

# Factoring – das Geschäft mit den Forderungen

## Interessanter Spielraum für den Mittelstand

Ch. Rödl, I. Bauernschmitt

Handelsblatt, 17.11.2004

NÜRNBERG. Mittelständische Unternehmen in Deutschland gehören zu den größten Kreditgebern. Denn die hohen Forderungsbestände sind nichts anderes als Kredite an den Kunden. Doch sie belasten die Liquiditätsbestände massiv.

Das Dilemma ist offensichtlich. Unternehmen, die mit innovativen Produkten expandieren, benötigen für diesen Kurs Finanzmittel. Die gerade bei solchen Unternehmen zu beobachtenden großen Forderungsbestände binden aber Liquidität und beschneiden den Handlungsspielraum. Wo der mittelständische Unternehmer sein eigenes Geschäft finanzieren müsste, finanziert er das seiner Abnehmer.

Eine attraktive Lösung des Problems bietet das Factoring. Darunter versteht man den Verkauf der Forderung an seine Bank oder an Institute, die auf Forderungsmanagement spezialisiert sind. So lassen sich Außenstände sofort – also noch vor Ihrer Fälligkeit – in Liquidität umwandeln. Der Factor (beispielsweise eine Bank) übernimmt die Forderung und überweist dem Unternehmen den Gegenwert – abzüglich einer Factoringgebühr, die bei Inlandsgeschäften zwischen 0,5 und 2,5 Prozent der Rechnungssumme und bei Auslandsgeschäften 1 bis 2,5 Prozent beträgt. Üblicherweise wird ein offener Factoringvertrag abgeschlossen, wobei das Unternehmen seine Schuldner über den Forderungsverkauf informieren muss. Sie müssen den Rechnungsbetrag an den Factor bezahlen.

Neben der Finanzierung kann der Factor – gegen zusätzliche Gebühren – auch die gesamte Debitorenhaltung, das Inkasso- und Mahnwesen sowie die Rechnungsverfolgung übernehmen. Solange er die Debitorenbuchhaltung günstiger abwickeln kann als das Unternehmen selbst oder durch professionelles Mahn- und Betreuungswesen die Forderungslaufzeit verkürzt, entsteht ein Kostenvorteil. Neben Einsparungen von Personalkosten beim Mittelständler werden durch die verkürzte Laufzeit auch Zinsen gespart. Ein weiterer großer Vorteil: Factoring schützt das Unternehmen vor Forderungsausfällen durch die Insolvenz seiner Kunden, denn der Factor übernimmt auch die Haftung für die Bezahlung der Forderung, das Delkredererisiko.

Wie wirkt sich Factoring bilanziell aus? Zum einen scheiden die Forderungen aus der Bilanz des Unternehmens aus, der Gegenwert (Veräußerungspreis) erhöht die Liquidität. Werden die liquiden Mittel dazu verwendet, bestehende Verbindlichkeiten abzubauen, erhöht sich die Eigenkapitalbasis des Unternehmens, die bei Mittelständlern oft zu schwach ist. Die verbesserte Relation von Eigenkapital zu Fremdkapital wirkt sich positiv auf das Rating aus. Die gesteigerte Bonität führt – last but not least – zu einer günstigeren Finanzierung. Der Abbau der Verbindlichkeit bringt zu dem steuerliche Vorteile, denn dadurch wird die gewerbesteuerliche Belastung infolge von Dauerschulden und Dauerschuldzinsen gemindert.

## Die verbesserte Relation von Eigenkapital zu Fremdkapital wirkt sich positiv auf das Rating aus.

Der Forderungsverkauf hat allerdings auch Grenzen. Er wird erst ab einem Jahresumsatz von mindestens 1,5 Mill. Euro und einer nicht zu großen Anzahl von Kunden für beide Seiten interessant. Bei einer kleineren Summe und einer großen Kundenzahl stünde der Verwaltungsaufwand in keinem Verhältnis zum Kostenersparnis. Das Zahlungsziel sollte im Inland unter 90 Tagen, im Ausland unter 180 Tagen liegen.

Natürlich spielt auch die Bonität der zum Verkauf stehenden Forderungen eine entscheidende Rolle. Für die Factoring-Institute ist nicht der Factorkunde „Kreditnehmer“, sondern der Forderungsschuldner. Das heißt, der Forderungsverkauf hängt nicht von der Bonität des Verkäufers, sondern von der seiner Kunden ab.

Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass Factoringverträge zu einer längerfristigen Bindung zwischen Factor und Unternehmen führen, da durch die Übernahme der Debitorenbuchhaltung eine kurzfristige Kündigung des Vertrags schon aus organisatorischen Gründen kaum möglich ist. Dafür müssten erst entsprechende Kapazitäten im Unternehmen wieder aufgebaut werden.

Dr. Christian Rödl ist geschäftsführender Partner und Dr. Isabel Bauernschmitt Partner von Rödl & Partner in Nürnberg.

### Alternativen zum Bankkredit Factoring

