

Factoring: Welche Varianten gibt es und was eignet sich am besten für Ihr Unternehmen?

Sehr geehrte Mandantin,
sehr geehrter Mandant,

Unternehmen und Selbständige erleben immer wieder kleinere oder größere Liquiditätsengpässe. Häufig betrifft dies die Umsatzseite - vor allem dann, wenn die Kunden auf Rechnung kaufen können und Zahlungsziele eingeräumt bekommen. Denn dann kann es passieren, dass die Kunden verspätet oder gar nicht zahlen und so erhebliche Lücken in die Liquidität reißen.

Eine Möglichkeit, diese Lücken zu schließen oder zumindest zu verkleinern, ist das sog. Factoring. Dabei verkauft ein Unternehmen einige oder auch alle Forderungen an einen spezialisierten Finanzdienstleister, den Factor. Dieser zahlt, je nach Vertragsvereinbarung, zwischen 80 % und 90 % des Forderungsvolumens schon wenige Tage nach der Rechnungstellung - und deutlich vor Ende der Forderungslaufzeit - an das verkaufende Unternehmen aus. Die restlichen 10 % bis 20 % folgen, wenn der Kunde seine Rechnung pünktlich begleicht. Andernfalls kümmert sich der Factor in der Regel um Mahnung und Inkasso. Nach Abzug der entsprechenden Kosten zahlt er schließlich auch den verbleibenden Betrag aus.



Mit Hilfe unserer **Infografik auf der nächsten Seite** können Sie sich einen Überblick über die verschiedenen Ausprägungen sowie die Vor- und Nachteile des Factorings verschaffen und entscheiden, ob es für Ihr Unternehmen in Frage kommt oder nicht.

Mit freundlichen Grüßen

Factoring: Welche Varianten gibt es und was eignet sich am besten für Ihr Unternehmen?

Prüfen Sie, ob Sie sich mit Hilfe von Forderungsverkauf vor den schwarzen Schafen am Markt schützen können!

Treffen die folgenden Punkte auf Ihr Unternehmen zu?

- Sie verkaufen auf Rechnung mit Zahlungszielen von mehr als zehn bis 15 Tagen.
- Sie haben einen großen Kundenstamm und somit viele Rechnungen.
- Hin und wieder kommt es aufgrund von überschrittenen Zahlungsfristen zu Liquiditätsengpässen bzw. die Kontokorrentlinie muss stark beansprucht werden.

Ja



Der Verkauf (eines Teils) Ihrer Forderungen an einen sog. Factor kann Ihre Liquiditätsprobleme lösen oder zumindest verringern.

Dabei zahlt Ihnen der Factor 80 % bis 90 % des Rechnungsbetrags kurzfristig aus. Der Rest folgt, wenn der Kunde die Rechnung pünktlich begleicht. Andernfalls kümmert sich der Factor um Mahnung und Inkasso und überweist Ihnen den verbleibenden Betrag nach Abzug seiner Kosten. Folgende Varianten sollten Sie kennen:

- **Offenes Factoring:** Ihr Kunde erfährt, dass Sie die Forderung an einen Factor verkaufen.
- **Verstecktes Factoring:** Der Kunde erfährt nicht, dass Sie die Forderung verkaufen.
- **Echtes Factoring:** Der Factor übernimmt das Ausfallrisiko; die Forderung taucht nicht in Ihrer Bilanz auf.
- **Unechtes Factoring:** Das Ausfallrisiko bleibt bei Ihnen und die Forderung in Ihrer Bilanz.

Es empfiehlt sich das offene und echte Factoring, weil es für Sie weniger riskant und dem Kunden gegenüber transparent ist.



Vorteile

- 80 % bis 90 % der Forderungsbeträge werden schon kurz nach Rechnungsstellung durch den Factor ausgezahlt.
- Sie bekommen Liquiditätsvorteile, um z.B. Schulden zu tilgen oder Investitionen zu tätigen.
- Ihre betriebswirtschaftlichen Kennzahlen verbessern sich (z.B. Eigenkapital- und Forderungsquote, Cashflow).
- Ihr Kundenstamm wird hochwertiger, da schwierige Kunden aussortiert oder mit anderen Zahlungskonditionen (z.B. Vorkasse) versehen werden können.
- Der administrative Aufwand und die Kosten des Forderungsmanagements reduzieren sich (z.B. für Bonitätsprüfungen). Ausfall- und Verzögerungsrisiken verringern sich ebenfalls.
- Sie werden unabhängiger von der Bank, weil Sie z.B. weniger Kredite benötigen.



Nachteile

- Je nach Vertrag werden Forderungen nur bis zu einem bestimmten Limit aufgekauft.
- Meist kauft der Factor nur „gute“ Forderungen und Sie bleiben auf den Kunden mit schlechter Bonität sitzen.
- Manche Forderungen sind nicht factoringfähig (u.a. gegen bestimmte Auftragsfertiger oder Baufirmen).
- Sie können das Vorgehen des Factors beim Inkasso kaum beeinflussen. Handelt er ohne Fingerspitzengefühl, kann dies z.B. langjährige Kundenbeziehungen gefährden.
- Die Gebühren betragen ca. 1,5 % bis 4 %, je nach Leistung (z.B. kann der Factor Teile des Debitorenmanagements übernehmen). Hinzu kommen Zinsen, wenn der Factor die Forderung früher auszahlt.



Gut zu wissen

Um die Risiken bei der Auswahl eines Factors gering zu halten, können Sie sich an den Deutschen Factoring-Verband e.V. (www.factoring.de) wenden.

Bei weiter gehenden Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung

Bei weiteren Fragen zur Auswahl eines Factors, zu konkreten Angeboten oder einer individuellen Vor- und Nachteilsbetrachtung beraten wir Sie gern in einem persönlichen Gespräch.