

Factoring als Finanzierungsalternative



Eine strategische Finanzplanung entscheidet häufig über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens. Wer sich als Call Center-Dienstleister nur über einen klassischen Kredit finanziert, kann leicht von der Hausbank enttäuscht werden, etwa wenn diese plötzlich schlechtere Konditionen bietet, höhere Sicherheiten fordert oder im schlimmsten Fall gar keine neuen Darlehen mehr bereitstellen will. Factoring, also der Verkauf von Forderungen, kann hier Abhilfe schaffen und die gefürchtete Kreditklemme verhindern.

Nehmen wir ein fiktives Call Center und nennen es „Telesales“. Geschäftsmodell: Supportabwicklung für mittelständische Telekommunikationsanbieter in ganz Deutschland und weitere Dienstleistungen rund um die Telekommunikation. „Telesales“ erwirtschaftete mit einem Jah-

resumsatz von 2,8 Millionen Euro in den vergangenen Jahren positive Ergebnisse. Trotzdem wollte die Bank den bestehenden Kontokorrentkredit aufgrund fehlender zusätzlicher Sicherheiten nicht weiter erhöhen. Obwohl die Auftragslage gut ist, kommt es wegen der langen Zahlungsziele immer



wieder zu Liquiditätsengpässen. Ein Fall für Factoring.

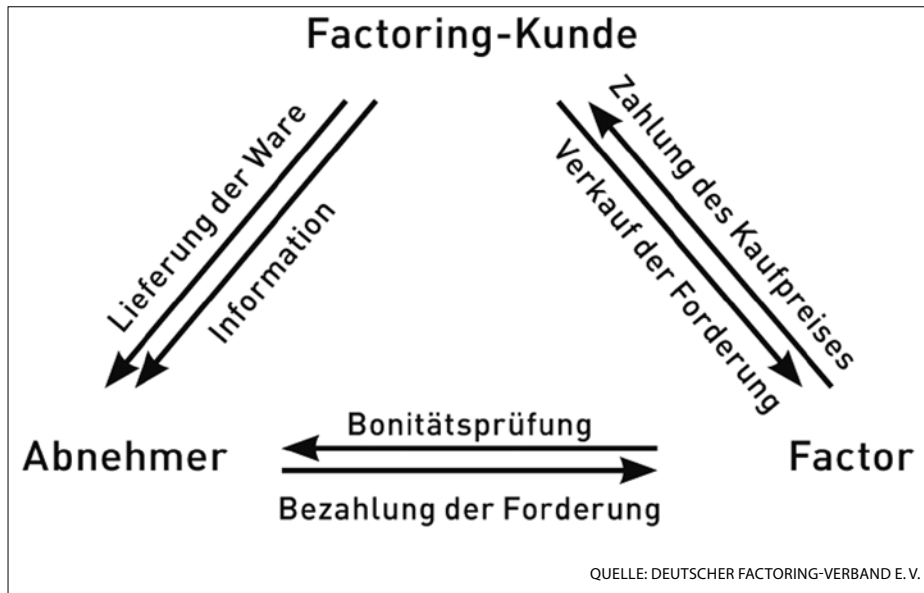
So funktioniert Factoring

Beim Factoring verkauft der Unternehmer fortlaufend seine Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (LuL) an eine Factoring-Gesellschaft gegen sofortige Zahlung des Kaufpreises. Der Unternehmer erhält auf diese Weise einen sofortigen Liquiditätszufluss und muss nicht warten, bis der Debitor die ausstehenden Rechnungen begleicht. Konkret bekommt er rund 80 Prozent der Summe direkt überwiesen. Die restliche Summe behält der Factor als Sicherheit ein,

für den Fall, dass der Debitor die Rechnung kürzt. Er zahlt sie abzüglich einer Gebühr an den Unternehmer aus, wenn der Factor die Rechnungssumme erhalten hat. Für unser fiktives Fallbeispiel bedeutet das: Sobald ein Auftrag abgewickelt ist, stellt „Telesales“ die Rechnung an den Kunden aus. Parallel erhält der Factor diese zur Verarbeitung. Innerhalb von zwei Arbeitstagen sind so 80 Prozent der Rechnungssumme dem Konto von „Telesales“ gutgeschrieben. Vorteil: Der Call Center-Dienstleister ist auf diese Weise liquide und kann eigene Verbindlichkeiten wie beispielsweise Personalkosten und Mieten pünktlich begleichen. Für die Kunden hat sich fast nichts geändert, denn sie überweisen den Betrag einfach an eine andere Kontonummer. Diese ist auf der Rechnung vermerkt.

Full-Service vs. Ausschnitts-Factoring

Das klassische Full-Service Factoring vereint mit Finanzierung, Versicherung der Forderungsausfälle und Debitorenmanagement sämtliche Aspekte in einer Dienstleistung. Je nach Art des Unternehmens und den Gegebenheiten gibt es in der Praxis viele weitere Factoring-Modelle. Eine beliebte Variante ist beispielsweise das Ausschnitts-Factoring. Dabei schließen Auftraggeber und Factoring-Unternehmen im Vorfeld ihrer Zusammenarbeit bestimmte Kundengruppen wie Schnellzahler aus. Das spart Kosten. Manchmal kann die Dienstleistung auch nur als „stilles Factoring“ eingesetzt werden. Das wird dann notwendig, wenn Unternehmen ihren Lieferanten lange Zahlungsziele vorgeben und dann auch noch generell verbieten, Forderungen abzutreten, was den Zugang zu Liquidität erschwert. Im Gegensatz zum offenen Factoring informiert das Unternehmen seine Debitoren nicht darüber, dass es seine Forderungen an einen Factor verkauft hat.



Bei Bedarf können Factoring-Unternehmen auch einzelne Debitoren bestimmter Branchen im stillen Factoring abwickeln, alle anderen im offenen Verfahren. Die Zusammenarbeit im „stillen Factoring“ stellt hohe Anforderungen an die Bonität des Kunden sowie seine Debitoren.

Vorteile von Factoring

Die fortlaufende Sicherstellung der Liquidität bringt viele Vorteile. Ein Unternehmer kann Rechnungen seiner Lieferanten zeitnah begleichen und so im Einkauf Skonti realisieren. Im Gegenzug kann er seinen Kunden längere Zahlungsziele einräumen, was ihm einen Wettbewerbsvorteil verschafft. Factoring ist eine „umsatzkongruente Finanzierung“, das heißt, dass das Finanzierungsvolumen parallel mit dem Umsatz wächst. Der Unternehmer profitiert also nicht nur im Fall von steigenden Umsätzen, sondern auch bei saisonalen

Schwankungen. Beim so genannten „echten Factoring“ übernimmt der Factor auch das Ausfallrisiko der Forderungen. Eine Kredit-

10 VORTEILE VON FACTORING

1. Sofortige Liquidität
2. Absicherung von Forderungsausfällen
3. Keine Stellung von Sicherheiten
4. Stärkung der Verhandlungsposition bei Banken
5. Entlastung im Debitoren-Management
6. Einkaufsvorteile durch Realisieren von Skonti
7. Wettbewerbsvorteile durch längere Zahlungsziele für Kunden
8. Bilanzverkürzung und damit höhere Eigenkapitalquote
9. Umsatzkongruente Finanzierung
10. Fortlaufende Informationen über Debitoren

versicherung schützt vor möglichen Zahlungsausfällen und mindert so das Risiko einer Existenzgefährdung. Eine Warenkreditversicherung umfasst den Schutz gegen Ausfälle von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Kosten für eine Versicherung sind wesentlich geringer als die Belastungen eines möglichen Forderungsausfalls. Bei einem Ausfall von 5000 Euro muss ein Unternehmen mit einer Umsatzrendite von fünf Prozent Mehreinnahmen von 100000 Euro erzielen, um diesen Schaden wieder auszugleichen. Factoring-Gesellschaften schließen eine Warenkreditversicherung ab und sichern sich in Hinblick auf den jeweiligen Debitoren ab.

Für jeden Schuldner wird ein Versicherungslimit vergeben, bis zu dessen Höhe die Warenkreditversicherung den möglichen Forderungsausfall abdeckt. Wird nun ein Debitoren zahlungsunfähig, so trägt der Factor dieses Risiko. Unternehmen wie unser gedachtes „Telesales“ können leicht auf den Bauch fallen, wenn sie mit Kunden Geschäfte machen, die vom Factor versicherungstechnisch abgelehnt wurden. Ein Factoring-Unternehmen übernimmt nämlich das Handling für die Versicherung und übermittelt somit wichtige Informationen über die Entscheidung, ob es sinnvoll ist, einen neuen Auftrag von einem bisher unbekanntem Kunden anzunehmen. Es prüft im Vorfeld die Bo-



Aktiv			Passiv		
in TEUR			in TEUR		
	vorher	nachher		vorher	nachher
Anlagevermögen	200	200	Kapital	100	100
Forderungen	200	75	Bank	150	100
Sonstige	100	100	Lieferanten	250	175
Bilanzsumme	500	375	Bilanzsumme	500	375

nität des Kunden und führt eine Kundenwertanalyse durch.

Neben Finanzierung und Ausfallschutz ist das Outsourcing des Forderungsmanagements ein weiterer Vorteil für den Einsatz von Factoring. Dazu gehört neben der Debitorenbuchhaltung auch das Mahnwesen. Der Factor verbucht sämtliche Ausgangsrechnungen und stellt seinen Kunden eine taggenaue Debitorenbuchhaltung zur Verfügung. Sollte doch einmal ein Debitor nicht bezahlen, betreibt die Factoring-Gesellschaft das Mahn- und Inkassowesen. Factoringkunden sparen durch die Auslagerung Zeit und Geld. Sie wissen, dass das Debitorenmanagement professionell betreut wird, und können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Auswirkungen auf die Bilanz

Factoring wirkt sich auf die Bilanz aus. Denn mit dem Verkauf der Forderungen aus Lieferung und Leistung scheiden diese aus der Bilanz des Unternehmens aus, sie verkürzt sich. Im Gegenzug steigt die Eigenkapitalquote, was einen Einfluss auf die Kreditkonditionen haben kann.

Banken ziehen die Eigenkapitalquote als entscheidende Kenngröße heran, wenn sie im Rahmen der Kreditvergabe ein Rating erstellen.

Diese Unternehmensbewertung gibt Aufschluss darüber, wie sich das Verhältnis von Risiko zu Sicherheit verhält, und ist ausschlaggebend für die Kreditkonditionen. Banken berücksichtigen beim Rating verschiedene qualitative und quantitative Faktoren. Je höher dabei die Eigenkapitalquote ist, desto geringer ist für die Bank die Gefahr, dass unerwartete Verluste oder Liquiditätssengpässe zu existenzbedrohenden Krisen führen können. Ein geringeres Risiko für die Bank bedeutet für den Unternehmer meist günstigere Kreditangebote. Setzt ein Unternehmer die Erlöse aus dem Verkauf der Forderungen gekonnt ein, kann er weitere Bilanzkennzahlen positiv beeinflussen. Er kann zum Beispiel seine Lieferantenverbindlichkeiten senken oder auch Kredite ablösen. Das folgende Rechenbeispiel zeigt, wie Factoring die Bilanzstruktur im Unternehmen verbessert.

In der Ausgangssituation betragen der Forderungsbestand 200 000 Euro, die Bilanzsumme 500 000 Euro und die Eigenkapitalquote 20 Prozent.

Formel Eigenkapitalquote

$$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100 = \text{Eigenkapitalquote}$$

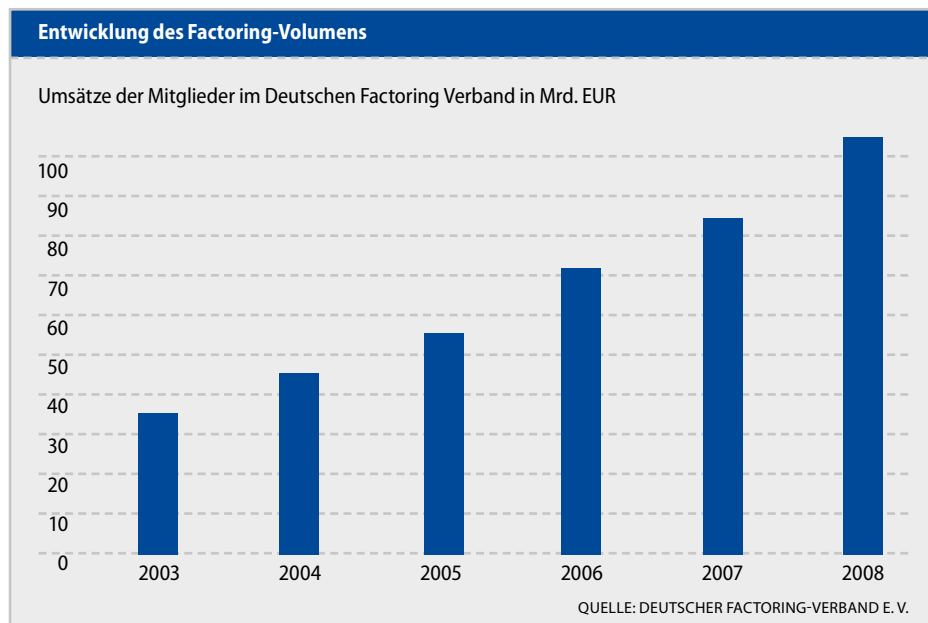
Durch den teilweisen Verkauf der Forderungen von 125 000 Euro reduziert sich die Bilanzsumme auf 375 000 Euro. Das Unternehmen hat seine Liquidität genutzt, um die Bankschulden um 50 000 Euro sowie die Lieferantenverbindlichkeiten um 75 000 Euro abzubauen. Die Eigenkapitalquote steigt auf 26,7 Prozent.

Das kostet die Dienstleistung

Die Kosten sind mit denen eines klassischen Bankkredites nicht direkt vergleichbar, da Factoring neben der reinen Finanzierung zahlreiche Leistungsbestandteile hat. Die Höhe der Gebühren richtet sich unter anderem nach dem Jahresumsatz, der Anzahl der Debitoren, der durchschnittlichen Rechnungsgröße und der Laufzeit des Forderungsbestandes. Während jedoch beim Kredit in der Regel Sicherheiten hinterlegt werden müssen,

ist das beim Factoring nicht der Fall. Das macht die Dienstleistung auch für junge Unternehmen interessant. In unserem Fallbeispiel kamen Bank und Unternehmen an einen Tisch und einigten sich darauf, den bestehenden Kontokorrentkredit um 20 Prozent zu kürzen. Dank Factoring war eine ausreichende Finanzierungsquote dennoch sichergestellt. So konnte das Unternehmen Kreditkosten sparen und musste keine zusätzlichen Sicherheiten bringen.

„Telesales“ ist kein Einzelfall. Denn Factoring hat sich in den vergangenen Jahren als alternative Finanzierungsart im Mittelstand etabliert und verzeichnet jährlich hohe Wachstumsraten. 2008 ist der Factoring-Gesamtumsatz der im Deutschen Factoring-Verband organisierten Institute gegenüber dem Vorjahr um rund 20 Milliarden Euro auf insgesamt über 100 Milliarden Euro gewachsen. Der Factoring-Markt nahm um mehr als 24 Prozent zu und in den letzten



Noch mehr Informationen über Factoring bietet dieser Gratis-Leitfaden „Erfolgreich mit Factoring“ der Vantargis Factoring.

Kompaktes Wissen auf über 50 Seiten!

- Wachstumsmarkt Factoring
- Funktionsweise und Nutzen
- zahlreiche Praxisberichte
- Kosten-/Nutzenanalyse
- So rechnet sich Factoring

www.vantargis-factoring.de



fünf Jahren hat sich die Quote mehr als verdoppelt.

Factoring auch für Call Center möglich

Factoring ist als Dienstleistung in vielen Branchen einsetzbar, aber nicht überall – während zum Beispiel das Baugewerbe aufgrund der Gewährleistungsfrist nur schwer abbildbar ist, sind Call Center, Unternehmen der Telekommunikation, verarbeitendes Gewerbe, Personaldienstleister, Transportgewerbe, IT-Firmen, Druckereien oder auch der Großhandel klassische Kundengruppen. Infrage kommt Factoring für Unternehmen, die in ausreichendem Maße Forderungen an andere gewerbliche Abnehmer haben. Ebenso wendet sich Factoring an Firmen im Dienstleistungssektor, die wenige bankenmäßige Sicherheiten anzubieten haben. Zudem ist der Einsatz von Factoring für Unternehmen mit langen Forderungslaufzeiten sinnvoll. Idealerweise hat das entsprechende Unternehmen starkes Wachstum, rasch steigende oder stark schwankende Umsätze vorzuweisen, da hier die umsatzkongruente Finanzierung besondere Bedeutung hat. Factoring richtet sich auch an jene Unternehmen, die über nur knappe Kapitalressourcen verfügen und zu-

nehmend unter Druck von Basel II stehen. Zugleich wird Factoring auch von Unternehmen genutzt, die sehr stark von einzelnen Debitoren und deren Zahlungsverhalten abhängig sind. Ferner kann Factoring seinen Einsatz bei Neugründungen sowie Insolvenzen finden. Factoring kann also ein wichtiger strategischer Baustein der Unternehmensfinanzierung sein und traditionelle Instrumente wie den Bankkredit gut ergänzen.

AUTORIN



Ika Stiegler verantwortet die Unternehmenskommunikation der Vantargis Unternehmensgruppe. Eine Tochterfirma, die deutschlandweit agiert und Standorte hat, ist die Vantargis Factoring GmbH.