



ERFOLGSFAKTOR FACTORING

## Mittel zu mehr Liquidität

■ Zahlungsziele für Kunden von 30 oder mehr Tagen, eigene Lieferantenskonti, die nicht genutzt werden können, keine liquiden Mittel – Situation, die viele Unternehmer kennen. Teilweise müssen sie sogar die eingeräumten Zahlungsziele ihrer Lieferanten überschreiten. Eine Lücke, die von Banken immer weniger geschlossen wird. Besonders für kleinere und mittlere Unternehmen werden deshalb Alternativen zur klassischen Bankenfinanzierung immer wichtiger. Eine Möglichkeit ist das Factoring mit seinem gesamten Leistungsspektrum. Diese Art der Umsatzfinanzierung bietet dem Unternehmer die Sicherheit und Klarheit über seine Liquiditätssituation, die ein modernes, mittelständisches Unternehmen heute benötigt.

Factoring ist eine vielseitige Finanzdienstleistung mit unterschiedlichen Ausprägungen. In der Regel bilden drei Säulen die Basis des Leistungsumfanges zur Unterstützung für ein gesundes Absatzwachstum: Sofortige Liquidität, Schutz vor Forderungsausfall und Führen der gesamten Debitorenbuchhaltung. Durch die sofortige Liquidität gewinnt der Unternehmer einen zeitlichen und finanziellen Handlungsspielraum. Er ist in der

Lage, seinen Lieferantenverbindlichkeiten unter Ausnutzung der Skonti nachzukommen. Oftmals kann er zusätzliche und höhere Skonti als bisher bei seinen Lieferanten aushandeln. Durch die Ersparnis hoher Kontokorrentzinsen bei der Hausbank, sowie die geringer belastete Kreditlinie werden notwendige Investitionen leichter realisierbar.

Das echte Factoring (100-prozentiger Schutz vor Forderungsausfällen) wirkt sich bilanzverkürzend aus, da die Forderungen nicht mehr in der Bilanz erscheinen. Die dadurch verbesserte Eigenkapitalquote schlägt wiederum positiv auf das Rating bei der Hausbank durch und stärkt so die eigene Position. Die gesamte Finanzsituation ist besser planbar. Durch die Übernahme des Debitorenmanagements spart der Unternehmer Aufwendungen in der Buchhaltung ein. Der Komplettschutz vor Forderungsausfall macht eine Warenkreditversicherung hinfällig. Die permanente Bonitätskontrolle der Kunden gibt Handlungssicherheit. Der Unternehmer muss sich nicht mehr mit Zahlungsverzug oder -ausfällen seiner Kunden belasten und kann sich stattdessen auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

### So funktioniert Factoring

Der Unternehmer (Factoringkunde) liefert die Ware bzw. Dienstleistung an seinen gewerblichen Kunden (Debitor) und übermittelt seine Rechnungen an den Factor (Factoringgesellschaft). Der Factor kauft die Forderung an und schreibt den Kaufpreis abzüglich 20 Prozent Sicherheitseinbehalt für Skontoabzüge oder Mängelrügen sofort dem Kunden gut. Der Sicherheitseinbehalt wird dem Kunden bei Bezahlung durch den Debitor oder spätestens 150 Tage nach Fälligkeit ausbezahlt. Der Factor prüft bei Vertragsabschluss und dann fortlaufend die Bonität der Debitoren und übernimmt im Rahmen der vereinbarten Limite das volle Ausfallrisiko. Der Debitor bezahlt direkt an den Factor. Für die Kunden des Unternehmers ändert sich lediglich die Bankverbindung. Die Zahlungsziele, der Lastschrifteneinzug, die Sonderbedingungen bzw. Skonti bleiben weiterhin bestehen.

Die Kosten für das Factoring bewegen sich dabei im Skontobereich. Dem entsprechend kann das Factoring durch Ausnutzung bestehender Skonti, das Aushandeln zusätzlicher und höherer Skonti, die Vermeidung oder Minderung von Kontokorrentzinsen sowie die Einsparungen bei der Warenkreditversicherung und bei den Aufwendungen in der Debitorenbuchhaltung nahezu selbst tragen. Daher nehmen die meisten Factoringkunden das Full Service Angebot der Factoringgesellschaften in Anspruch. ■