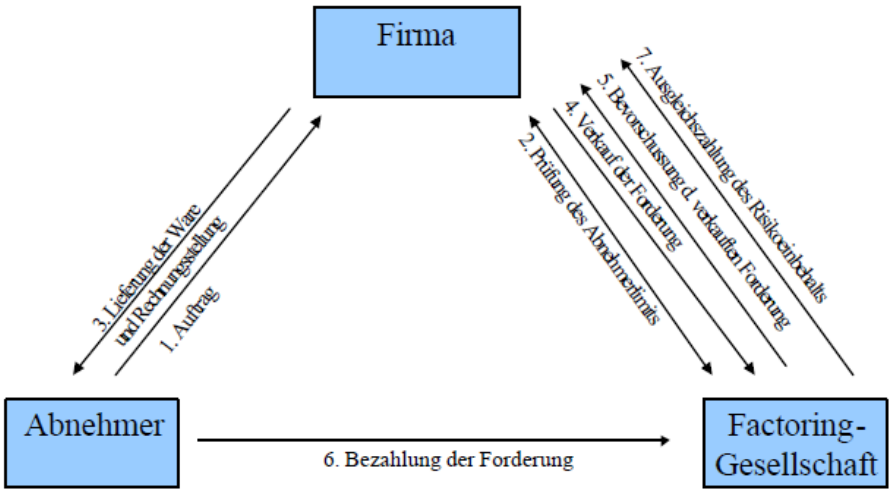
Wir möchten Ihnen mit diesem Merkblatt aufzeigen, wie Sie mit Factoring zusätzliche Liquidität schöpfen, den Einsatz flüssiger Mittel optimieren und gleichzeitig zu einer Verbesserung Ihres Kreditratings beitragen können.

Was ist Factoring und wie funktioniert es?

Factoring ist der fortlaufende Ankauf von kurzfristigen Rechnungen aus in- und ausländischen Warenlieferungen und Dienstleistungen (Forderungsbeständen) innerhalb von kundenbezogenen Ankaufslinien, die die Factoring-Gesellschaft für die einzelnen Abnehmer vorgibt. Sie profitieren beim Factoring von der

- sofortigen Bevorschussung des Kaufpreises bis zu 90 %
- unter 100%iger Übernahme des Ausfallrisikos (Delkredererisikos)
- und zusätzlichen Dienstleistungen, wie z. B. Debitorenmanagement oder Mahnwesen,
- die die Factoring-Gesellschaft übernimmt.



Ist Factoring für mein Unternehmen geeignet?

- Voraussetzung für Factoring ist, dass keine Forderungsabtretung (Zession) oder andere Rechte Dritter bestehen.
- Besonders geeignet ist das Factoring, wenn es sich bei Ihren Abnehmern um gewerbliche Kunden handelt, der Debitorenbestand breit gestreut ist, der Abnehmerkreis gleichbleibend ist, die Zahlungsfristen maximal 90 Tage betragen, die durchschnittliche Rechnungsgröße mind. 250 Euro ist, die der Forderung gegenüberstehende Leistung vollständig erbracht worden ist und möglichst keine Gegenforderungen existieren. Besonders beliebt sind Branchen, deren Abnehmer über eine überdurchschnittliche Bonität verfügen, wie z. B. die Automobilzulieferer oder Lieferanten des Großhandels.
- Nicht alle Branchen bzw. Forderungen eignen sich für das Factoring. Ausgeschlossen werden häufig Forderungen mit Rückgaberechten oder Rechnungen an private Kunden. Bei 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. Dies gilt auch für Grundgeschäfte aus dem Bereich Individual-Anfertigungen, Individual-Software, Projektgeschäfte, u. a.

In diesen Punkten unterscheiden sich die einzelnen Factoring-Anbieter sehr stark, so dass es sich empfiehlt, eine individuelle Anfrage vorzunehmen.

Welche Vor- und Nachteile hat diese Finanzierungsform?

Vorteile	**Nachteile**
Einmalige Liquiditätszufuhr und umsatzkongruente Finanzierung ⇨ zusätzliche Ertragsmöglichkeiten im Einkauf (z. B. Skonto) ⇨ Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit durch einen größeren unternehmerischen Handlungsspielraum	Empfänger der Zahlung ist i. d. R. die Factoring-Gesellschaft. Diese Offenlegung war in der Vergangenheit bei deutschen Unternehmern mit einem Hauch des Negativen verbunden. Inzwischen ist die Popularität dieses Finanzierungsinstrumentes stark angestiegen und nicht mehr negativ belegt. Sie müssen allerdings in Ihre Überlegungen mit einbeziehen, dass das Mahnwesen im Standardverfahren über die Factoring-Gesellschaft läuft und in der Regel nicht mehr kundenspezifisch gesteuert werden kann.
Risikominimierung durch 100%igen Delkredereschutz, laufende Bonitätsprüfung durch den Factor, dadurch sicherere Vertriebswege und ein ausgewogenes Kundenportfolio	Die Forderungen werden nur innerhalb der vom Factor festgesetzten Abnehmerlimits angekauft.
Administrative Entlastung durch die Übertragung des Forderungsmanagements, des Mahnwesens und des Inkassos an den Factor.	Für die Erfüllung dieser Funktionen wird eine Factoring-Gebühr in Rechnung gestellt. Diese ist Ihrer individuellen Ersparnis aus der Entlastung und ggf. der Inanspruchnahme von Skonti, Boni u. a. gegenüberzustellen.
Optimierung der Bilanzstruktur: Die verkürzte Bilanzsumme führt zu einer Verbesserung der Kennzahlen. Resultat kann eine positive Auswirkung auf Ihr Rating sein.	Factoring ist allerdings kein Substitut für langfristige Investitionskredite, es dient allein der Umsatzfinanzierung.
Bei der Bonitätsbeurteilung fließen neben Ihren Kennzahlen auch die Bonitätskennzahlen Ihrer Abnehmer ein, was in vielen Fällen zu einer besseren Gesamt-Einstufung führt.	In manchen Abnahmeverträgen ist die Möglichkeit der Forderungsabtretung oder des Forderungsverkaufs an Dritte ausgeschlossen (Hinweis: Zum Teil wird dies durch die Rechtssprechung aufgehoben).

Wie viel kostet es mich?

1. Zinsen: bankübliche Kontokorrentzinsen, abhängig von der Bonität Ihres Unternehmens und der Bonität Ihrer Abnehmer. Die Zinsen werden berechnet in Höhe der tatsächlichen Inanspruchnahme und vom Zeitpunkt des Forderungsverkaufes bis zum Zahlungseingang.
2. Factoring-Gebühr: Den wesentlichen Bestandteil der Factoring-Kosten stellt die Factoring-Gebühr, d. h. das Entgelt für die Übernahme des Bonitäts- und Ausfallrisikos, des Debitorenmanagements und des Mahnwesens, dar. Die Höhe der Factoring-Gebühr richtet sich insbesondere nach:

a) dem Bonitätsrisiko Ihres Unternehmens und Ihrer Abnehmer (z. B. reduziert sich die Gebühr, wenn Sie bereits eine Warenkreditversicherung abgeschlossen haben) und nach

b) dem Arbeitsaufwand (z. B. für die Übernahme der Debitorenbuchhaltung, des Mahnwesens, des Inkassos und der Bonitätsprüfung). Gemessen wird der Aufwand i. d. R. an der Höhe des Umsatzes, der Anzahl der Rechnungen und der Kunden.

c) Eine jährliche Limitprüfungsgebühr 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).

Hinweis: Bei der Auswahl der Angebote lohnt sich nicht nur der Blick auf den Preis. Entscheidend ist auch der Service. Hierzu gehört insbesondere, wie schnell der einzelne Anbieter die von ihm gewährten Limits mitteilt, denn nicht immer werden alle von Ihnen angebotenen Rechnungen auch angekauft. Wichtig ist auch, ob der Datentransfer den Bedürfnissen Ihres Unternehmens entspricht, wie schnell der Factor nach Einreichung der Rechnung zahlt und welche Dienstleistungs-Funktionen er beim Forderungsmanagement übernimmt.

Kann sich Factoring an meine individuellen Bedürfnisse anpassen?

Eine individuelle Lösung kann dadurch gefunden werden, dass verschiedene Factoring-Alternativen zur Auswahl stehen:

Full-Service-Factoring: Dies ist das Standardverfahren, bei dem die Vorteile des Factoring voll zur Geltung kommen. Die Factoring-Gesellschaft übernimmt neben der laufenden Bonitätsbeurteilung der Kunden das komplette Debitorenmanagement und Mahnwesen, ggf. incl. Inkasso.

Inhouse-Factoring und Stilles Factoring: Hier führt Ihr Unternehmen wie gewohnt die Debitorenbuchhaltung und das Mahnwesen selbst. Sie haben die Möglichkeit, zu einem bestimmten Zeitpunkt den Factor mit der Anmahnung zu beauftragen. Eine weiterführende - allerdings in Deutschland eher unübliche - Variante ist das „Stille Factoring“, bei dem die Forderungsabtretung dem Debitor gegenüber nicht offengelegt wird. Dieses Verfahren wird nur in Ausnahmefällen und bei sehr guten Bonitäten angeboten.

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.

Welche Unterlagen benötigt die Factoring-Gesellschaft?

1. Voranfrage mittels Analyse-Bogen (vgl. Standard-Analysebogen als Muster im Anhang)
2. Bonitätsunterlagen:
   a. Jahresabschluss der letzten beiden Geschäftsjahre
   b. BWA / betriebswirtschaftliche Zwischenzahlen
   c. Organigramm, HR-Auszug und Gesellschaftsvertrag
   d. Planzahlen und ggf. Angaben zum Auftragsbestand
3. Unterlagen zu den Debitoren/Kreditoren:
   a. Offene Postenliste Debitoren/Kreditoren, Summen- und Saldenliste
   b. Rechnungsformular mit AGB und zugrundeliegende Lieferbedingungen

Welche anderen Alternativen gibt es, um mich gegen Forderungsausfälle abzusichern?

1. Forfaitierung: Hiermit können Sie höhere Einzel-Forderungen, die durch Lieferungen z. B. ins Ausland entstehen, an ein Finanzinstitut (Forfaiteur) verkaufen (ohne Regress).
2. Warenkreditversicherungen: Innerhalb eines vom Versicherer festgelegten Limits haben Sie die Möglichkeit, sich i. d. R. bis zu 70 % gegen Forderungsausfälle abzusichern. Im Unterschied zu den meisten Factoring-Gesellschaften müssen Sie bei der Warenkreditversicherung allerdings einen Nachweis erbringen, dass der Schuldner der Forderung zahlungsunfähig geworden ist.

Wo kann ich mich über Factoring-Gesellschaften informieren?

http://www.bundesverband-factoring.de/

http://www.factoringgesellschaft.de/

http://www.factoring.de/

Stand 03/2013

Ansprechpartner:

Gerhard Remmele
Donaustraße 29 | 87700 Memmingen
Tel 08331 8361-18 | Fax 08331 8361-14
Gerhard.Remmele@schwaben.ihk.de