



Foto: MADworks/photocase.com

Ob Handel, Produktion oder Dienstleistung: Factoring eignet sich für die meisten Unternehmen, die mindestens 500.000 € Jahresumsatz erzielen.

## Liquide und flexibel

Liquidität ist ein Schlüsselfaktor für unternehmerischen Erfolg. Sie ermöglicht schnelles, marktgerechtes Agieren und stärkt die Verhandlungsposition gegenüber Lieferanten.

Factoring bezeichnet den laufenden Verkauf von offenen Forderungen gegen sofortige Auszahlung des Rechnungsbetrags. Die Überweisung erfolgt innerhalb von 24 bis 48 Stunden, abzüglich der Factoring-Gebühr und eines Sicherheitseinbehalts zwischen 10 bis 20 Prozent. In den meisten Fällen wird ein Full-Service-Vertrag abgeschlossen, der auch administrative Leistungen umfasst. So können Unternehmer ihre Debitorenbuchhaltung an den Factor auslagern und werden regelmäßig

über die Bonität ihrer Kunden informiert.

Mit dem Factoring-Vertrag geht auch das komplette Ausfallrisiko an den Factor über. Diese regresslose Absicherung im Rahmen der vereinbarten Limite ist für manchen Forderungsverkäufer noch wichtiger als der Wettbewerbsvorteil, den er in seiner neuen Position als Barzahler erhält. Denn fast jedes vierte mittelständische Unternehmen (24 Prozent) musste schon Zahlungsausfälle erleben, die es vor ernste

Probleme gestellt haben, so eine Studie des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM).

Anders als bei einer Kreditlinie ist das Volumen einer Factoring-Finanzierung nicht begrenzt, sondern steigt parallel zum Umsatz an – ein Prinzip, das sich auch als Wachstumsmotor bewähren kann. So setzen immer mehr Unternehmen den Forderungsverkauf für ihre Finanzierung ein, vor allem kleine und mittlere Betriebe. „Ein Plus von 6,7 Prozent Nutzern im ersten Halbjahr 2014 zeigt unsere



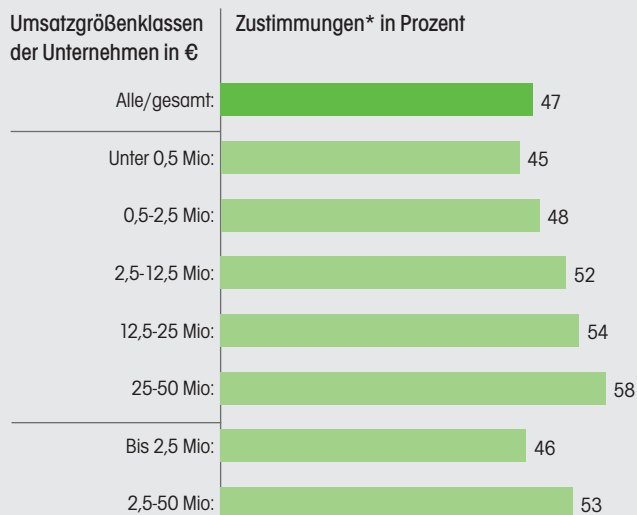
**Volker Ernst, Vorstandsvorsitzender des BFM:** „Die Mitglieder des Bundesverbands BFM engagieren sich für Qualitätssicherung im mittelständischen Factoring.“

Verbandsumfrage“, erklärt Volker Ernst, Vorstandsvorsitzender des BFM.

Dass Factoring auch im Handel zunehmend zum Einsatz kommt, liegt auf der Hand: Die

## Unternehmensfinanzierung

Frage: Eine ausgewogene Unternehmensfinanzierung umfasst neben Eigen- und Fremdkapital auch Instrumente wie Beteiligung, Factoring und Leasing.



\*Zustimmungen: Top 3 Werte (stimme voll und ganz zu/stimme zu/stimme zum Teil zu) auf einer Skala von 1-5

Quelle: BFM Bundesverband Factoring für den Mittelstand/TNS Infratest. Repräsentative Befragung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland mit einem Jahresumsatz von unter 50 Mio. Euro. Die Untersuchung wurde auf der Basis von 1.423 Interviews im Oktober 2012 durchgeführt. Dähne Verlag

Nutzer erzielen Einsparungen durch Skonti und Rabatte, auch eine Warenkreditversicherung ist nicht mehr notwendig. Bei den Zahlungszielen gewinnt der Händler Flexibilität gegenüber seinen Kunden. Hinzu kommen bilanzielle Effekte, die sich positiv auf das Bankenrating und damit die Kreditkosten auswirken, wenn ein Unternehmen Factoring und Kontokorrentkredit kombiniert.

### Lösungen aus der Praxis

Anforderung Gründung: Trotz jahrelanger Erfahrung im Großhandel fand ein Jungunternehmer keine Bank, die bereit war, eine Kreditlinie für seinen Start in die Selbständigkeit zur gewähren. Gemeinsam mit dem Factor CB Bank GmbH und mittels stillem Factoring – die Debitoren werden nicht über die Abtretung informiert – ist nun die Finanzierung gesichert.

Anforderung flexible Finanzierung: Ein Handelsunternehmen

wollte nach einer Umstrukturierung wachsen und langfristig die Liquidität sicherstellen. Vorausgegangen war ein Management-Buy-in. Die Ernst Factoring GmbH erstellte ein individuelles Inhouse-Konzept, das sich auf die Finanzmodule konzentriert und das Forderungsmanagement im Kundenunternehmen belässt. Dort profitiert man von der atmenden Finanzierung: Je mehr Umsatz das Unternehmen erzielt, desto größer ist der Mittelzufluss durch den laufenden Forderungsverkauf.

Anforderung internationale Expansion: Ein Im- und Exporteur wächst seit seiner Gründung 2013 in hohem Tempo, vor allem durch europaweiten Handel mit Asien. In Kooperation mit der Factoring-Plus AG entwickelte das Unternehmen eine Strategie für die Umsatzfinanzierung, mit der sich die Expansion länderübergreifend unterstützen lässt.

## Häufige Fragen:

### Wo liegt der Unterschied zwischen Factoring und Inkasso?

Factoring basiert auf dem laufenden Verkauf von offenen Forderungen – als eine strategische Form der Umsatzfinanzierung. Dagegen zielt Inkasso auf das Eintreiben überfälliger Forderungen.

### Was bringt Factoring, was kostet es?

Durch Factoring gewinnen Unternehmen Handlungsspielraum und Sicherheit: Der Liquiditätszufluss wird planbar, das Ausfallrisiko entfällt, auf Wunsch auch die Debitorenbuchhaltung. Der Factor rechnet seine Leistung mit einer Gebühr ab, die in der Größenordnung üblicher Skonti liegt. Sie besteht aus den Komponenten Finanzierung (sofortige Liquiditätsbeschaffung), Dienstleistung (Debitorenmanagement, laufende Bonitätsprüfung und Aufbereitung der Debitorendaten) sowie Delkredere (Übernahme von Forderungsverlusten).

### Müssen Sicherheiten gestellt werden?

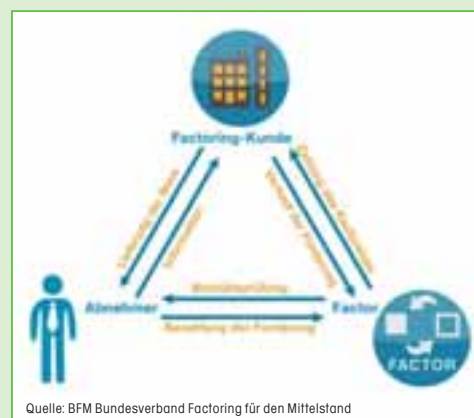
Für das Factoring sind keine dinglichen Sicherheiten erforderlich. Der Vertrag kommt auf Basis der abgetretenen Forderungen und der Bonität eines Unternehmens zustande.

### Wird Factoring von meinen Geschäftspartnern akzeptiert?

Factoring hat sich als vollwertige Alternative zu herkömmlichen Formen der Unternehmensfinanzierung etabliert. Heute sehen es die meisten Unternehmen als Qualitätsmerkmal an, wenn ihre Geschäftspartner Factoring einsetzen, weil dies eine entsprechende Bonität voraussetzt. In vielen Fällen arbeiten bereits beide Seiten mit Factoring.

### Woran lässt sich ein seriöser Factor erkennen?

Die Güte einer Factoring-Gesellschaft zeigt sich besonders deutlich an den vertraglichen Vereinbarungen. Im Idealfall sind sie so transparent und verständlich, dass kein Rechtsanwalt hinzugezogen werden muss.



Die Factoring-Prozesse.