MERKBLATT

FACTORING – FÜR LIQUIDITÄT UND ENTLASTUNG SORGEN

Ansprechpartner

Ute Zesewitz
Telefon: 0351 2802-147
Fax: 0351 2802-77147
E-Mail: zesewitz.ute@dresden.ihk.de

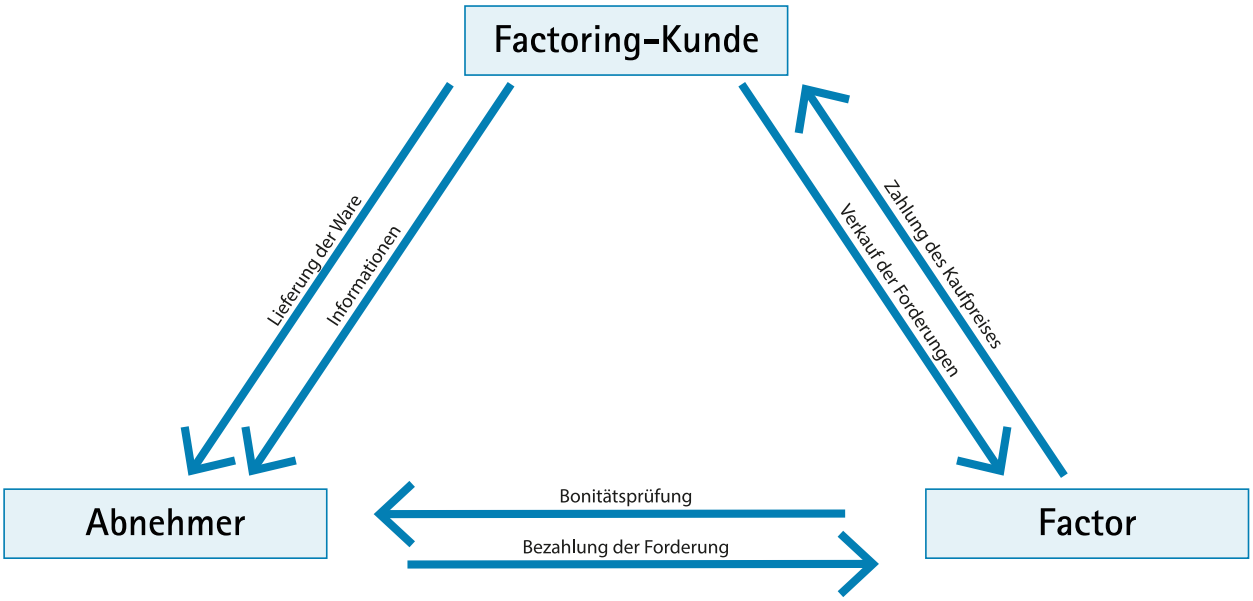
Stand: 2017

Hinweis: Das Merkblatt wurde sorgfältig erstellt. Dessen ungeachtet können wir keine Gewähr übernehmen und schließen deshalb jede Haftung im Zusammenhang mit der Nutzung des Merkblattes aus. Eventuelle Verweise und Links stellen keine Empfehlung der Kammer dar.

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Dresden, Langer Weg 4, 01239 Dresden
Telefon: 0351 2802-0, Fax: 0351 2802-280, E-Mail: service@dresden.ihk.de, Internet: www.ihk.de/dresden

EIN EINFACHES PRINZIP

Factoring ist eine Finanzdienstleistung, die der kurzfristigen Umsatzfinanzierung dient. Mit dem Verkauf von Forderungen an einen Factor lassen sich Finanzlücken schnell schließen, denn als Gegenleistung für die Abtretung der Forderung zahlt der Factor an den Factoring-Kunden sofort den Kaufpreis, abzüglich eines Sicherungs-Einbehaltes. Für den Verkäufer entsteht dadurch ein unmittelbarer Liquiditätsgewinn durch eine umsatzkongruente Finanzierung.



Der Factoring-Kunde profitiert von der:

Finanzierungsfunktion

- sofortige Auszahlung von 80 bis 90 Prozent der abgetretenen Forderungen an
- schnellerer Liquiditätseingang
- Differenz zum vollen Rechnungsbetrag wird als Sicherheitsabschlag für Forderungsausfälle zurückgehalten

Delkrederefunktion

- Übernahme des Ausfallrisikos (Delkredererisikos) durch die Factoring-Gesellschaft und Verzicht auf Regressansprüche
- Kunde hat gegenüber dem Factor nur eine Rechtsbestandshaftung - die Forderung muss in der angegebenen Höhe einredefrei bestehen

Dienstleistungsfunktion (Servicefunktion)

- Verringerung seines Verwaltungsaufwands
- Factoring-Gesellschaft übernimmt neben der Bonitätsprüfung häufig auch zusätzliche Dienstleistungen, wie Debitorenmanagement, Mahnwesen und das Inkasso

Nachteile können sich durch das Wegbrechen von persönlichen Beziehungen zu wichtigen Kunden, z. B. durch undifferenziert versendete Mahnungen durch den Factor, ergeben.

FORMEN DES FACTORING

Der Factoring-Vertrag ist rechtlich gesehen ein Kaufvertrag. Eine individuelle Lösung kann dadurch gefunden werden, dass verschiedene Factoring-Alternativen zur Auswahl stehen.

FULL-SERVICE-FACTORING

Standardverfahren, bei dem die Vorteile des Factorings voll zur Geltung kommen. Die Factoring-Gesellschaft übernimmt neben der laufenden Bonitätsbeurteilung der Kunden das komplette Debitorenmanagement und Mahnwesen, gegebenenfalls inklusive Inkasso.

INHOUSE-FACTORING

Wird auch Eigenservice-Factoring oder Bulk-Factoring genannt. Der Factoring-Kunde nutzt die Finanzierung und Risikoabsicherung durch den Factor, verzichtet aber auf weitergehende Dienstleistungen. Er führt die Debitorenbuchhaltung - treuhänderisch für den Factor - selbst durch (Factoring-Teillösung).

ECHTES/UNECHTES FACTORING

Factoring-Verfahren, bei denen der Factor das Ausfallrisiko übernimmt (Delkredereschutz), werden als "echtes Factoring" bezeichnet; Factoring ohne Übernahme des Ausfallrisikos nennt man "unechtes Factoring".

OFFENES/STILLES FACTORING

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 offengelegt.

AUSWAHL-FACTORING

Beim Auswahl-Factoring werden nicht sämtliche Forderungen, sondern nur Forderungen ausgewählter Debitoren an den Factor verkauft.

ULTIMO-FACTORING

Das Ultimo-Factoring, d. h. Forderungsverkauf über einen kurzen Zeitraum und zu einem bestimmten Zeitpunkt, z.B. über den Bilanzstichtag oder über das Quartalsende, wird vor allem zum Zwecke der Optimierung der Bilanzstrukturen eingesetzt.

Es wird in der Praxis nur bei sehr großen Debitorenbeständen angeboten und nur bei ausgezeichneter Kunden- und Debitorenbonität.

IST FACTORING FÜR MEIN UNTERNEHMEN GEEIGNET?

Voraussetzung für Factoring ist, dass keine Forderungsabtretung (Zession) oder andere Rechte Dritter bestehen. Factoring eignet sich insbesondere, wenn

- es sich bei den Abnehmern um gewerbliche Kunden handelt,
- der Debitorenbestand breit gestreut ist,
- die Zahlungsfristen maximal 90 Tage betragen,
- die der Forderung gegenüberstehende Leistung vollständig erbracht worden ist,
- keine Gegenforderungen existieren,
- keine Forderungsabtretung (Zession) oder andere Rechte Dritter bestehen.

Nicht alle Branchen bzw. Forderungen eignen sich für das Factoring. Besonders beliebt sind Branchen, deren Abnehmer über eine überdurchschnittliche Bonität verfügen.

Ausgeschlossen werden häufig

- Forderungen mit Rückgaberechten oder Rechnungen an private Kunden.
- Kunden aus dem Bau-, Handwerks- und Speditionsgewerbe und den Branchen, bei denen Streitigkeiten um erbrachte Leistungen tendenziell sehr oft vorkommen bzw. ein Nachweis der vollständigen Leistungserbringung nur schwer möglich ist, sind die Möglichkeiten stark eingeschränkt.

WIE VIEL KOSTET ES MICH?

Die Factoring-Kosten hängen vom jeweiligen Finanzierungsvolumen ab. Sie bestehen aus einer Gebühr und Zinsen.

Factoring-Gebühr:

- Entgelt für die Übernahme des Bonitäts- und Ausfallrisikos, des Debitorenmanagements und des Mahnwesens
- Die Höhe der Factoring-Gebühr richtet sich insbesondere nach:
    - dem Bonitätsrisiko Ihres Unternehmens und Ihrer Abnehmer (z. B. reduziert sich die Gebühr, wenn Sie bereits eine Warenkreditversicherung abgeschlossen haben)
    - dem Arbeitsaufwand (z. B. für die Übernahme der Debitorenbuchhaltung). Gemessen wird der Aufwand i. d. R. an der Höhe des Umsatzes, der Anzahl der Rechnungen und der Kunden.
    - Eine jährliche Limit-Prüfungsgebühr wird oftmals separat für die laufende Überwachung der Bonität der Abnehmer in Rechnung gestellt.
- Laut Verbandsschätzungen liegt die durchschnittliche Factoring-Gebühr in Deutschland zwischen 0,5 und 2,5 Prozent vom angekauften Forderungsbestand (Bruttoumsatz).

Zinsen:

- bankübliche Kontokorrentzinsen, abhängig von der Bonität Ihres Unternehmens und der Bonität Ihrer Abnehmer
- werden in Höhe der tatsächlichen Inanspruchnahme und vom Zeitpunkt des Forderungsverkaufes bis zum Zahlungseingang berechnet

Generell sollte der Unternehmer Vergleichsrechnungen anstellen, ob Factoring die kostengünstigere Alternative ist.