

Factoring als KMU-Finanzierungsinstrument

## Vorteile für die Entnahmepolitik und Altersvorsorge nutzen

Volker Ernst

**Der Einsatz von Factoring für die Umsatzfinanzierung schafft zusätzliche unternehmerische Freiräume. Zu wenig bewusst indes ist vielen Beratern und den von ihnen betreuten Unternehmen die Möglichkeit, Factoring im Zuge einer veränderten Entnahmepolitik auch für die Altersversorgung und Nachfolgeplanung zu nutzen. (Red.)**

Das Prinzip des Factoring zielt auf schnelle Liquidität. Der Ankäufer der Forderung zahlt innerhalb von 24 Stunden die Rechnungssumme aus und übernimmt zugleich das debitorische Ausfallrisiko. So werden Forderungen mit unterschiedlichsten Laufzeiten in frei verfügbare Liquidität umgewandelt, die sich wiederum zur sofortigen Reduzierung von Lieferantenverbindlichkeiten einsetzen lässt.

### Erhöhung der Eigenkapitalquote

Bei unverändertem Eigenkapital und entsprechend reduzierter Bilanzsumme ergibt sich eine deutlich erhöhte Eigenkapitalquote. Die Folge: ein verbessertes Bilanzrating und günstigere Kreditkonditionen bei der Hausbank. Der laufende Verkauf von Forderungen macht es aber auch möglich, Bankschulden zu tilgen oder Sicherheiten aus Lebensversicherungen zurückzukaufen. Für die Altersvorsorge von Unternehmern bedeutet der durch Factoring kalkulierbare Liquiditätsfluss, dass beispielsweise ein Sparplan oder ein

Planbare Liquidität und Sicherheit vor Zahlungsausfällen sind vor allem für den Mittelstand wesentliche Säulen des Erfolgs. Nach Erhebungen des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM) kommt bei mehr als 4 500 KMU der Forderungsverkauf als Finanzierungsinstrument zum Einsatz: ein Plus von elf Prozent gegenüber dem Vorjahr.



Volker Ernst, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM) e. V., Hahnstätten  
[www.bundesverband-factoring.de](http://www.bundesverband-factoring.de)

Immobilienkauf auf Kreditbasis umsetzbar wäre. Zudem kann Factoring helfen, attraktive Nachfolgeregelungen zu schaffen. Denn die Forderungen sind schon veräußert und nicht mehr Teil des Kaufpreises, den der Unternehmensnachfolger zu zahlen hat.

### Zusätzlicher BilMoG-Aspekt: BAV-Aufstockung

Ein weiterer Aspekt rückt mit dem aktuellen Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz in den Fokus. Kreditanalysten bei Banken und Sparkassen achten seit Jahren verstärkt auf die zumeist unterfinanzierte Position der Pensionsrückstellungen. Spätestens bei der Erstellung des Jahresabschlusses 2010 muss das BilMoG bei der Rechnungslegung deutscher Unternehmen angewandt werden, durch das sich deutliche Höherbewertungen von Rückstellungen ergeben können.

In den meisten Bilanzen werden erhebliche zusätzliche Dotierungen der Pensionsrückstellungen erforderlich. Häufig werden ausgewiesene Pensionsverpflichtungen durch die im Umlaufvermögen – Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – gebundene Liquidität überkompensiert und können durch

Factoring aus eigenen Mitteln dauerhaft und kostengünstig ausfinanziert werden.

### Bewährtes Instrument für Wachstum und Krisen

Factoring bewährt sich nicht nur in Phasen von Wachstum und Investition. Auch innerhalb von Planinsolvenzen kann der Factor seinen Kunden begleiten. Hintergrund ist das spezielle Geschäftsmodell, denn anders als ein Bankkredit basiert Factoring auf einem Kaufgeschäft. Der ankaufende Factor ist daher insolvenzfest bezüglich der Insolvenz seines eigenen Anschlusskunden. Mit Factoring lässt sich die Eigenkapitalquote um mehrere Prozentpunkte verbessern. Das Geld aus dem Forderungsverkauf steht sofort bar zur Verfügung, denn es fließt am Tag nach der Rechnungsstellung ins Unternehmen. So erweitern sich die Möglichkeiten der Liquiditätsplanung. Zeitgleich werden alle Forderungsausfallrisiken vollständig auf die Factoringgesellschaft übertragen. Die Kosten für eigene Kreditversicherungen – oft mit Selbstbehalten – fallen weg.

### Forderungsverkauf – fünf Fragen zum Thema

#### 1. Wie funktioniert Factoring?

Factoring ist der laufende Verkauf von Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen. Er dient zum einen der kurzfristigen Umsatzfinanzierung, denn einen Großteil der offenen Rechnung zahlt der Factor innerhalb von 48 Stunden an seinen Anschlusskunden aus. Zum anderen gehen alle Risiken eines Forderungsausfalls an den Factor über. Für Unternehmen ab etwa 100 000 Euro Umsatz erweist sich der Forderungsverkauf als Finanzierungsinstrument, das sich auch mit einem Kontokorrentkredit kombinieren lässt.

#### 2. Wie rechnet sich der Forderungsverkauf?

Die Factoringgebühren liegen in der Regel zwischen einem und drei Prozent der Rechnungssumme. Hinzu kommen bankübliche Zinsen für das vorfinanzierte Kapital. Im Gegenzug übernimmt der Forderungskäufer die Debitorenbuchhaltung, was beim Verkäufer zu entsprechenden Einsparungen führt. Zudem spart er beim Einkauf durch Skonti und Rabatte, erhält eine laufende Bonitätskontrolle seiner Debitoren und verbes-

sert sein Bankenrating durch den Abbau der Außenstände.

**3. Wie findet man den passenden Factoringpartner?**

Am einfachsten ist der Weg über die Branchenverbände. Anbieter für kleine und mittlere Unternehmen haben sich im BFM Bundesverband Factoring für den Mittelstand organisiert. Unter [www.bundesverband-factoring.de](http://www.bundesverband-factoring.de) lassen sich die Firmenprofile der Mitgliedsunternehmen abrufen. Vorteil für die Factoringnehmer: Gemeinsam haben die BFM-Mitglieder einen Geschäftskodex entwickelt, der ihren Kunden ein Höchstmaß an Sicherheit bietet.

**4. Was sind die ersten Schritte bis zur Zusammenarbeit?**

Scheint ein Factoringunternehmen geeignet, sollte man Vorabinformationen und einen Mustervertrag einholen. Es folgt das Erstgespräch und bei weitergehendem Interesse die Bonitätsprüfung. Seriöse Anbieter führen diesen Schritt sehr sorgfältig durch – vor allem üben sie keinerlei Druck hinsichtlich eines Vertragsabschlusses aus. Auch für den Kunden zahlt sich gute Prüfung aus. Zu empfehlen ist beispielsweise, sich die Firmenräume des Factors anzusehen, um einen Eindruck von dem Unternehmen zu bekommen. Kopf- und Bauchgefühl müssen stimmen, denn Factoring ist wie jedes Finanzgeschäft Vertrauenssache.

**5. Woran lassen sich Kompetenz und Seriosität erkennen?**

Die Qualität eines Factoringunternehmens zeigt sich am deutlichsten an den vertraglichen Vereinbarungen. Im Idealfall sind sie so transparent und verständlich, dass kein Rechtsanwalt hinzugezogen werden muss. Die Basisvereinbarungen sollten in einem Rahmenvertrag festgehalten sein, der auch das gegenseitige Treueverhältnis und die Prozesse der Zusammenarbeit fixiert. Ergänzend gibt es ein Konditionenblatt, das Posten wie die Factoringgebühr, Zinsen und die Kosten für Bonitätsprüfungen aufschlüsselt. Damit werden AGBs überflüssig und versteckte Gebühren im Kleingedruckten verhindert. Für die Laufzeit gelten zwölf Monate mit dreimonatiger Kündigungsfrist als Standard. Beide Seiten sollten indes Kontinuität anstreben – Factoring ist eine strategische Finanzierungsentcheidung auf lange Sicht.



**Factoring-Dreieck**

Factoring kann Wachstum verstärken: Die positiven bilanziellen Auswirkungen sind bei steigenden Umsätzen besonders stark. Auch die Finanzierung außerordentlicher Saisongeschäfte oder nicht geplanter Ultimospitzen wird durch den Forderungsverkauf erleichtert.



**Mehr Eigenkapital durch Factoring: Praxisbeispiel eines mittelständischen Logistikunternehmens**

Schritt 1:					
Aktiva	vorher	nachher	Passiva	vorher	nachher
I. Anlagevermögen			I. Eigenkapital		
Fuhrpark	400	400	Stammkapital	50	50
Vermögen	100	100			
II. Umlaufvermögen			II. Langfristiges Fremdkapital		
Forderungen	350	70	Darlehen	400	400
III. Liquide Mittel			III. Kurzfristiges Fremdkapital		
Bankguthaben	40	320	Bankverbindl.	300	300
Kasse	10	10	Kreditoren	150	150
<b>Bilanzsumme</b>	<b>900</b>	<b>900</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>900</b>	<b>900</b>
			Eigenkapitalquote (in %)	5,56	5,56
Schritt 2:					
Aktiva	vorher	nachher	Passiva	vorher	nachher
I. Anlagevermögen			I. Eigenkapital		
Fuhrpark	400	400	Stammkapital	50	50
Vermögen	100	100			
II. Umlaufvermögen			II. Langfristiges Fremdkapital		
Forderungen	70	70	Darlehen	400	400
III. Liquide Mittel			III. Kurzfristiges Fremdkapital		
Bankguthaben	320	5	Bankverbindl.	300	130
Kasse	10	10	Kreditoren	150	5
<b>Bilanzsumme</b>	<b>900</b>	<b>585</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>900</b>	<b>585</b>
			Eigenkapitalquote (in %)	5,56	8,55