

Unternehmensfinanzierung

Liquidität schaffen durch Factoring

von Dipl.-Wirtsch.-Ing. Werner Weiß, München*

Während in der Vergangenheit Finanzentscheidungen eines Betriebes sehr stark durch den Gesprächsverlauf mit der Hausbank geprägt waren, sind in jüngster Zeit eine große Anzahl von neuen Anbietern mit neuen Produkten am Markt erschienen. ABS, Factoring, Mezzanine – allesamt Begriffe, mit denen der Mittelstand bis dato sehr wenig bis gar nicht konfrontiert wurde. Dabei handelt es sich bei all diesen Begriffen um Finanzierungsinstrumente, die dem Mittelstand einen erheblichen Nutzen in Form von Liquidität und Flexibilität bringen können.

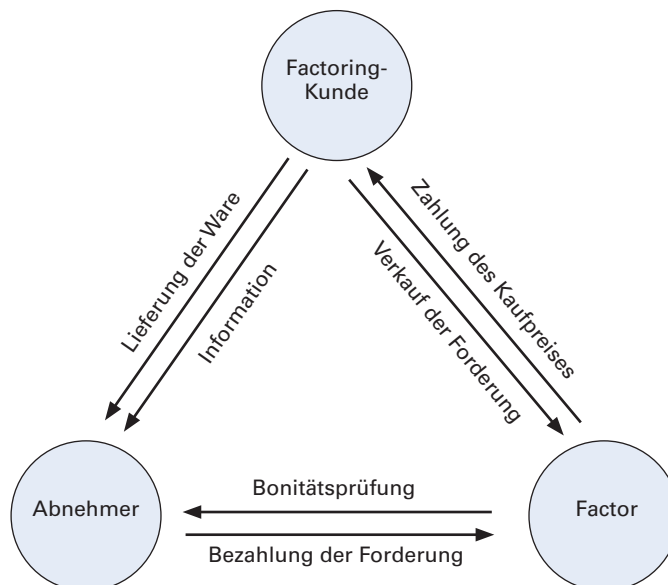
Insbesondere Factoring wird in den Medien sehr häufig diskutiert, obgleich das Produkt in Deutschland noch jung und die Anbieterstruktur noch sehr heterogen ist. Oftmals wird dabei aber vergessen, dass mit einer Factoringfinanzierung sehr attraktive Effekte bzgl. Liquidität, Flexibilität und Bilanzstruktur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

Attraktive Liquidität, Flexibilität und Bilanzstruktur

Worum geht es beim Factoring?

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

Factor übernimmt Ausfallrisiko und Verwaltungsfunktionen



* Der Autor ist Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft Tec7, die sich auf alternative Finanzierungen spezialisiert hat und sich insbesondere mit ABS- und Factoringfinanzierungen beschäftigt. Antworten zu eventuellen Fragen erhalten Sie unter www@tec7.net.

Durch den laufenden Ankauf der Forderungen aus Lieferung und Leistung wandelt der Kunde Forderungen direkt in Liquidität, die er zur Begleichung seiner Verbindlichkeiten einsetzt. Der Kunde kann also Skontierungsmöglichkeiten ausschöpfen, für die ohne Factoring hohe Cashreserven gehalten werden müssten. Der Vorteil liegt im sofortigen Erhalt der Liquidität. In der Praxis werden meist 80 v.H. bis 90 v.H. 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 v.H. ab. Die Zahlungsunfähigkeit ist spätestens nach einer definierten Frist (meist 120Tage) eingetreten.

Wandlung der Forderung in direkte Liquidität

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.

Modifikationen des Standardverfahrens

Inhouse-Verfahren

Beim „Inhouse-Verfahren“ verbleibt die Buchhaltung beim Kunden und dieser verzichtet auf weitergehende Dienstleistungen. Der Kunde nutzt 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.

In welchen Fällen ist Factoring geeignet?

Wesentlichen Einfluss auf die Factoring-Eignung haben die Leistungserbringung und die Umsatzgröße.

Leistungserbringung

Grundsätzlich muss die Leistungserbringung klar, transparent und abgeschlossen sein. Bei Geschäften, denen eine Warenlieferung zu Grunde 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 zu Grunde liegt, darf die Leistung ausschließlich Dienstvertragscharakter haben.

Leistungserbringung muss klar, transparent und abgeschlossen sein

Jahresumsatz

Der Mindestumsatz kann in folgende Bereiche gruppiert werden:

■ 250 TEUR bis 2.500 TEUR Jahresumsatz

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

■ 2.500 TEUR bis 10.000 TEUR Jahresumsatz

Unterer Kernbereich des Factoring. Die Finanzierungskosten liegen bei 8 v.H. bis 12 v.H. Gegebenenfalls kann ein Inhouse-Verfahren oder ein Stilles Verfahren eingesetzt werden.

■ ab 10.000 TEUR Jahresumsatz

Oberer Kernbereich des Factoring. Die Finanzierungskosten sollten unter 8 v.H. 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. EUR 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.

Von einer Factoringfinanzierung sind folgende Umsatzbereiche ausgeschlossen:

- Umsätze an Privatkunden
- Barumsätze
- Umsätze mit verbundenen Unternehmen
- Nicht kreditversicherbare Auslandsumsätze (z.B. China)
- 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 bewegt sich in einer Größenordnung von ca. 0,25 v.H. bis 1,0 v.H. Tendenziell ist die Gebühr umso niedriger, je größer der Jahresumsatz ist. Bei Gesellschaften mit weniger als 2.500 TEUR Jahresumsatz kann die Factoringgebühr auch weit über 1,0 v.H. 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 v.H. und 8,0 v.H. und sind meistens an einen Referenzzinssatz (z.B. 3M-EURIBOR) gekoppelt. Tendenziell ist der Zins umso niedriger, je besser die Bonität des Kunden ist.

Einfluss der Umsatzgrößen

Umsätze, die vom Factoring ausgeschlossen sind

Factoringgebühr, Vorfinanzierungszinssatz und Delkredereprüfung

Die Delkredereprüfung umfasst die Kreditprüfung der jeweiligen Debitoren. Sie fällt jährlich pro Debitor an und bewegt sich zwischen 20 EUR und 60 EUR pro Debitor und Jahr. Der Nutzen des Verfahrens entsteht durch den Einsatz der Liquidität. Durch das 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.
- Wird die Liquidität jedoch zur Tilgung von Kontokorrentkrediten verwendet, dann stehen dem Factoring lediglich die Kontokorrentkreditkosten gegenüber.
- Durch die Skontierung und durch Tilgung reduziert sich die Bilanzsumme.

Effekte, die sich aus dem Einsatz der Liquidität ergeben

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

Notwendige Schritte zur optimalen Lösung

Fazit

Factoring stellt eine attraktive Finanzierungsalternative dar. Wie sich die Effekte aus dieser sehr komplexen Finanzierung auswirken, muss genau kalkuliert werden. Blindes Vertrauen wäre ebenso falsch wie eine generelle Ablehnung. Sicherlich hilft eine strukturierte Vorgehensweise, um eine optimale Lösung zu finden.

Praxisbeispiel

In unserem Onlinebereich erhalten Sie diesen Beitrag inklusive eines Praxisbeispiels, anhand dessen die Vorteile des Verfahrens noch deutlicher werden. Sie können diesen Beitrag kostenlos unter www.iww.de abrufen. Bitte geben sie die folgende **Abruf-Nr. 050672** ein.



Weiterführende Hinweise im Internet