

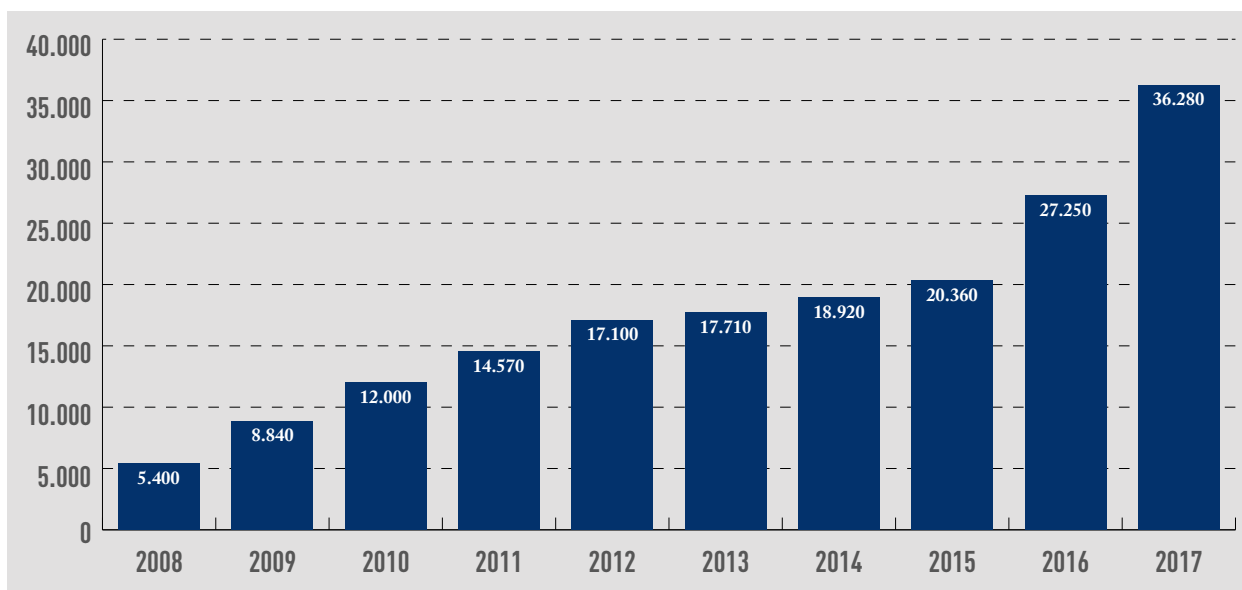
A.B.S. Global Factoring AG – Ist Factoring zu teuer?



Ist Factoring zu teuer? Oder: Wann sich Factoring zur Unternehmensfinanzierung lohnt.

Die Branchenzahlen des deutschen Factoring Verbandes belegen eindrucksvoll, dass in den letzten Jahren stets ein stolzes Wachstum des Factoring-Geschäfts in Deutschland zu verzeichnen war¹. Bei der letzten Erhebung im Jahr 2017 nutzten 36.000 Unternehmen in Deutschland Factoring als Finanzierungsinstrument, um ihr Unternehmenswachstum sicherzustellen². Dennoch ist Factoring bei vielen Unternehmen und Entscheidern immer noch weitgehend unbekannt. So hat es die breite Mehrheit des deutschen Mittelstandes erstaunlicherweise noch nicht erreicht.

Factoring-Kunden / 2008-2017



Quelle: <https://www.factoring.de/International>

1. <https://www.factoring.de/International>
2. <https://www.factoring.de/branchenzahlen-factoring-2017>

Warum ist das so? Es gilt, das gängige Vorurteil „Factoring ist zu teuer!“ zu widerlegen.

Viele potenzielle Factoring-Anwender achten sehr stark auf die bei der Finanzierung entstehenden Kosten, schließlich müssen sämtliche Ausgaben bei der Unternehmensführung gut überlegt und bewertet werden.

Aufgrund der teilweise einseitigen Beratung ihrer Banken und Berater kommen sie oftmals zu dem voreiligen Schluss, Factoring sei als Lösung zur Unternehmensfinanzierung zwar hilfreich, aber im Vergleich mit anderen, oft bekannteren Finanzierungsarten eine teure Möglichkeit, die Außenstände zu finanzieren.

Doch was heißt „teuer oder zu teuer“?

Eine betriebswirtschaftlich valide Aussagefähigkeit über den ökonomisch sinnvollen Einsatz von Factoring besitzt letztlich nur eine Vorteilhaftigkeitsanalyse, die Kosten und Nutzen von Finanzierungsinstrumenten gleichermaßen rational betrachtet³. Alle anderen Aussagen geben lediglich ein Bauchgefühl oder eine vorherrschende Meinung wider, können aber nicht als betriebswirtschaftlich stichhaltig angesehen werden.

Um eine belastbare Aussage darüber machen zu können, welche Kosten auf einen Factoring-Anwender tatsächlich zukommen, müssen Kosten und Nutzen in einen ökonomisch sinnvollen Zusammenhang gebracht werden.

In den üblichen, weitverbreiteten Analysen werden dazu die Kosten mit den Factoring-Gebühren und -Zinsen gleichgesetzt. Der Nutzen wird demgegenüber mit den Skontoerträgen beziffert, die durch den vorzeitigen Abbau von Lieferantenverbindlichkeiten unter Ausnutzung der Skontofrist erzielt werden. Dazu werden die wegfallenden Forderungsverluste sowie sonstige Kostenersparnisse addiert, die durch entfallende Verwaltungs- und Sachkosten entstehen.

Selbst bei dieser einfachen Betrachtung wiegt der Factoring-Nutzen die Kosten oftmals bereits auf – gerade dann, wenn Skontoerträge von über 2% realisiert werden. Doch betriebswirtschaftlich stichhaltig ist eine Analyse erst dann, wenn in einem zweiten Schritt verglichen wird, ob Alternativen, die dem Anwender den gleichen oder einen höheren Nutzen bringen, kostengünstiger sind. So empfiehlt es sich für den potenziellen Factoring-Anwender, den Nutzen von Factoring beispielsweise mit dem Nutzen eines Zessionskredits oder der Absicherung durch eine Warenkreditversicherung zu vergleichen.

Dieser Leitfaden soll eine Hilfestellung sein, in einem zweistufigen Modell die Vorteilhaftigkeit von Factoring für das eigene Unternehmen zu analysieren und eine betriebswirtschaftlich valide Aussage zu treffen, ob sich der Einsatz dieses Finanzierungsinstrumentes für den eigenen Betrieb lohnt oder nicht.

Definition Factoring

Unter Factoring versteht man den fortlaufenden Verkauf von kurz- und mittelfristigen Forderungen (offenen Rechnungen gegenüber den Leistungsabnehmern), im Wesentlichen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen (keine Darlehensforderungen).



1. Die Finanzierungsfunktion 6

- Was bedeutet sie?
- Welche Effekte hat sie?
- Skontierung und Lieferantenverbindlichkeiten
- Problemlose Gewährung von Zahlungszielen
- Abbau teurer Verbindlichkeiten
- Verbesserung von Kennzahlen, Bank- und Büroauskünften
- Nutzung von Wachstumsmöglichkeiten
- Bankenunabhängige Finanzierung
- Direkte Kosten von Factoring im Vergleich zu Kosten für einen Bankkredit
- Beispielhafter Bilanzvergleich einer Finanzierung mit und ohne Factoring
- Vergleich mit der Alternative Zessionskredit

2. Die Versicherungsfunktion 17

- Was bedeutet sie?
- Welchen Effekt hat sie?
- Vollständiger Ausfallschutz
- Besser Schutz bei Exportgeschäft
- Vergleich mit der Alternative Warenkreditversicherung

3. Die Dienstleistungsfunktion 21

- Was bedeutet sie?
- Welche Effekte hat sie?
- Einsparung personeller und administrativer Ressourcen
- Professionelle Abwicklung
- Vergleich mit der Alternative eigene Debitorenbuchhaltung

4. Fazit zum Kostenvergleich 24

5. Typische Finanzierungsanlässe 25

- Factoring-Vorraussetzungen
- Start-up Unternehmen
- Exportorientierte Unternehmen
- Unternehmen im Turnaround
- Weitere typische Geschäftsmodelle

1. Die Finanzierungsfunktion



Was bedeutet sie?

Im Rahmen des Factorings werden 70 bis 90 % des Gegenwertes der Forderungen sofort zur Verfügung gestellt und in Liquidität umgewandelt. Mindestens 10 % verbleiben als Sperrguthaben zur Deckung eventueller Abzüge, wie Skonti, Boni, Mängelrügen und anderer Einreden. Sie werden nach Gutschrift der Debitorenzahlung wieder aufgelöst.

Welche Effekte hat sie?

Der schnelleren Übersicht wegen, werden die Effekte, die eine Finanzierung durch Factoring für ein Unternehmen nach sich zieht, stichpunktartig aufgeführt:

Skontierung von Lieferantenverbindlichkeiten

Durch den Verkauf der Forderungen an ein Factoring-Institut wie A.B.S. Global Factoring erhält der Factoring-Anwender sofortige Liquidität, mit der Skontierungsmöglichkeiten und Barzahlungsrabatte besser ausgenutzt werden können.

- Mit einer Skontierung ab 2 % ist die Factoring-Gebühr i. d. R. überkompensiert.
- Schnellere Zahlungen begünstigen bei Lieferanten eine bevorzugte Behandlung und das Einräumen von Boni oder Barzahlungsrabatten.
- Erfahrungswerte zeigen, dass bessere Einkaufsbedingungen die Factoring-Gebühr oft doppelt bis dreifach überkompensieren.

Problemlose Gewährung von Zahlungszielen

- Mit Hilfe von Factoring können Factoring-Nehmer ihren Kunden längere Zahlungsziele gewähren, ohne damit die eigene Liquidität zu belasten.
- Es bestehen bessere Absatzmöglichkeiten.
- Der Factoring-Kunde kann seine Skontierungsmöglichkeiten gegenüber seinen Abnehmern einschränken und dadurch die Gewährung teurer Skonti gegenüber sich selbst vermeiden.

Abbau teurer Verbindlichkeiten:

- Abbau teurer Darlehen
- Eventuell Wegfall von Bürgschaften
- Einsparung von Gewerbesteuer, der Abbau der „Dauerschulden“

Verbesserung von Kennzahlen, Bank- und Büroauskünften:

- Bessere Rentabilität
- Bessere Eigenkapitalquote, da die verkauften Forderungen nicht mehr in der Bilanz auftauchen
- Besseres Rating
- Besseres Erscheinungsbild des Unternehmens bei Auskunfteien

Nutzung von Wachstumsmöglichkeiten

- Die Begrenzung von Wachstumsspielräumen oder Erweiterungsinvestitionen aufgrund beschränkter Finanzierungsmittel entfällt.
- Erzielung von Degressionseffekten durch eine effektivere Auslastung der Kapazitäten. Dies führt oft zur Überkompensierung der Factoring-Gebühr.
- Die Finanzierung wächst mit dem Unternehmen mit und passt sich automatisch an das Umsatzvolumen an (perspektivische und umsatzkongruente Finanzierung).
- Es muss nicht für einen Finanzierungsrahmen bezahlt werden, der effektiv nicht ausgenutzt wird, sondern nur für den tatsächlich genutzten Rahmen. Das gilt insbesondere dann, wenn die Umsatzentwicklung nicht exakt planbar ist.

Bankenunabhängige Finanzierung

- Keine Abhängigkeit von Kreditinstituten, insbesondere bei der Finanzierung über bankenunabhängige Factoring-Unternehmen
- Bessere Reputation bei Banken durch stabile Finanzierungsstruktur



Direkte Kosten von Factoring im Vergleich zu Kosten für einen Bankkredit

Vergleichbar mit Factoring ist am ehesten ein zur Abtretung von Forderungen gesicherter Kredit (=Zessionskredit).

Die Kontokorrentsätze beider Finanzierungsarten sind i. d. R. ähnlich oder gleich

- Bei Factoring wird zusätzlich eine Factoring-Gebühr erhoben.
- Die Beleihungsquote liegt beim Zessionskredit i.d.R. zwischen 20 und 50%.
- Im Vergleich dazu liegt die Beleihungsquote beim Factoring i. d. R. bei 70 bis 90%.
- Beim Zessionskredit entsteht eine „Beleihungslücke von 70 bis 20%, die i. d. R. dazu führt, dass der Finanzierungsrahmen deutlich geringer ist als beim Factoring. Finanzierungslücken müssen dann über teure Eigenmittel geschlossen werden.

Beispielhafter Bilanzvergleich einer Finanzierung mit und ohne Factoring

Trotz Factoring-Gebühr und -Zinsen wird ein deutlich höheres Unternehmensergebnis erzielt als ohne Factoring. Denn durch die Verringerung der Dauerschulden sinkt die Gewerbeertragsteuer. Abhängig von den individuellen Strukturdaten jedes Unternehmens ergeben sich auch positive Veränderungen in der Bilanz sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV).

Anhand eines Beispielfalls mit einer Beispielrechnung lässt sich der Nutzen von Factoring am besten aufzeigen.

Beispielrechnung:

Unser Kunde – ein Handelsunternehmen – erwirtschaftet einen Umsatz von 12 Millionen Euro im Jahr. Branchenüblich sind Zahlungsziele von durchschnittlich 45 Tagen, während Lieferanten bereits nach 30 Tagen bezahlt werden müssen. Um die Liquidität zu verbessern, wurde den größten Kunden, die ein Umsatzvolumen von 40% ausmachen, Skonto in Höhe von 2% gewährt. Skonti die von Lieferanten bei vorzeitiger Zahlung angeboten werden, können bislang nicht genutzt werden, da die Liquidität aufgrund der Vorfinanzierung der Forderung gebunden ist.

Direkte Einsparpotenziale von Factoring

Setzt das Handelsunternehmen Factoring ein, verbessert sich die Liquidität mit dem Erstantkauf bei einer Bevorschussung von 90% um 1,35 Millionen Euro. Damit können Lieferantenrechnungen auch unter Ausnutzung von Skonto bezahlt werden. Unterstellt man, dass bei einem jährlichen Wareneinsatz von 8.500.000 Euro bei einem Anteil von 20% der Lieferanten 3% Skonto genutzt werden kann, ergibt sich allein daraus eine Einsparung von 51.000 Euro. Da durch den Einsatz von Factoring auf der Kundenseite keine Skonti mehr eingeräumt werden, spart das Unternehmen weitere 96.000 Euro ein. Dank des Liquiditätszuflusses kann auch die Inanspruchnahme von Bankkrediten um 500.000 Euro reduziert werden, somit verringert sich der Zinsaufwand bei einem Zinssatz von 5,5% p.a. um 27.500 Euro. Die Einsparungen liegen somit insgesamt bei 174.500 Euro.

Eine weitere Kosten-Nutzen-Bilanz

Bei einer angenommenen Factoringgebühr von 0,75 % und einem Zinssatz von 3,75 % p.a. entstehen Kosten in Höhe von 140.625 Euro.

Neben der Verbesserung der Rentabilität um 33.875 Euro in unserem Beispiel sind weitere Nutzen zu berücksichtigen:

- 100%-iger Ausfallschutz ohne Kosten für eine separate Warenkreditversicherung
- Schonung von personellen Ressourcen in der Buchhaltung durch Übernahme der Debitorenbuchhaltung
- Keinerlei Rückstellungen für mögliche Ausfälle Einsparung der Kosten für das Mahnwesen sowie das Eintreiben der Forderungen
- Und nicht zu vergessen:
Verbesserung der Eigenkapitalquote, die sich positiv auf das Bankrating niederschlägt.

Vorteile Bilanzoptimierung

Und wie stellt sich der Einsatz von Factoring im Überblick in der Bilanz sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung unseres Handelsunternehmens dar? Unsere Tabellen zeigen es:

Bilanz ohne Factoring

Aktiva	TEUR	Passiva	TEUR
AV	100	Kapital	750
Warenlager	2.500	Bank	2.150
Forderungen	1.500	Lieferantenverbindlichkeit	1.200
Bilanzsumme	4.100	Bilanzsumme	4.100

GuV

	EUR
Umsatz	12.000.000
eingräumte Skonti	-96.000
Gesamtleistung	11.904.000
Wareneinsatz	-8.500.000
Skontoerlöse	0
Rohertrag	3.404.000
Zinsaufwendungen Bank	-118.250
Factoring-Zinsen	0
Factoring-Gebühren	0
Sonstige Kosten	-3.000.000

Annahmen: Zinssatz für Bankkredite: 5,5 % p.a.
Factoring-Gebühr: 0,75 %
Skontoerträge: 3 % bei 20 % der Lieferanten
Factoring-Zinssatz: 3,75 % p.a.

Ergebnis vor Steuer

285.750 EUR

Bilanz mit Factoring

Aktiva	TEUR	Passiva	TEUR
AV	100	Kapital	750
Warenlager	2.500	Bank	1.650
Forderungen	150	Lieferantenverbindlichkeit	350
Bilanzsumme	2.750	Bilanzsumme	2.750

GuV

	EUR	
Umsatz	12.000.000	Annahmen: Zinssatz für Bankkredite: 5,5 % p.a.
eingräumte Skonti	0	Factoring-Gebühr: 0,75 %
Gesamtleistung	12.000.000	Skontoerträge: 3 % bei 20 % der Lieferanten
Wareneinsatz	-8.500.000	Factoring-Zinssatz: 3,75 % p.a.
Skontoerlöse	51.000	
Rohhertrag	3.551.000	
Zinsaufwendungen Bank	-90.750	
Factoring-Zinsen	-50.625	
Factoring-Gebühren	-90.000	
Sonstige Kosten	-3.000.000	
Ergebnis vor Steuer	319.625 EUR	

Vergleich mit der Alternative Zessionskredit

Im Rahmen der Finanzierungsfunktion des Factorings erhält der Forderungsverkäufer sofort 70 bis 90 % des Forderungsbetrages in Form von Barmitteln zur Verfügung gestellt. In der Bilanz des Factoring-Anwenders findet ein sog. „Aktivtausch“ statt, bei dem der Posten „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ teilweise aufgelöst und den Guthaben, liquiden Mitteln oder ähnlichen Posten zugeführt wird (Primäreffekt). Im Sekundäreffekt werden die kurzfristigen Verbindlichkeiten mit Hilfe der gewonnenen Liquidität zurückgeführt, worin der Nutzen der Finanzierungsfunktion besteht: Werden vorzugsweise teure Verbindlichkeiten wie zum Beispiel Lieferantenkredite abgebaut, können deren Finanzierungskosten eingespart und sogar Skontoerträge erwirtschaftet werden. Der Factoring-Anwender bezahlt für die Finanzierung die Factoring-Zinsen, die im Rahmen der marktüblichen Konditionen für Kontokorrentkredite auf die bereitgestellten Mittel berechnet werden.

Ähnlich wie die Finanzierungsfunktion des Factorings übernimmt z. B. ein Betriebsmittelkredit besichert durch eine Globalzession ebenfalls die Finanzierung der Außenstände. Hier räumt ein Kreditinstitut dem Kreditnehmer einen Kontokorrentkredit ein und lässt sich als Sicherheit, im Falle der Globalzession, alle seine Forderungen abtreten. Im Gegensatz zum Primäreffekt beim Factoring verbleiben die abgetretenen Forderungen allerdings im Bilanzvermögen des Kreditnehmers. Dennoch entsteht auch hier ein analoger Sekundäreffekt: Der Kreditnehmer kann mit der zusätzlichen Liquidität des Zessionskredites seine teuren Lieferantenverbindlichkeiten zurückführen und hat prinzipiell denselben Nutzen wie der Factoring-Anwender. Als Kosten lassen sich bei dieser Art der Betriebsmittelfinanzierung die Zinsen, eventuelle Zessionsgebühren (z. B. für Prüfungen) sowie Steuermehraufwendungen bei der Gewerbesteuer aufgrund erhöhter Dauerschulden i. S. d. Gewerbesteuergesetzes anführen.

Neben dem Kostenvergleich alternativer Finanzierungsformen ist auch einzubeziehen, welche Verschuldungskapazität erreicht werden kann. So ist beim Factoring der maximale Finanzierungsrahmen immer an die Höhe der verfügbaren Forderungen gebunden. Allerdings wird in der Regel davon ein Prozentsatz von 90 % finanziert. Beim Bankkredit ist der Finanzierungsrahmen starr festgelegt. Er orientiert sich zum einen an der Bonität des Schuldners und zum anderen an zu stellenden Sicherheiten. Aufgrund der Regulatorik in den Banken werden die Sicherheiten nur bis zu einem bestimmten Prozentsatz vom Nominalwert bewertet. So liegt die mögliche Beleihung von Forderungen in einem Korridor von 40 bis 65 % des Nominalwertes. Ermöglicht die Eigenbonität bzw. das Rating des Schuldners keine Blankokreditvergabe, so muss der Schuldner zusätzliche Sicherheiten stellen, um den Finanzierungsrahmen, den er mit einer Factoring-Lösung nutzen könnte, zu erreichen.

2. Die Versicherungsfunktion



Was bedeutet sie?

Der Factoring-Anwender ist zu 100 % gegen Forderungsausfall versichert.

Welche Effekte hat sie?

Auch bei der Versicherungs- bzw. Delkrederefunktion sollen die Effekte zunächst übersichtlich aufgelistet werden.

Vollständiger Ausfallschutz

- 100 % Ausfallschutz beim Factoring gegenüber 70 bis 90% bei der Warenkreditversicherung
- Der Garantiefall tritt 90 Tage nach Fälligkeit ein, sofern kein kaufmännischer Disput existiert. Bei der Warenkreditversicherung muss die Zahlungsunfähigkeit erst durch Zwangsvollstreckung und/oder dem Insolvenzantrag nachgewiesen werden.

Besserer Schutz bei Exportgeschäft

- Es bestehen keinerlei rechtliche Risiken.
- Teure und schwierige Beitreibungsmaßnahmen im Ausland werden vom Factoring-Anbieter übernommen.
- Mittelständische Unternehmen erhalten Zugang zum speziellen Know-how des Factoring-Anbieters in Bezug auf ausländische Märkte.
- Factoring hilft, Kontakte zu neuen Geschäftspartnern auf ausländischen Märkten zu schließen.

Vergleich mit der Alternative Warenkreditversicherung

Bei der Versicherungs- oder Delkrederefunktion übernimmt der Factoring-Anbieter das volle Risiko (100 %) des Forderungsausfall der angekauften Rechnung. Die dafür fällige Delkrederegebühr wird oftmals nicht explizit genannt. Vielmehr ist sie Teil der Factoring-Gebühr, die prozentual auf den über das Factoring-Institut abgewickelten Umsatz berechnet wird.

Mit Hilfe einer Warenkreditversicherung kann sich ein Warenlieferant ebenfalls gegen Forderungsausfälle bei seinen Abnehmern (= Kunden) schützen. Der Versicherer übernimmt dabei i. d. R. 70 bis max. 90 % des versicherten Obligos, sodass der Lieferant einen Selbstbehalt von 10 bis 30 % zu tragen hat. Die Höchstschadensleistung der Versicherungsgesellschaft ist insgesamt auf das 20- bis 40-fache der gesamten, in einem Jahr bezahlten Versicherungsprämien begrenzt. Die Versicherungsprämie berechnet sich meist als Bestandsgebühr aus dem versicherten Forderungsbestand und wird per Monatsultimo erhoben.

Betrachtet man wiederum die Nutzniveaus der beiden Versicherungsvarianten, so zeigt sich auch hier ein eindeutiger Unterschied. Während beim Factoring ein 100-prozentiger Ausfallschutz inkludiert ist, werden bei der Warenkreditversicherung nur 70 bis 90 % Ausfallschutz übernommen. Konstruiert man nun eine Alternative, bei der ebenfalls ein 100-prozentiger Ausfallschutz gewährleistet wäre, hätte man die Nutzniveaus angeglichen. Die wäre über eine zusätzliche Risikorückstellung für den 10- bis 30-prozentigen Selbstbehalt in der Bilanz zu erreichen. Im Schadensfall würde die Versicherung 70 % – oder je nach Vertrag bis zu 90 % – bezahlen. Der Rest würde über die Auflösung der Rückstellung bedient. Zu den Kosten der Warenkreditversicherung müssen folglich die zu bildenden Rückstellungen, deren Höhe kalkulatorisch anhand der Ausfallwahrscheinlichkeit ermittelt werden muss, addiert werden.

Um die Ausfallwahrscheinlichkeit zuverlässig einzuschätzen, können vergangenheitsbezogene Daten herangezogen werden. Liegen diese (noch) nicht vor, kann die Ausfallwahrscheinlichkeit auch genauso hoch eingeschätzt werden, wie sie seitens der Warenkreditversicherung angenommen wird. Anders ausgedrückt: Man bezieht die Versicherungsgebühr, die z. B. für eine 70-prozentige Versicherungsleistung erhoben wird, auch auf die restlichen 30% Selbstbehalt und berechnet auf dieser Grundlage die Höhe der Rückstellungen.

3. Die Dienstleistungsfunktion



„Heute haben unsere Mitarbeiter wieder mehr Ressourcen frei für das Wesentliche. Man kann sich vermehrt auf das eigene Geschäft konzentrieren und braucht kein zusätzliches Personal, um den zeitaufwändigen Tätigkeiten des Debitorenmanagements nachzugehen.“

Unternehmer aus dem Bereich produzierendes Gewerbe

Was bedeutet sie?

Der Factoring-Anbieter übernimmt das komplette Debitorenmanagement von der Einbuchung der Forderungen über das Mahnwesen und Inkasso-Verfahren bis hin zum gerichtlichen Einzug und zur Garantieabrechnung.

Welche Effekte hat sie?

Die Effekte der Dienstleistungsfunktion werden nachfolgend übersichtlich aufgelistet.

Einsparung personeller und administrativer Ressourcen

- Entlastung der Buchhaltung
- Keine spezielle Software/Hardware nötig
- Die entsprechende Abteilung bzw. deren Mitarbeiter können effektiver für andere Tätigkeiten eingesetzt werden.

Professionelle Abwicklung

- Die konsequente Forderungs- und Debitorenüberwachung durch den Factoring-Anbieter führt auf Seiten des Factoring-Anwenders zur Einsparung der Kosten für die Bonitätskontrolle der Abnehmer.
- Ein straff organisiertes Mahnsystem durch Dritte entlastet die Kundenbeziehung von unangenehmen Aufgaben. Mit einem Factor als spezialisiertem Partner kann das „good guy – bad guy“-Prinzip angewendet werden, sodass sich im Ernstfall die Kundenbeziehung schnellstmöglich in normale Bahnen zurückführen lässt.
- Der Factoring-Anbieter kann als Spezialist sensibel reagieren und Sonderlösungen wie Ratenzahlungen anbieten, die helfen, die Kundenbeziehung zu stabilisieren.
- I. d. R. können Forderungsbestände durch die Verwaltung eines Factors um bis zu 35 % vermindert werden, was zu einer deutlichen Einsparung von Zinskosten führt.
- Der Factoring-Anwender benötigt keine eigene Kenntnis über ausländische Rechtssysteme, da er über das Know-how des Factoring-Anbieters bestens aufgestellt ist.

Vergleich mit der Alternative eigene Debitorenbuchhaltung

Für die beschriebene Ausgliederung der Debitorenverwaltung an den Factoring-Anbieter zahlt der Anwender eine Dienstleistungsgebühr, die genau wie die Delkrederegebühr auch, Teil der Factoring-Gebühr ist. Ein mit dieser Dienstleistung vergleichbares Instrument, das in der Praxis Anwendung findet und ähnliche Aufgabeninhalte umfasst, ist schwer zu benennen. Inkasso-Unternehmen scheiden aufgrund des Leistungsportfolios aus. Daher ist wohl am ehesten die Debitorenverwaltung durch das Unternehmen selbst als Vergleichsgrundlage anzusehen. Dies ist auch insofern nicht abwegig, da es Factoring-Varianten gibt, bei denen die Dienstleistungsfunktion nicht angewendet wird (sog. Inhouse-Factoring). Es müsste also die tatsächliche Ersparnis an Verwaltungs- und Sachkosten der Dienstleistungsgebühr als Teil der Factoring-Gebühr gegenübergestellt werden.

4. Fazit zum Kostenvergleich



Anhand der hier dargelegten Kostenvergleiche kann für jede der drei Teilfunktionen von Factoring betriebswirtschaftlich valide ermittelt werden, welche Möglichkeit die jeweils günstigste Variante ist – die jeweilige Factoring-Funktion oder die entsprechende Alternative. Factoring ist genau dann die vorteilhafteste Lösung des Problems, wenn alle drei Funktionen einen positiven Nutzensaldo im Vergleich zur jeweiligen Alternative ergeben.

Factoring ist sicherlich kein Finanzierungsinstrument für die breite Masse. Erst wenn man einen Anbieter findet, der die Dienstleistung – wie die A.B.S. Global Factoring AG – sehr individuell und an den Bedürfnissen des Kunden orientiert ausgestalten kann, werden die genannten Teilfunktionen einen maximalen Beitrag zur Erhöhung des Liquiditätsflusses und damit zur Stabilisierung des Wachstumskurses eines Unternehmens beitragen.



5. Typische Finanzierungsanlässe für Factoring

Um Factoring wirtschaftlich sinnvoll zur Unternehmensfinanzierung einsetzen zu können, ist die Branche, in der Sie tätig sind, zweitrangig. Viel entscheidender ist, ob das Instrument bei Ihnen greifen kann. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn Sie:

- Liquidität aus Ihren offenen Forderungen generieren möchten,
- Sie Ihren Kunden lange Zahlungsziele anbieten müssen,
- Sie planbaren Cashflow benötigen,
- Ihre Kunden eine schlechte Zahlungsdisziplin haben,
- Ihre Rechnungen factorabel sind,
- Ihre Produktion auf Stichtage hin ausgelegt ist oder
- andere Finanzierungsarten für Sie ausscheiden.

Ebenso sinnvoll ist Factoring für Unternehmen, die flüssiges Kapital benötigen, denen die Hausbank aber keinen weiteren oder noch keinen Kredit mehr bewilligt. Das ist beispielsweise bei vielen Start-ups, Unternehmen mit einer finanziellen Schieflage sowie bei einer drohenden oder bestehenden Insolvenz der Fall.

Factoring ist darüber hinaus eine Lösung bei Management Buy-outs oder Buy-ins, Umschuldungen oder bei finanzieller Neustrukturierung nach einer Übernahme.

Nachdem sich durch Basel II und III die Kreditvergaberichtlinien der Banken verschärft haben, wird es gerade für mittelständische Unternehmen immer schwerer, sich die eigene Liquidität zu sichern. Daher ist Factoring für diese Unternehmen eine gute Ergänzung und vielfach auch eine Alternative zu einem klassischen Bankkredit. Zudem erhöht Factoring die Eigenkapitalquote, weshalb sich Factoring besonders für Unternehmen eignet, die ihr Rating verbessern wollen.

Außerdem lohnt sich Factoring dann, wenn Sie selbst nicht über ein gut ausgebautes Forderungsmanagement oder Mahnwesen verfügen. Dieses wird nämlich nach dem Forderungsverkauf komplett vom Factoring-Anbieter für Sie übernommen.

Dadurch professionalisiert sich nicht nur Ihre Debitorenbuchhaltung, Sie können in diesem Bereich auch noch eine Menge an Personal- und Geldressourcen sparen.

Factoring-Voraussetzungen

Damit sich Factoring als sinnvolles und praktikables Instrument der Mittelstandsfinanzierung einsetzen lässt, sind einige Voraussetzungen zu erfüllen. Dazu zählen:

- ein Jahresumsatz von mindestens 500.000 Euro
- gewerbliche Kunden, also Business to Business
- standardisierte Produkte und Services
- eine Exportquote von in der Regel weniger als 50 %
- ein hoher Anteil an Stammkunden
- eine durchschnittliche Rechnungshöhe von mehr als 500 Euro
- Forderungslaufzeiten zwischen 14 und 120 Tagen
- keine Abtretung von Einzelforderungen

Start-up Unternehmen

Gerade Start-ups benötigen für einen erfolgreichen Geschäftsbeginn ausreichend Startkapital, um bestmöglich agieren und wachsen zu können. Mit Factoring generieren Sie die notwendigen finanziellen Mittel aus Ihren offenen Forderungen, um neue Investitionen zu tätigen oder Verbindlichkeiten zu begleichen. So erhalten Sie beispielsweise als junger Betrieb schnell und flexibel Liquidität, um Investitionen zu tätigen, Gehälter und Verbindlichkeiten pünktlich zahlen oder bestehende Kredite zu bedienen.

Außerdem erhöhen Sie mit Factoring Ihre Eigenkapitalquote. Da die verkauften Forderungen nicht mehr länger in Ihrer Unternehmensbilanz erscheinen, verkürzt sich Ihre Bilanz und Ihre Finanzkennzahlen verbessern sich.

Verwenden Sie die aus dem Forderungsverkauf gewonnene Liquidität zudem, um Ihre Verbindlichkeiten zu begleichen oder vorhandene Kredite zu tilgen, nimmt Ihr Verschuldungsgrad ab und parallel dazu steigt die Eigenkapitalquote Ihres Unternehmens. Diese beiden Kennziffern – Eigenkapitalquote und Verschuldungsgrad – sind wichtig für die Bewertung Ihres Unternehmens durch Banken und Wirtschaftsauskunfteien. Mit einer höheren Eigenkapitalquote und einem niedrigeren Verschuldungsgrad verbessern Sie Ihre Bonität – und damit zugleich Ihr Rating. So haben Sie in der Regel auch einen besseren Zugang zu Unternehmenskrediten und können Ihre Finanzierung auf mehrere Pfeiler gleichzeitig stützen.



„Seit wir Factoring als Finanzierungsinstrument einsetzen, hat sich nicht nur unsere Wachstumsliquidität erhöht. Auch unsere Ressourcen erfahren dank Übernahme des Debitorenmanagements eine deutliche Entlastung.“

Junge Unternehmer aus der Textilbranche

Mit Factoring verschaffen Sie sich darüber hinaus mehr Spielraum, um Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Denn dank der schnellen Bezahlung nach der Forderungsabtretung können Sie Factoring nutzen, um Ihren Kunden längere und attraktivere Zahlungsziele anzubieten. Last but not least spielt gerade bei jungen Unternehmen eine Professionalisierung des Forderungsmanagements eine große Rolle. Zu oft wird hier Geld verschenkt, weil die Buchhaltung mangels Ressource hinterherhinkt.

Exportorientierte Unternehmen

Gerade bei Auslandsgeschäften müssen viele Unternehmen lange auf die Begleichung ihrer Forderungen warten. Das liegt zum einen an den längeren Transportwegen, aber oftmals auch daran, dass für eine gute Wettbewerbsfähigkeit lange Zahlungsziele angeboten werden müssen. Treten Sie im Rahmen des Exportfactorings Forderungen Ihres Auslandsgeschäfts ab, sind Sie nicht mehr auf eine pünktliche Rechnungsbegleichung Ihrer Kunden angewiesen und sichern sich die notwendige Liquidität, um weiterhin erfolgreich auf den ausländischen Märkten zu agieren. Fachkundige Experten unterstützen Sie in den Rechtssystemen der jeweiligen Länder, sichern Sie gegen Forderungsausfall ab und übernehmen das Forderungsmanagement inklusive Mahnwesen. Auf diese Weise müssen Sie keine eigenen Kompetenzträger vorhalten und sind im Ernstfall vor falschen Entscheidungen bewahrt.



„Kommunikation auf Augenhöhe zwischen zwei Mittelständlern – das schätzen wir besonders an der Zusammenarbeit mit der A.B.S.“

Geschäftsführer eines exportorientierten Unternehmens

Unternehmen im Turnaround

Im Businessleben geht es nicht immer nur bergauf. Viele Unternehmen müssen im Laufe ihrer Unternehmensgeschichte Zeiten des Wandels durchleben, in denen eine Restrukturierung unvermeidlich ist. Werden Sie in diesem Prozess bei der täglichen Abwicklung von einem Factor begleitet, der die Bonitätsprüfungen Ihrer Kunden, die Überwachung von deren Zahlungsdisziplin, das Mahnwesen und gegebenenfalls auch die Einleitung eines Inkassoverfahrens übernehmen kann, haben Sie in der Krise die Sicherheit, sich vollständig auf den Erfolg Ihrer Restrukturierung konzentrieren zu können. Selbst im Falle einer Insolvenz kann Factoring noch greifen, da hier die Bonität der Debitoren und nicht des Unternehmens selbst im Fokus steht. Dies kann eine wichtige Stütze sein, um die Weiterführung Ihres Unternehmens zu gewährleisten.

Weitere typische Geschäftsmodelle, bei denen sich der Einsatz von Factoring lohnt

Es gibt Branchen und Geschäftsmodelle, in denen sich die Stärken von Factoring besonders vorteilhaft nutzen lassen. Das gilt beispielsweise für die Transport- und Logistik-Branche wie für Unternehmen, die in der Personalberatung und -vermittlung tätig sind, sowie klassische Handelsgeschäfte. Auch im Dienstleistungsbereich wird Factoring besonders gerne und erfolgreich in Anspruch genommen. Moderne Anwendungsfelder sind u.a. die immer stärker wachsenden Bereiche der App-Entwicklung und das Customizing von IT-Dienstleistungen. Wichtig ist, einen Anbieter zu finden, der – wie die A.B.S. Global Factoring AG – das jeweilige Geschäftsmodell kennt und es versteht, Sie in Ihrem Wachstum und Ihre Entwicklung zu unterstützen.

Lust auf mehr zu Factoring & Finanzierung?

Sprechen Sie mit unseren Experten. Wir beraten Sie gerne, unverbindlich und mit der gleichen Leidenschaft, mit der Sie Ihre Geschäfte abwickeln.



A.B.S. Global Factoring AG
Mainzer Straße 97, 65189 Wiesbaden
T +49 (611) 977100
Beratung@abs-ag.com
www.abs-global-factoring.de

