

Factoring als alternative Finanzierungsform für den Mittelstand

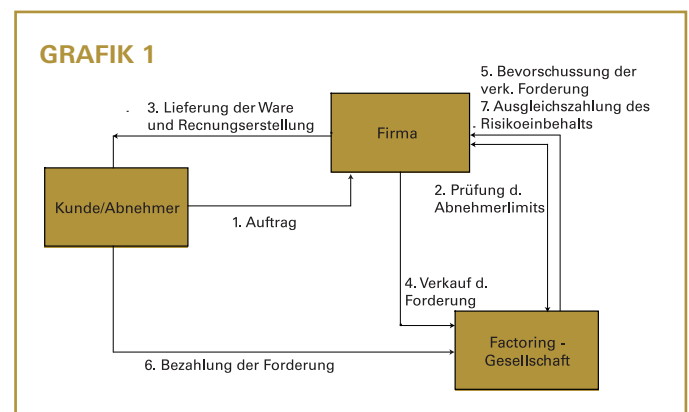
Insbesondere der konjunkturelle Abschwung in 2009 hat sich negativ auf die Ertragslage vieler Unternehmen ausgewirkt. Viele Betriebe in Deutschland weisen zudem eine im internationalen Vergleich sehr niedrige Eigenkapitalausstattung auf, welche als Puffer für Krisenzeiten dienen soll. Die Kreditinstitute reagieren bei nicht ausreichenden Kennzahlen oft mit einer zurückhaltenden Kreditvergabepolitik im Bereich der traditionellen Fremdkapitalfinanzierung.

Das zunehmende Interesse von Seiten des Mittelstandes an dieser dynamischen Absatzfinanzierungsform erklärt sich im Wesentlichen aus dem oben beschriebenen restriktiven Verhalten der Banken, die bei der Kreditvergabe immer strengere Richtlinien befolgen müssen. Insbesondere in der derzeitigen Aufschwungsphase stehen oft nicht mehr ausreichende Sicherheiten für eine weitere Finanzierungsrunde bereit. Mit wachsenden Umsätzen steigt der entsprechende Vorfinanzierungsbedarf in vielen Branchen stark an, während hingegen die Kontokorrentlinien aus den schwächeren Phasen ausgelastet sind. Factoring kann in diesem Fall bei positiven Wachstumsaussichten eine sehr gute Finanzierungsalternative sein, da es als umsatzkongruente Finanzierungsform anzusehen ist. Entscheidend ist, dass zu einer erfolgreichen Finanzierung auch eine sichere Liquiditätsplanung gehört, welche durch das Factoringinstrument besser kalkulierbar wird. Factoring ist eine in bereits mehr als 30 Branchen täglich genutzte Form der Unternehmensfinanzierung. Zu den wichtigsten Factorkunden gehören der Handel, die Metallverarbeitung, das Ernährungsgewerbe, die Herstellung von Maschinenerzeugnissen, Maschinenbau, das verarbeitende Gewerbe, die Herstellung von chemischen Erzeugnissen, der Fahrzeugbau, Elektronik/elektronische Bauelemente sowie das Papier-, Verlags- und Druckgewerbe.¹

DIE HISTORIE DES FACTORINGS. Die Geschichte des Factorings reicht weit in die Vergangenheit zurück. Den Vorläufer der heute beliebten Unternehmensfinanzierungsform gab es bereits im alten Babylonien sowie bei den alten Griechen und Römern. Hierbei wurden schon vor 5000 Jahren Handelsgeschäfte finanziell über Vermittler abgewickelt, welche im Prinzip Factoringleistungen nach heutigem Verständnis anboten. Die Römer waren es auch, die dem Factoring den Namen («facere» = machen) verliehen.

DEFINITION DES FACTORINGS UND RECHTLICHE GRUNDLAGEN. Beim Factoring verkauft ein Unternehmen in

der Regel fortlaufend seine Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen gegen seine Kunden an ein Factoringinstitut. Die Forderungen entstehen, indem das Unternehmen seinen Kunden ein Zahlungsziel und somit einen oft kostenlosen Lieferantenkredit gewährt.



Factoring ist rechtlich gesehen ein Kaufvertrag von Forderungen. Die Geschäftsbeziehung basiert auf einem Factoring-Vertrag zwischen Factoring-Gesellschaft und Kunden/Unternehmen. In der Praxis übernimmt die Factoring-Gesellschaft ebenso das gesamte Debitorenmanagement (falls gewünscht) sowie das Ausfallrisiko des Lieferantenkredits.

FUNKTIONEN DES FACTORINGS. Die Factoring-Gesellschaft (Factor) übernimmt durch Ankauf der Forderungen eine Finanzierungsfunktion, welche bei den meisten Factoring-Kunden im Mittelpunkt des Interesses steht:

Die Finanzierungsfunktion des Factorings besteht darin, dass dem Factoring-Kunden der Gegenwart der Forderung (abzüglich des Sicherheitsbehaltes) sofort und umsatzkongruent vom Factor zur Verfügung gestellt wird. Der Factoring-Kunde kann dann sofort über diese Mittel frei verfügen und verbessert hier-

mit seine Liquiditätslage. Das Factoring kann, was die Finanzierungsfunktion anbelangt, als Vermögensumschichtung und damit als Innenfinanzierung angesehen werden.

Weiterhin bewirkt die Finanzierungsfunktion für den Factoring-Kunden einen sofortigen Liquiditäts-zufluss beim Verkauf der Forderungen. Der Factoring-Kunde muss somit nicht abwarten, bis der Debitor die ausstehenden Forderungen begleicht. Im Allgemeinen bietet der Factor die sofortige Bezahlung von bis zu 90 Prozent der an ihn abgetretenen Forderungen an. Das Geld steht dem Unternehmen sofort zur Verfügung und sollte zum Beispiel für die Reduzierung bzw. Tilgung eigener Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten oder Lieferanten verwendet werden. In der Regel fixiert der Factor diese Reduktion als Auflage. Dies hat eine Verkürzung der Bilanz und damit eine Erhöhung der kritischen Kennzahl Eigenkapitalquote zur Folge. Die noch bestehende Differenz von mindestens 10 Prozent der zu Grunde liegenden Forderungen behält das Factoring-Institut als Entgelt und Sicherheitsabschlag für etwaige Forderungsausfälle unmitelbar zurück.

Für den Mittelstand sind Forderungsausfälle nur schwer zu verkraften und greifen die Substanz des Unternehmens an. Nicht selten geraten die Unternehmen durch Zahlungsausfälle selbst in eine finanzielle Schieflage. Ihnen fehlen oftmals die nötigen finanziellen Rücklagen, um den Ausfall von Forderungen einerseits kompensieren und andererseits den laufenden Betrieb finanzieren zu können. Am Ende droht ihnen unter Umständen sogar die Zahlungsunfähigkeit. Hinzu kommt der zunehmende organisatorische Aufwand, den das Eintreiben offener Rechnungen für ein Unternehmen mit sich bringt. In der Praxis beinhaltet daher Factoring neben dem Kauf der Forderung häufig die Übernahme eines möglichen Forderungsausfalles (Delkredereisiko) als Zusatzfunktion. Dies geschieht dahingehend, dass der Factor das Unternehmen von seinem Kreditrisiko befreit und auf etwaige Regressansprüche verzichtet. Das bedeutet, dass etwaige Rechtsverfolgungskosten voll zu Lasten der Factoring-Gesellschaft gehen. Die Factoring-Gesellschaft erhält eine Honorierung dieser Risikoübernahme in Form eines prozentualen Abschlags vom Nominalwert der Forderungen. Der Factoring-Kunde hat gegenüber der Factoring-Gesellschaft nur eine Rechtsbestandshaftung, d. h. er bestätigt, dass die Forderung in der angegebenen Höhe einredfrei besteht. Optional besteht seitens der Factoring-Gesellschaft die Möglichkeit, Bereiche der Verwaltung und des Debitorenmanagements zu übernehmen. In der Praxis ist häufig die Übernahme der Debitorenbuchhaltung, des Mahnwesens und des Inkassos anzutreffen.

ECHTES UND UNECHTES FACTORING. Als echtes Factoring bezeichnet man das Verfahren, bei dem die Factoring-Gesellschaft das Delkredereisiko übernimmt. Unehliches Factoring dagegen verzichtet auf die Übernahme dieses Risikos. In Deutschland wird überwiegend das Verfahren des echten Factorings praktiziert. Der Verkauf der Forderung erfolgt mit Übergang aller Rechten und Pflichten auf den Factor.

KOSTEN DES FACTORINGS. Aus den nachfolgenden Parametern berechnen sich die Kosten für das Factoring:

- Factorabler Jahresumsatz
- Finanzierungslinie (angekaufte Forderungen multipliziert mit der Bevorschussungsquote)

- Bonität des Factoring-Kunden
- Anzahl Kunden
- Anzahl Rechnungen
- Umfang der übernommenen Dienstleistung (Full-Service Factoring oder Inhouse Factoring)
- Bestehen einer Kreditversicherung
- spezifisches Ausfallrisiko der Forderung

Die Risikoübernahme, die Zinslast sowie der Abwicklungsaufwand werden mit einem prozentualen Abschlag bei der Werksrechnung honoriert. Die Finanzierungskosten korrelieren mit dem Factoringvolumen und erhöhen sich zusätzlich durch Übernahme von Dienstleistungen. In der Praxis orientiert sich der Factor für die Vorfinanzierung am EURIBOR zuzüglich eines Aufschlages von in der Regel ein bis zwei Prozentpunkten. Entsprechend der Rechnungshöhe erfolgt ein Aktivtausch in der Bilanz. Ein Sperrbetrag, in der Regel zwischen 10 bis 20 Prozent des jeweiligen Forderungsbetrages, wird für evtl. Rabatte, Skontoziehungen, Reklamationen, etc. nicht von der Factoring-Gesellschaft bevorschusst.

Die Kosten für die Inanspruchnahme der Delkrederefunktion sind von der Bonität der Abnehmer und der Länge der Zahlungsziele abhängig. Sie werden im Regelfall mit ca. 0,1 bis 1 Prozent des Umsatzes berechnet. Allerdings sind hier auch gesonderte Berechnungsmodalitäten möglich. Die Dienstleistungsfunktion ist abhängig vom vereinbarten und mengenmäßigen Leistungsanfall. Entsprechend entstehen Kosten in Höhe von ca. 0,5 bis 3 Prozent des Gesamtumsatzes.²

STILLES UND OFFENES FACTORING. Man unterscheidet das offene Factoring, bei dem der Schuldner Kenntnis vom Verkauf der Forderung hat, und das stille Factoring, bei dem der Schuldner keine Kenntnis hat, also mit befreiender Wirkung gegenüber seinem Gläubiger leistet. Beim offenen Factoring wird der Schuldner (Debitor) über den Verkauf der Forderung an die Factoring-Gesellschaft informiert. Oft ist es üblich, dass vor Beginn der Zusammenarbeit mit dem Factor alle Debitoren mittels sogenannter Notifikationsschreiben über die Änderungen informiert werden. Zudem wird ein entsprechender Hinweis auf der jeweiligen Rechnung mittels Aufdruck angebracht. Gleichzeitig wird der Debitor aufgefordert, die Forderung (ausschließlich) an den Factor zu bezahlen.

Beim stillen Factoring wird der Debitor nicht über den Forderungsverkauf informiert. Zu beachten ist, dass die Bonitätsanforderungen an den Factoring-Kunden gegenüber dem offenen Verfahren nochmals erhöht sind. In Deutschland überwiegt in der Praxis die Form des offenen Factorings.

VORTEILE DES FACTORINGS. Durch die Finanzierungsfunktion erhält ein Factoring-Kunde den Gegenwert der abgetretenen Forderung (abzüglich des Sicherheitsbetrages) vom Factoring-Institut zur Verfügung gestellt. Diese Eigenschaft des Factorings stellt für ein Unternehmen die Sicherung der eigenen Liquidität dar und hilft, Zahlungsengepässe zu vermeiden. Der Factoring-Kunde wird so auch in die Lage versetzt, seine operative und strategische Finanzplanung sicherer gestalten zu können. Der Liquiditätsbedarf eines Unternehmens kann unmittelbar durch den Verkauf der Außenstände durch den Factor gedeckt werden. Der Unternehmer ist so gestellt, als würden alle

seine Abnehmer am Tag des Rechnungserhalts bezahlen. Damit steigt gleichzeitig die finanzielle Flexibilität, da Factoring als umsatzkongruente Wachstumsfinanzierung im Vergleich zu Be-

GRAFIK 2

Finanzierungsfunktion	Delkrederefunktion	Dienstleistungsfunktion
Sicherung der Liquidität eines Unternehmens	Absicherung vor Forderungsausfällen, durch die Abtretung des Risikos	Einsparung durch Auslagerung des externen Debitorenmanagements
Möglichkeit der Nutzung von Skonto bei Lieferanten	Potentielle Einsparung durch den Verzicht auf eine Warenkreditversicherung	Laufende Prüfung der Bonität des Debitors

triebsmittelkrediten die Liquiditätssituation verbessern kann. Einer der größten Vorteile von Factoring ist die Tatsache, dass es beim Factoring kein fixiertes Gesamtlimit wie zum Beispiel bei einem Kontokorrentkredit gibt. Unternehmen können durch Factoring ohne zusätzliche persönliche Sicherheiten ihren Finanzierungsrahmen ausbauen. Des Weiteren kann ein Unternehmen die liquiden Mittel dazu nutzen, die Rechnungen der eigenen Lieferanten frühzeitig zu begleichen, um so deren eingeräumte Skonti zu nutzen, um Geldmittel einzusparen. Nutzt der Factoringkunde die neu gewonnene Liquidität zur Tilgung bestehender Schulden, führt dies in der Bilanz zu einer Verbesserung des Verhältnisses von Eigenkapital zu Fremdkapital und damit zu einer Verbesserung der Eigenkapitalquote. Übernimmt die Factoring-Gesellschaft mit der Forderungsübertragung auch die Ausfallrisiken bei Zahlungsunfähigkeit, ist der Klient vom Kreditausfallrisiko befreit, da der Factor das Risiko eines Forderungsausfalls regresslos trägt. Der Forderungsverkäufer kann von der zumeist höheren Inkassostärke der Factoring-Gesellschaft profitieren. In der Praxis äußert sich dies in höheren Inkassoquoten und somit in niedrigeren Aufwendungen durch Forderungsausfälle. Das Factoring kann damit eine Kreditversicherung gegen Forderungsausfälle ersetzen. Die Kreditversicherung hat in der Praxis gegenüber dem Factoring zwei bedeutende Nachteile: Zum einen tritt sie nur dann ein, wenn Nachweise über bestimmte Bedingungen vorliegen (in der Praxis ist dies häufig die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners). Zum anderen muss der Versicherungsnehmer bei der Kreditversicherung über die Selbstbeteiligung einen Teil des Ausfallvolumens selbst tragen, da Kreditversicherer nur etwa 50 bis 80 Prozent des jeweilig festgestellten Forderungsausfalls abdecken. Auch die Übernahme der Debitorenbuchhaltung (einschließlich Mahnwesen und Inkasso) durch die Factoring-Gesellschaft sowie die laufende Überprüfung der Debitoren ist vorteilhaft. Dies kann im Einzelfall Einsparungen von Verwaltungskosten durch Übertragung des Einzugsverfahrens und des Mahnwesens an die Factoring-Gesellschaft (insbesondere Personal- und Sachkosten) erbringen. Entscheidend ist jedoch das die Abwicklungskonzeption der Factoring-Gesellschaft mit der Philosophie des factornden Unternehmens harmonisiert. Zusammenfassend bestehen die Vorteile des Factorings für den Unternehmer in einer Erhöhung der Unternehmensliquidität bei gleichzeitiger Verlagerung des Kreditrisikos aus Umsatztätigkeiten. Die optionale Verringerung des Verwaltungsaufwands durch die Dienstleistungsfunktion des Factors ist in der Praxis noch nicht sehr häufig anzutreffen.

NACHTEILE DES FACTORINGS. In der Praxis kommt es häufig vor, dass sich Banken von ihren Firmenkunden die Forderungen im Wege der Globalzession zusätzlich abtreten lassen. Eine entsprechende Freigabe der Forderungen als Sicherheit kann meist nur gegen eine gleich hohe Rückführung der eigenen Linie erfolgen.

Ein Handicap des Factorings vor allem im deutschsprachigen Raum liegt in der noch mangelnden Bekanntheit dieser Finanzierungsart bei den Kunden der Unternehmen. Dies äußert sich gelegentlich in der subjektiven Befürchtung, dass ein Unternehmen, das seine Forderungen verkaufen (muss), in finanziellen Schwierigkeiten steckt und als Geschäftspartner ein Risiko darstellt. Das factornde Unternehmen muss in der Praxis begleitende Kommunikationsmaßnahmen gegenüber seinen Kunden durchführen. Objektiv ist dies jedoch unbegründet, da nur tendenziell gesunden Unternehmen Factoring überhaupt zugänglich ist. Die Factoring-Gesellschaft führt ein entsprechendes Rating durch, da sie selbst auch auf ihr eigenes Risiko achten muss. Wenngleich die verkaufte Forderung maßgeblich das Entscheidungskriterium darstellt.

Wichtig ist, dass die Vorteile aus der Liquiditätssteigerung sowie die Einsparungen bei den Verwaltungskosten den möglichen Zusatzkosten aus der Delkredere- und Dienstleistungsfunktion bei einem Vergleich gegenüber gestellt werden. Gegebenenfalls kann es zu Anpassungsschwierigkeiten bei einer späteren Wiedereingliederung der Dienstleistungsfunktion zurück in das Unternehmen kommen. Auch eine Beeinträchtigung des Goodwill des forderungsverkaufenden Unternehmens bei bekanntgewordenem Forderungsverkauf ist nicht auszuschließen.

AUSWIRKUNGEN DES FACTORINGS IM HINBLICK AUF DAS RATING VON UNTERNEHMEN.

Aus dem Blickwinkel des Unternehmens kann man Factoring bezüglich Kosten und Laufzeit mit einem Kontokorrentkredit vergleichen und folgendermaßen beurteilen: Durch das Factoring scheiden die Forderungen aus der Bilanz des Unternehmens aus, was eine Bilanzverkürzung zur Folge hat. Die aus dem Forderungsverkauf resultierende Liquidität kann zum Abbau von Verbindlichkeiten genutzt werden, was der Eigenkapitalquote und Bilanzstruktur zugutekommt und das Rating verbessert.

Die Verbesserung der Bewertung ist vor allem in der Tatsache begründet, dass das Unternehmen von Ausfallrisiken befreit ist, welche in den Außenständen stecken. Zudem können Sicherheiten für die Inanspruchnahme von Kontokorrentkrediten freigesetzt werden. Dies kann gerade für mittelständische Unternehmen sehr wichtig sein. Mit einem verbesserten Rating können künftig auch die Kosten für die Fremdfinanzierung verringert werden. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass bei einem Factoring auch grundsätzliche Überlegungen des Managements in Bezug auf Kundenstruktur, Zahlungsverhalten und das bisherige Verhalten gegenüber Kunden anzustellen sind.

FAZIT. Im Allgemeinen ist Factoring zu empfehlen für Unternehmen:

- die Ihre Liquidität deutlich erhöhen und sichern möchten und Forderungsausfällen vorbeugen möchten
- insb. Händler, Dienstleister, Hersteller mit überwiegend gewerblicher oder freiberuflicher Kundenstruktur
- deren eingeräumte Zahlungsziele bei Kunden nicht mehr als

GRAFIK 3

Bilanzverkürzung

Werte in T€uro			
Beispielunternehmen	vor Factoring	nach Factoring	Veränderung
A. Anlagevermögen			
Anlagevermögen	1.300	1.300	0
B. Umlaufvermögen			
RHB/Warenlager	1.000	1.000	0
Forderungen LuL	3.000	500	-2.500
So Ford Erträge	0	0	0
Bankguthaben	150	500	350
So Umlaufvermögen	500	500	0
C. Rechnungsabgrenzungsposten			
ARAP	250	250	0
A. Eigenkapital			
Eigenkapital	1.000	1.000	0
Bilanzergebnis	200	200	0
B. Rücklagen			
Rücklagen	200	200	0
C. Rückstellungen			
So Rückstellungen	300	300	0
D. Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten LuL	1.800	450	-1.350
KK-Kredite	1.100	300	-800
Darlehen	1.400	1.400	0
E. Rechnungsabgrenzungsposten			
PRAP	200	200	0
Bilanzsumme Aktiva	6.200	4.050	-2.150
Bilanzsumme Passiva	6.200	4.050	-2.150
Eigenkapitalquote	19,35%	29,63%	10,27%

90 Tage betragen. Im Ausland sind grundsätzlich auch bis zu 120 Tage möglich.

- die bei ihren Lieferanten durch die Ausnutzung von Skonto Geld einsparen können
- die über verhältnismäßig geringe Eigenmittel, aber hohe Außenstände verfügen
- mit starkem Wachstum oder hohem Investitionsbedarf
- mit einer hohen Wareneinsatzquote
- die Ihre Eigenkapitalquote im Hinblick auf Basel II optimieren möchten.

Factoring bietet kleinen und mittelständischen Unternehmen viele Vorteile. Die fortlaufende Sicherung der Liquidität ist eine davon. So lassen sich Marktvorteile zum Beispiel im Einkauf erzielen, indem der Unternehmer durch das zeitnahe Begleichen seiner Rechnungen Skonto nutzen kann. Außerdem ermöglicht es einem Mittelständler, seinen Kunden längere Zahlungsziele anbieten, was ihm einen Wettbewerbsvorteil verschaffen kann. Factoring kann seine Vorteile in Kombination mit einer klassischen Banklinie vor allem in expansiven Phasen sehr gut ausspielen. Insbesondere für schwächere Zeitphasen ist jedoch die klassische Kontokorrent-Finanzierung in der Regel unumgänglich. Nach wie vor entscheidend ist immer eine Vergleichsrechnung, ob Factoring wirklich die kostengünstige Alternative ist. Ein ganzheitliches Finanzierungskonzept und eine entsprechend fundierte Finanzplanung können hierbei elementare Fehler vermeiden und Risiken rechtzeitig erkennen.

Fußnoten:

- 1 Quelle RBS Factoring Frankfurt
- 2 Factoring Verband Deutschland

AUTOR

Mario Rüdel ist Senior Berater bei der WALTER FRIES Unternehmensberatung, Mergers & Acquisitions. Er betreut seine Kunden bei der Unternehmensfinanzierung, Finanzmanagement (Controlling & Reporting) und Immobilienfinanzierung.

m.ruedel@walterfries.de
www.walterfries.de