

# Immer liquide!

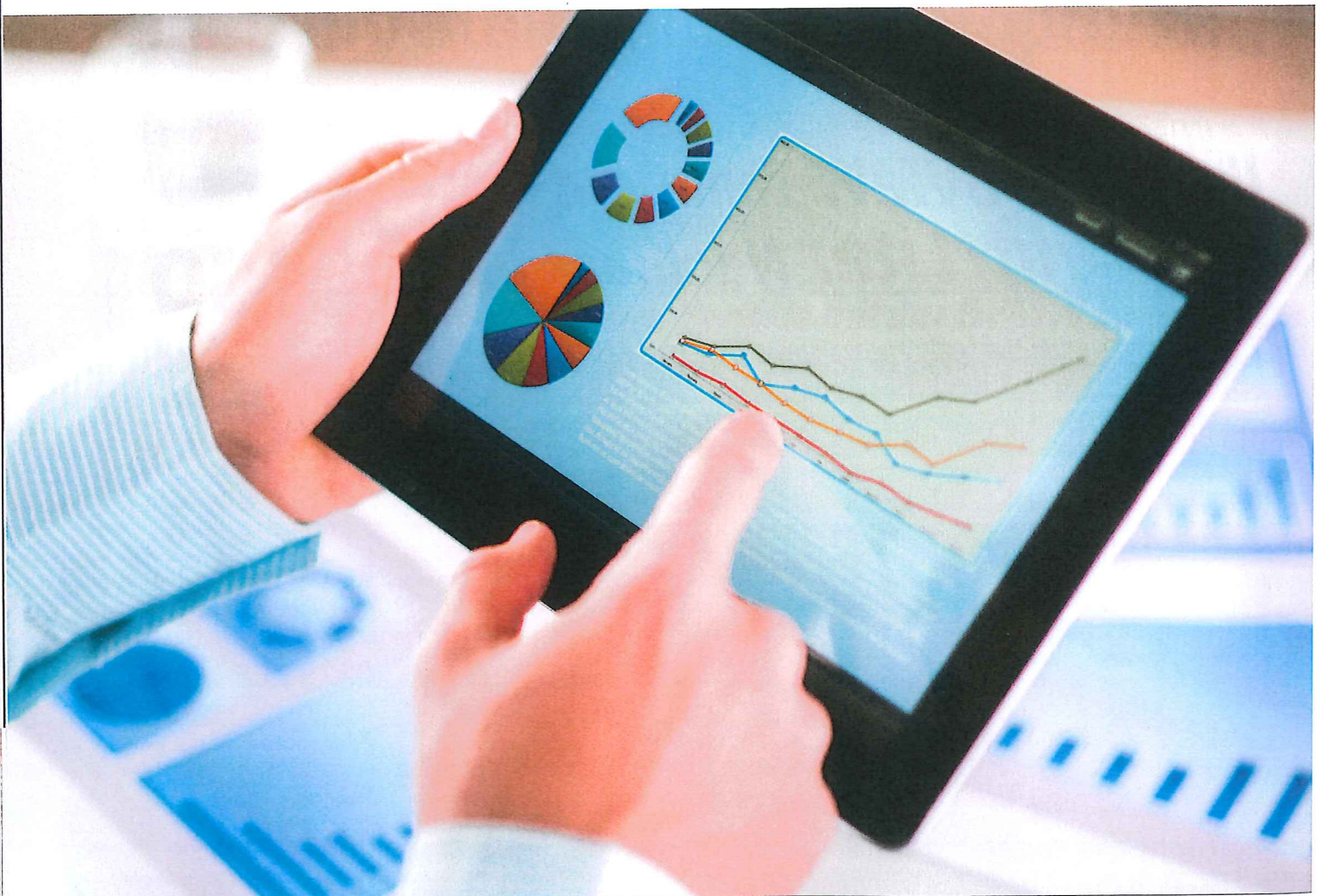
Wie man mittels Factoring Wachstum finanziert

D

**Die Wirtschaft wächst – und das nicht nur durch Konzerne, sondern gerade durch die mittelständische Wirtschaft. Schön für die Mittelständler, wenn ihre Leistungen gefragt und die Auftragsbücher voll sind. Umso schlimmer, dass sich viele Unternehmen über die Finanzierung ihrer Aufträge Gedanken machen müssen.**

Gewöhnlich ist dies der Zeitpunkt, an dem Hausbanken ihren Kunden eine Ausweitung der Kontokorrentlinie anbieten.

Allerdings nur gegen entsprechende Sicherheiten. Aber was soll die Hausbank tun, wenn keine oder keine ausreichenden Sicherheiten vorhanden sind? Jetzt liegt es an den Unternehmen, anderweitig gebundene Mittel liquide zu gestalten. Factoring bietet sich hierzu als eine der einfachsten Möglichkeiten an. Durch den Verkauf der Forderungen können Liquiditätsengpässe kurzfristig beseitigt und das Wachstum umsatzkongruent und langfristig finanziert werden.



### Auswirkung von Factoring auf die Bilanz der „Muster GmbH“ (in Tsd. Euro)

Aktiva	Vorher	Nachher	Passiva	Vorher	Nachher
<b>I. Anlagevermögen</b>			<b>I. Eigenkapital</b>		
Fuhrpark	150	150	Stammkapital	250	250
Einrichtungen	110	110			
<b>II. Umlaufvermögen</b>			<b>II. Langfristiges Fremdkapital</b>		
Warenbestände	1.000	1.000	Darlehen	280	280
Forderungen	1.850	370			
<b>III. Liquide Mittel</b>			<b>III. Kurzfristiges Fremdkapital</b>		
Bankguthaben	5	5	Kreditoren	1.750	270
Kasse	15	15	Bankverbindlichkeiten	850	850
<b>Bilanzsumme</b>	<b>3.130</b>	<b>1.650</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>3.130</b>	<b>1.650</b>
			<b>Eigenkapitalquote (in %)</b>	<b>8</b>	<b>15</b>

### Auswirkung von Factoring auf die Gewinn- und Verlustrechnung der „Muster GmbH“

Aufwand		Ertrag	
0,53 % Factoringgebühren aus EUR 16,9 Mio. Brutto-Umsatz	89.600	2,0 % Skonto aus EUR 7,1 Mio. Wareneinsatz	142.000
7,5 % Sollzinsen aus EUR 1,48 Mio. Investment	111.000	Vermeidung von Delkredereverlusten	50.000
Limitgebühren u. Ä.	3.000	Kosten der Bonitätsbeurteilung	3.000
		Konditionsverbesserungen im Einkauf	15.000
<b>Summe Aufwand</b>	<b>203.600</b>		
<b>Mehreinnahmen</b>	<b>6.400</b>		
	<b>210.000</b>	<b>Summe Ertrag</b>	<b>210.000</b>

Das Unternehmen verkauft seine Forderungen an den Factor. Der wiederum sichert die Forderungen bei hundertprozentigem Ausfallschutz ab und zeichnet auf jeden Debitor ein Kreditversicherungslimit. Im Rahmen dieser Limits bevorschusst der Factor jetzt die Forderungen mit achtzig bis neunzig Prozent. Damit bezahlt das Unternehmen seine Lieferanten und nutzt die Skontovorteile, was sich positiv auf das Image bei den Vorlieferanten auswirkt. Die restlichen zehn bis zwanzig Prozent erhält das Unternehmen, sobald der Debitor zahlt – sollte es zu einem Ausfall kommen, spätestens 120 Tage nach Fälligkeit. Ausfälle hat es künftig nicht mehr zu verzeichnen. Debitorenbuchhaltung, Mahn- und Inkassowesen übernimmt der Factor.

Ganz nebenbei kommt auch noch ein bilanzieller Effekt hinzu: Sobald der Kunde mit den Mitteln aus dem Factoring seine Lieferanten bezahlt hat, kommt es zu einem Aktiv-Passiv-Tausch. Somit wird die Bilanzsumme verkürzt, wodurch die Eigenkapitalquote in der Bilanz steigt – ein Effekt, der auch bei Banken gerne gesehen wird.

Die Kosten sind überschaubar: Eine Factoringgebühr für den Delkredereschutz und die Übernahme des kompletten Debitorenmanagements liegt je nach Umsatzgröße zwischen 0,5 und 2,5 Prozent. Für die Prüfung und dauerhafte Überwachung der Debitoren sind einmal jährlich Prüfgebühren zu entrichten. Und für die Bevorschussung der Forderungen erhält

der Factor einen Zinssatz, der meist unterhalb der Kontokorrentzinsen liegt.

Diese Kosten kann der Kunde über den Einkauf durch Boni, Skonti und verbesserte Einkaufsbedingungen, sowie über den Wegfall von Inkassokosten und Ausfällen oder über die teilweise Weitergabe im Preis kompensieren. Meist ist es eine Mischung aller Positionen, die Factoring für den Kunden kostenneutral stellt.

*Wolfgang Roell*

Leiter Marketing & Vertrieb EKF  
Finanz Frankfurt GmbH  
[www.ekf-frankfurt.de](http://www.ekf-frankfurt.de)