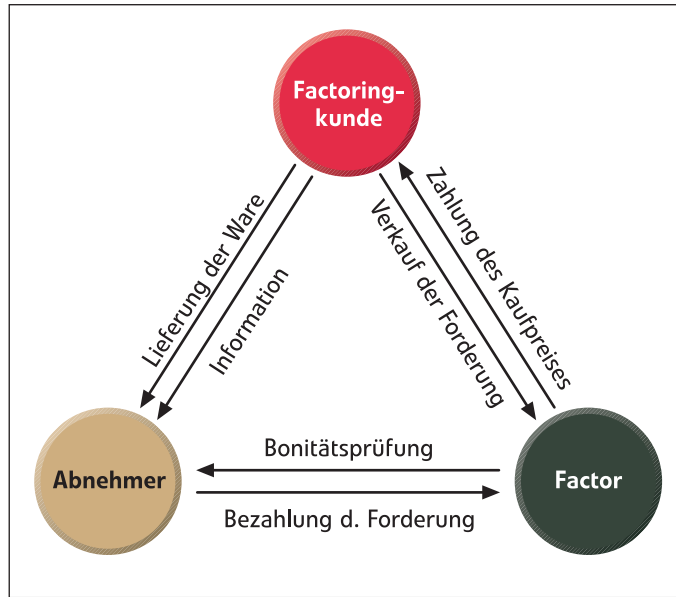


Bild 2. Über den Verkauf von Geldforderungen aus Waren und Dienstleistungen lässt sich die Liquidität effektiv verbessern

Im ersten Schritt wurde entschieden, alle Umsätze im Verfahren einzuschließen. Anhand einer Liste von 22 Factoringgesellschaften sind daraufhin 16 Angebote mittels einer Kurzübersicht eingeholt worden. In der Angebotsübersicht (Tabelle 1) wurde schon die sehr große Streuung der Konditionen ersichtlich. Die Finanzierungskosten bewegen sich in einer Bandbreite von 7,6 bis 16,9 %! Die gesamten Kosten des Verfahrens liegen zwischen EUR 402 T und 892 T pro Jahr.

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 (Tabelle 1) ausgeschlossen, und in den weiteren Gesprächen konzentrierte sich der Verarbeiter auf Factor 1, 4 und 2.

In der Kalkulation (Tabelle 2) wurden die Konditionen des Factors 1 übernommen. Anhand der (vereinfachten) Bilanz und der GuV (Gewinn- und Verlustrechnung) wurden die Auswirkungen erfasst. In diesem Praxisfall steigt die Liquidität um 5,3 Mio., die wiederum zur Skontierung und zur Tilgung des KK verwendet wird (vgl. Punkt V, Tabelle 2). Der Ertrag besteht im gezogenen Skonto, den ersparten Forderungsausfällen und den ersparten Bankzinsen. Insgesamt erhöht sich der Ertrag um EUR 320 T (vgl. Punkt VI). Angenehmer „Nebeneffekt“ der Finanzierung ist die Verbesserung der Bilanzstruktur. Die Eigenkapitalquote steigt von 11,1 auf 15,7 % (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 Vertragsschluss steht nichts entgegen.

Fazit

Factoring stellt für Kunststoff verarbeitende Betriebe eine attraktive Alternative der Finanzierung dar. Wie sich die Effekte aus diesem sehr komplexen Finanzinstrument auswirken, muss detailliert 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. ■

DER AUTOR

DIPL.-WIRTSCH.-ING. WERNER WEISS, geb. 1970, ist Geschäftsführer bei Tec7, München.

! Im Profil

Tec7 ist eine auf alternative Finanzierungen spezialisierte Beratungsgesellschaft. Die Finanzierungslösungen richten sich immer an mittelständische Betriebe mit circa 10 bis 250 Mio. EUR Umsatz im deutschsprachigen Raum. Die Honorargestaltung ist meist erfolgsabhängig.

E-Mail: RSVP@Tec7.net