

Factoring

Mittelständler kennen das aus dem Unternehmensalltag: Ständig steigende Forderungslaufzeiten und -ausfälle kosten wertvolle Liquidität, Banken sind bei der Kreditvergabe restriktiver, verlangen mehr Sicherheiten oder bewilligen Kredite nur zu schlechteren Konditionen. Der klassische Bankkredit rückt in den Hintergrund, alternative Finanzierungsinstrumente wie Factoring oder Leasing gewinnen an Bedeutung. Aktuell gibt es in Deutschland rund 150 Factoringgesellschaften, die unterschiedliche Zielgruppen ansprechen und verschiedene Factoringmodelle anbieten. Mehr als 10.000 Unternehmen nutzen diese Finanzierungsart bereits.

Forderungen verkaufen

Beim Factoring verkauft der Unternehmer fortlaufend seine Forderungen an eine Factoringgesellschaft, die den Kaufpreis sofort bezahlt. Das klassische Full-Service-Factoring vereint mit Finanzierung, Versicherung der Forderungsausfälle und Debitorenmanagement sämtliche Aspekte des Factorings in einer Dienstleistung. Am Markt haben sich viele verschiedene Modelle etabliert; diese werden je nach Anforderungen des Kunden eingesetzt. Die Möglichkeiten reichen von einem Teilfactoring, bei dem der Unternehmer im Vorfeld bestimmte Kundengruppen für das Factoring definiert, bis hin zur Abwicklung im „Stillen“. Bei dieser Variante wird der Debitor –

Auf einen Blick – Vorteile von Factoring

- › Sofortige Liquidität
- › Absicherung von Forderungsausfällen
- › Keine Stellung von Sicherheiten
- › Stärkung der Verhandlungsposition bei Banken
- › Entlastung im Debitorenmanagement
- › Einkaufsvorteile durch Realisieren von Skonti
- › Wettbewerbsvorteile durch längere Zahlungsziele für Kunden
- › Bilanzverkürzung und damit höhere Eigenkapitalquote
- › Umsatzkongruente Finanzierung
- › Fortlaufende Informationen über Debitoren



Claus Dürr

Vorstand Vantargis AG, München

im Gegensatz zum offenen Factoring – nicht über die Abtretung der Forderung informiert. Die Dienstleistung Factoring hat viele Vorteile, angefangen beim Einkaufsvorteil durch das Zahlen mit Skonto bis hin zu Wettbewerbsvorteilen als Folge längerer Zahlungsziele für Kunden.

Gut bei schwankendem Umsatz

Besonders gut eignet sich Factoring für Unternehmen mit vielen Forderungen an andere gewerbliche Abnehmer (Business to Business) und bei langen Zahlungszielen. Außerdem setzen Unternehmen mit starkem Wachstum und Firmen mit rasch steigenden oder stark schwankenden Umsätzen auf dieses Finanzierungsinstrument, weil umsatzkongruent finanziert werden kann. Klassische Kundengruppen sind das Verarbeitende Gewerbe, Personaldienstleister, das Transportgewerbe, IT-Unternehmen, Druckereien oder auch der Großhandel. Für das Baugewerbe beispielsweise eignet sich Factoring nicht, weil die Gewährleistungsfrist schwer abzubilden ist.