



# Factoring

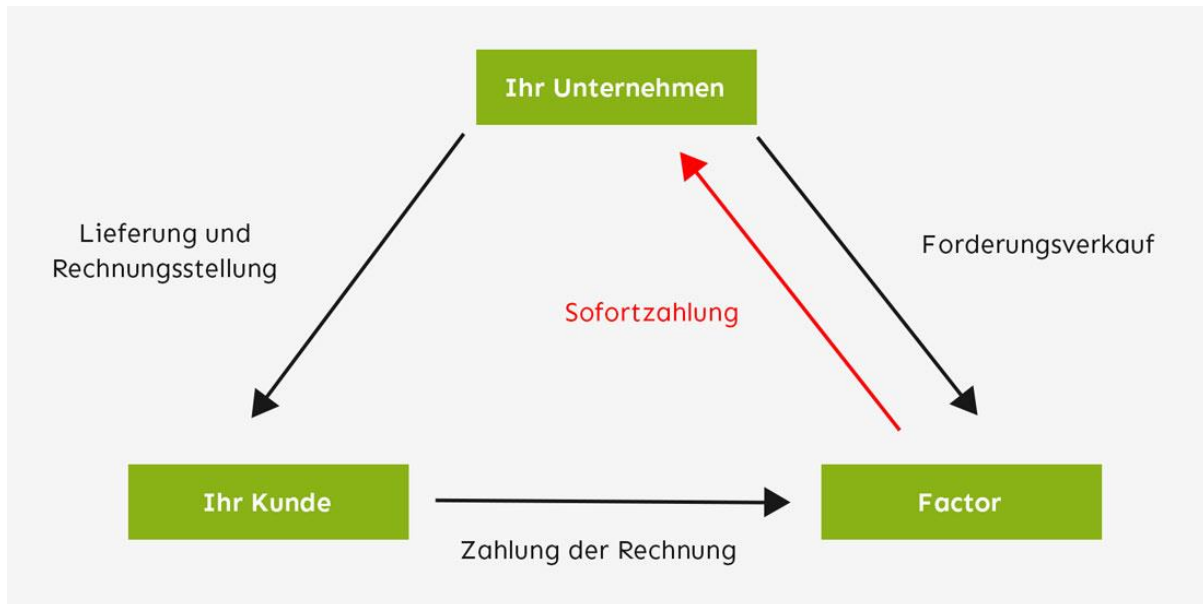
## Was ist Factoring?

Das Factoring ist eine Form des Forderungsmanagements. In jedem Unternehmen kann es zu Liquiditätsengpässen kommen, weil Kunden nicht oder nicht schnell genug bezahlen. Das Unternehmen hat aber für die Ausführung des Kundenauftrags in der Regel schon Ausgaben gehabt. Wenn dies nun öfter geschieht, kann ein Unternehmen schnell und unverschuldet in finanzielle Nöte geraten. Nicht selten droht sogar eine Insolvenz. Mit Factoring hat das Unternehmen die Möglichkeit, die offenen Forderungen an einen Factoring-Anbieter zu verkaufen. Dieser bezahlt dem Unternehmen zunächst den ausstehenden Betrag und erhält ihn später vom Schuldner zurück. Das bedeutet, dass das Unternehmen sein Geld schnell bekommt und somit liquide bleibt, auch wenn der Kunde die Rechnung nicht bezahlt. Damit der Factoring-Anbieter, auch Factor genannt, nicht auf seinen Kosten sitzen bleibt, übernimmt dieser das Mahnwesen, um die von ihm erworbene Forderung einzutreiben.

## Wie funktioniert Factoring?

In der Praxis schließen Unternehmen und Factoringgesellschaft einen Vertrag über den Verkauf von Forderungen ab. In der Regel handelt es sich um den fortlaufenden Verkauf von Forderungen, so dass üblicherweise ein Vertrag mit mehrjähriger Laufzeit geschlossen wird. Damit der Factor das Ausfallrisiko einschätzen kann, führt er zunächst eine Bonitätsprüfung der einzelnen Debitoren durch. Verkauft das Unternehmen nun eine Forderung an den Factor, bezahlt dieser 80 bis 90 % des Forderungsbetrages innerhalb von ein bis zwei Tagen. Der restliche Betrag folgt, sobald der Schuldner den vollständigen Rechnungsbetrag an den Factor bezahlt hat. Für ihre Dienstleistung und das übernommene Ausfallrisiko stellt die Factoringgesellschaft Gebühren und Zinsen in Rechnung.

Voraussetzung für den Forderungsverkauf ist stets, dass es sich um eine bestehende Forderung handelt, die keine Rechtsmängel aufweist. Die Lieferung oder Dienstleistung des Unternehmens muss bereits vollständig und zur Zufriedenheit des Kunden erbracht sein. Das bedeutet, dass der Kunde keine Mängel beanstandet oder eine Nachbesserung verlangt haben darf. Weiterhin darf die offene Forderung nicht an einen Dritten abgetreten oder verpfändet worden sein.



## Beispiel Factoring

Ein mittelständischer Automobilzulieferer liefert an einen Kunden Waren im Wert von 10.000 Euro. Der Verkauf erfolgt auf Rechnung mit einem Zahlungsziel von 90 Tagen. Um nicht so lange auf den Zahlungseingang warten zu müssen, verkauft das Unternehmen die offene Forderung an einen Factor. Dieser begleicht 90 % des Rechnungsbetrages sofort. Das Unternehmen erhält somit bereits 9.000 Euro und verfügt über die erforderlichen liquiden Mittel. Sobald der Kunde die Rechnung an den Factor begleicht, erhält der Automobilzulieferer die restlichen 10 %. Sollte der Kunde die Rechnung nicht bezahlen, liegt es im Aufgabenbereich des Factors, diese Forderung einzutreiben.

## Welche Vor- und Nachteile hat das Factoring?

Das Factoring hat zahlreiche Vorteile. Ein Unternehmen, das Factoring in Anspruch nimmt,

- hat einen 100%-igen Ausfallschutz und muss sich keine Sorgen darum machen, ob und wann der Kunde seine Rechnung begleicht,
- verfügt über eine stete Liquidität,
- muss sich nicht um das Eintreiben der Forderung bemühen,
- spart dadurch Personalkosten ein, die ansonsten für Buchhaltung und Mahnwesen anfallen würden,
- verbessert seine Bonität und
- erhöht damit seine Chancen auf eine Bankfinanzierung.



Ein weiterer Vorteil, der nicht unterschätzt werden sollte, ist der Zeitgewinn. Offene Forderungen einzutreiben, kann unter Umständen ein langwieriges Unterfangen sein. Der Kunde muss zunächst an die offene Rechnung erinnert werden, darauf folgen die erste und zweite Mahnung. Wenn der Kunde darauf nicht reagiert, kann ein offizielles Mahnverfahren eingeleitet werden, was nicht selten in einem langen Rechtsstreit endet.



Die Nachteile des Factoring bestehen hauptsächlich in den Kosten. Da Factoringgesellschaften Gebühren und Zinsen erheben, sollte ein Unternehmen vorab kalkulieren, ob es sich beim Factoring um ein lohnenswertes Finanzierungsmodell handelt. Auch unabhängig von den Kosten könnte es sein,



dass Factoring nicht für jedes Unternehmen geeignet ist. Je nach Branche und Größe des Unternehmens könnte es bessere Alternativen geben.

## **Welche Ziele verfolgt Factoring?**

Das Hauptziel des Factorings liegt darin, die Liquidität eines Unternehmens zu erhalten bzw. zu steigern. Während Unternehmen ihren Kunden häufig lange Zahlungsziele gewähren, müssen sie ihre Zulieferer oftmals kurzfristig bezahlen. Auch Miete, Personalkosten und andere Verbindlichkeiten müssen weiterhin bedient werden. Darum ist es für ein Unternehmen wichtig, stets liquide Mittel zur Verfügung zu haben, um nicht in Zahlungsschwierigkeiten zu geraten und eine mögliche Insolvenz zu vermeiden.

Allerdings geht es nicht immer darum, Zahlungsschwierigkeiten zu entgehen. Die hohe Liquidität des Unternehmens wirkt sich positiv auf dessen Bonität aus. Das wiederum erhöht die Chancen auf eine mögliche Kreditaufnahme. Grundsätzlich müssen offene Forderungen in der Unternehmensbilanz ausgewiesen werden. Da es aufgrund des Factoring aber keine offenen Forderungen mehr gibt, verringert sich die Bilanzsumme und die Eigenkapitalquote steigt. Durch die verbesserte Unternehmensbilanz sind Banken eher gewillt, einer Finanzierung zuzustimmen.

Das Factoring soll außerdem die Finanzplanung eines Unternehmens erleichtern. Da keine Zahlungsausfälle seitens der Kunden gefürchtet werden müssen, kann ein Unternehmen sicherer für die Zukunft planen.

## **Wie ist das Kosten-Nutzen-Verhältnis von Factoring?**

Die Kosten des Factoring bestehen aus der Factoringgebühr, den Factoringzinsen sowie einer Prüfgebühr. Die Factoringgebühr richtet sich nach dem Jahresumsatz und beläuft sich meist auf 0,25 bis 1 Prozent. Der Zinssatz liegt in der Regel zwischen 4 und 8 % und hängt davon ab, welcher Anteil des Jahresumsatzes vom Factoringunternehmen ausgezahlt werden soll. Die Prüfgebühr wird für die Bonitätsprüfung angesetzt, die der Factor vor dem Forderungsankauf durchführt. Diese variiert ebenfalls und ist abhängig von der Anzahl der Schuldner sowie der Höhe des Ausfallrisikos. Pro Prüffall liegen die Kosten bei 5 bis 40 Euro.

Demgegenüber stehen diverse Einsparmöglichkeiten, die das Factoring mit sich bringt:

- Wenn eine stete Liquidität vorhanden ist, können Unternehmen regelmäßig von Skontorabatten profitieren, da sie ihre



Eingangrechnungen zügig begleichen können. Das stellt ein erhebliches Einsparpotenzial dar.

- Auch Personalkosten können eingespart werden, da weniger Mitarbeiter für die Buchhaltung und das Mahnwesen eingesetzt werden müssen.
- In diesem Zusammenhang entfallen auch noch weitere Kosten, die durch Mahnverfahren, Inkassodienstleistungen und/oder mögliche Rechtsstreitigkeiten entstehen.
- Viele Unternehmen schützen sich mit einer entsprechenden Versicherung gegen Ausfallrisiken. Diese Versicherungskosten werden vermieden, da der Factor in der Regel das Ausfallrisiko trägt.

Ein Unternehmen, das erwägt, diese Finanzierungsmethode in Anspruch zu nehmen, sollte vorab eine eigene Kosten-Nutzen-Berechnung erstellen, um sicherzustellen, dass sich dieses Geschäftsmodell tatsächlich lohnt. Diese Berechnung ist stets individuell und hängt von der Art und der Größe des Unternehmens sowie seinem Jahresumsatz ab.

## **Welche Arten von Factoring gibt es?**

Da das Factoring in den letzten Jahren immer mehr an Beliebtheit gewonnen hat, gibt es mittlerweile diverse Variationen dieser Finanzierungsart. Die gängigsten Varianten werden im Folgenden kurz vorgestellt.

### **Full-Service-Factoring**

Beim Full-Service-Factoring handelt es sich um das Standardverfahren. Hierbei übernimmt der Factor die sofortige Finanzierung, das Ausfallrisiko sowie das Forderungsmanagement.

### **Eigenservice-Factoring (auch Inhouse- oder Bulk-Factoring genannt)**

Das Eigenservice-Factoring umfasst die Finanzierung und das Ausfallrisiko wie beim Standardverfahren. Allerdings übernimmt der Factoring-Kunde das Forderungsmanagement selbst.

### **Fälligkeits-Factoring**

Das Fälligkeits-Factoring unterscheidet sich ebenfalls nur in einem Punkt vom Standardverfahren. Hierin sind Ausfallrisiko und Forderungsmanagement enthalten, allerdings verzichtet der Factoring-Kunde auf die sofortige Leistung der Zahlung.

### **Offenes und stilles Factoring**

Beim offenen Factoring wird der Schuldner darüber informiert, dass die ihm gegenüber bestehende Forderung an eine Factoring-Gesellschaft verkauft wurde



und die Zahlung an diese zu erfolgen hat. Beim stillen Factoring erfolgt diese Mitteilung an den Schuldner nicht.

### **Echtes und unechtes Factoring**

Echtes und unechtes Factoring unterscheiden sich in Bezug auf das Ausfallrisiko. Trägt der Factor das Ausfallrisiko, spricht man von echtem Factoring. Anderenfalls handelt es sich um unechtes Factoring.

### **B2C-Factoring**

In den meisten Fällen wird das Factoring für Forderungen gegenüber anderen Unternehmen genutzt. Manche Factoringgesellschaften kaufen allerdings auch offene Forderungen gegenüber Privatpersonen. Da das Ausfallrisiko bei Privatkunden höher ist, sind in diesem Fall auch die Gebühren und Zinsen entsprechend höher.

### **Einzelfactoring**

Üblicherweise kauft ein Factor mehrere Forderungen. Unternehmen haben aber auch die Möglichkeit, eine einzelne Forderung zu verkaufen. In der Regel handelt es sich um einen sehr hohen Rechnungsbetrag, was sich wiederum in der Höhe der Factoringgebühr widerspiegelt. Das Einzelfactoring ist nicht sehr verbreitet und es gibt nur wenige Factoringunternehmen, die diese Art von Factoring anbieten.

### **Baufactoring**

Das Baufactoring bezieht sich ausschließlich auf die Baubranche. Aufgrund der spezifischen Regelungen der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) wird das Baufactoring nur von sehr wenigen Factoringgesellschaften angeboten.

### **Import-/Exportfactoring**

Hierbei geht es um eine Factoringart, die speziell auf Import- oder Exportunternehmen abzielt.

## **Für wen eignet sich Factoring?**

Obwohl Factoring mit vielen Vorteilen verbunden ist, kann es sein, dass es sich nicht für jedes Unternehmen eignet. Große Unternehmen, die bereits über ausreichend liquide Mittel verfügen und ein sehr hohes Auftragsvolumen haben, würden aufgrund der hohen Factoringgebühren kaum einen finanziellen Vorteil daraus ziehen.

Am meisten profitieren mittelständische Unternehmen, die sich noch in der Wachstumsphase befinden und einen hohen Liquiditätsbedarf haben. Wenn Kunden in Zahlungsschwierigkeiten geraten oder sehr lange Zahlungsziele haben und das eigene Unternehmen dies finanziell nicht auffangen kann, stellt das



**InsoPrevent**  
Unternehmenssicherung für alle

Factoring eine geeignete Finanzierungsmethode dar. Benötigt ein Unternehmen einen Bankkredit, hat es durch Factoring außerdem die Möglichkeit, seine Eigenkapitalquote zu erhöhen, um die Chancen auf eine Fremdfinanzierung zu verbessern.

Weitere Profiteure des Factoring sind Unternehmen, die bereits in einer finanziellen Krise stecken. Um eine Insolvenz zu verhindern, muss zunächst der Liquiditätsengpass bereinigt werden, um weiter zahlungsfähig zu bleiben bzw. wieder zahlungsfähig zu werden. Eine (erneute) Fremdfinanzierung bei einer Bank kommt aufgrund der schlechten Bonität in diesem Stadium nicht mehr in Frage. In diesem Fall bietet Factoring oftmals die letzte und beste Option, um eine Insolvenz abzuwenden.

## **InsoPrevent**

### Unternehmenssicherung für alle

Wir sind die Unternehmenssicherung für alle. Egal, ob Sie Soforthilfe benötigen oder Sie sich einfach nur über Ihren Krisenstatus informieren wollen. Wir beraten Sie kostenfrei und zeigen Ihnen, wie Ihr Unternehmen schnell wieder liquide werden!



Ihr Ansprechpartner

**Bernhard Niemann**

Tel: 0391 582 417 00

Mail: [info@insoprevent.de](mailto:info@insoprevent.de)

Ich freue mich auf Ihre Anfrage!