

Factoring Finanzierung für den Mittelstand

Autor: Achim Loecher

Gründungsgesellschafter/Partner

ALCONET Management Consulting



Factoring - Alternative Finanzierungsform zum Kontokorrent

Mittelständische Unternehmen haben sich in der Vergangenheit hauptsächlich durch den eigenen Cash flow (Innenfinanzierung) und zusätzliche Bankkredite finanziert.

Basel II und die damit verschärften Kriterien zur Vergabe von Krediten durch die Banken zwingen Unternehmer dazu, ein Substitut zum klassischen Bankkredit zu finden. Neue Finanzierungsinstrumente wie z. B. Mezzanine- und/oder Beteiligungskapital sind für die meisten mittelständischen Unternehmen auf Grund der Mindestgrößenvoraussetzung und der vertraglichen Auflagen/Verpflichtungen (sog. Covenants) nur schwer realisierbar.

Diese Entwicklungen rücken Factoring (Forderungsverkauf vor Fälligkeit) als ein bekanntes, aber in Deutschland nicht weit verbreitetes Finanzierungsinstrument immer mehr in den Vordergrund.

Factoring ist neben Leasing eine mögliche Variante, die Eigenkapitalquote, die Bilanz und das Rating zu verbessern.

Beim Factoring werden die nicht fälligen Forderungen an einen Factor verkauft. Der Factor kauft die Forderungen in der Regel mit einem Abschlag von 10% bis 20% des Nominalwertes an. Ferner berechnet der Factor für seine Factorleistung eine Pauschale von 0,5% bis zu 2,5% der Forderungssumme und einen Vorfinanzierungszins für die kurzfristige Bereitstellung der Liquidität. Dieser Zinssatz liegt in der Regel etwas über dem Zinssatz eines Kontokorrentkredites.

Berücksichtigt man die Kosten (Delkredere-Provision), die mit dem Forderungsverkauf verbunden sind, ist diese Form des Factoring nur für die Beschaffung kurzfristiger, meist dringlich benötigter Liquidität geeignet, um kurzfristige Verbindlichkeiten zu bezahlen.

Eine weitere Variante des Factoring ist das sog. „echte Factoring“, welches in Deutschland hauptsächlich angewendet wird. Bei dieser Form wird neben dem Forderungsverkauf auch das Delkredere-Risiko (Ausfallrisiko bei Zahlungsunfähigkeit des Schuldners) und das komplette Debitorenmanagement auf den Factor übertragen. Unternehmen können mit diesem Outsourcing auf eine Factor-Gesellschaft zum Teil erhebliche Kosteneinsparungen realisieren. Sämtliche Prozesskosten, angefangen von der Bonitätsprüfung über das Mahnwesen bis hin zum Inkasso werden auf den Factor übertragen. Eigenes Personal kann eingespart werden oder mit anderen Aufgaben im Unternehmen betraut werden. Ein weiterer Aspekt ist der Wegfall einer Forderungsausfallversicherung.

Fazit:

Factoring lohnt sich nur, wenn per Saldo die Kosteneinsparungen und der Aufwand des Outsourcings unter den Kosten der Fremdfinanzierung durch Kontokorrent- und/oder Bankkredit liegen.

Eine eingehende Analyse des Forderungsbestandes, der Wertberichtigungsschemata und das Zahlungsverhalten der Kunden in der Vergangenheit sollte die Grundlage für die Entscheidung sein, Factoring als Finanzierungsform in Betracht zu ziehen.

KONTAKT:

ALCONET Management Consulting

Postfach 06

82132 Stockdorf

E-Mail: info@alconet.de