



PRESSEINFORMATION

Der „Kontokorrent“ aus den eigenen Forderungen

Der Vormarsch des Factorings ist nicht aufzuhalten, weil es in Zeiten von Basel II keine wirkliche Alternative zur Unternehmensfinanzierung gibt. Welche Factoringlösung welchen Anbieters am besten zur individuellen Bedarfsituation eines Unternehmens passt, sollte nicht zufallsbedingt, sondern durch eine professionelle vollständige Marktsondierung einschlägiger Beratungsunternehmen gefunden werden.

Kleine und mittelständische Unternehmen haben schon seit Jahren eine sehr geringe Eigenkapitalausstattung, so dass sehr oft die Reduzierung oder das Einfrieren des Kontokorrentkredits oder ein unvorhergesehener Forderungsausfall die Liquidität eines Unternehmens so stark schwächen könnte, dass es nicht mehr wachsen kann oder sogar die eigene Insolvenz droht. Diese Entwicklung wurde durch die faktische Umsetzung der EU-Bankenrichtlinie Basel II ab 2006 in starkem Maße forciert, weil die Kreditvergabemöglichkeiten der Banken stark eingeschränkt wurden. Gleichzeitig nutzten viele Banken die Gelegenheit, auf der Sicherheitenseite nochmals ordentlich aufzustocken. Die Einführung strukturierter und durchgängiger Ratings klassifizieren ganze Branchen in Ratingkennziffern, die im Interbankenmarkt bekannt sind. Selbst bei einem Bankenwechsel ist daher kaum mit einer Verbesserung der Kreditvergabe durch die Bank zu rechnen. Insgesamt müssen viele Unternehmen daher ihre

dringend notwendigen Investitionen zurückstellen oder können größere Aufträge nicht annehmen, weil Sie den Umsatz nicht mehr finanziert bekommen. Hinzu kommen immer kürzer werdende Zahlungsziele bei Kreditoren und immer länger werdende Zahlungsziele bei Debitoren.

Die aufgezeigte Situation gilt auch in starkem Maße für den Verkehrs- und Logistikbereich. Die Unternehmen haben auf der Lieferantenseite immer kürzer werdende Zahlungsziele, weil Kraftstoffrechnungen, Mautrechnungen und Leasingraten jeden Monat ohne Verzug abgebucht werden. Auf der anderen Seite sind bei den Auftraggebern Überfälligkeiten an der Tagungsordnung und Mahnungen werden nicht ernst genommen. Darüber hinaus verlangen bonitätsstarke Auftraggeber immer länger werdende Zahlungsziele, so dass allein hieraus schon eine hohe Liquiditätsbindung entsteht. Viele Transportunternehmen müssen zur Auslastung von Personal und Material im Subspediteurverhältnis arbeiten und lange Zahlungsziele akzeptieren.

Doch welchen Ausweg haben Unternehmen bei zu knappen oder gar nicht vorhandenem Kontokorrent um ihre Umsätze zu finanzieren?

Da auch die Privatvermögen der Gesellschafter nicht mehr in dem Maße vorhanden sind oder auch die Bereitschaft nicht da ist, Haus und Hof zu investieren, hat sich Factoring als einzige alternative Finanzierungsmöglichkeit etabliert. Factoring ist der selektive oder komplette kontinuierliche Verkauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen an eine Factoringgesellschaft. Längst vorbei sind die Zeiten als Factoring als letzter Notnagel für liquiditätsschwache Unternehmen galt, Factoring hat sich wie Leasing als salonfähiges modernes Finanzierungsinstrument am Markt etabliert. Dies findet seinen Ausdruck darin, dass auch viele Banken selbst oder über Kooperationen Factoring anbieten, um die Lücke in den Kontokorrenten zu schließen. Darüber hinaus sind sehr leistungsfähige Factoringunternehmen mit Versicherungs-, Konzern- oder Finanzinvestorhintergrund am Markt. Daneben gibt es eine Fülle von kleineren Anbietern, die nicht immer die notwendige finanzielle Potenz und ein entsprechendes internationales Rating haben. Von derzeit 182 Factoringfirmen

machen daher tatsächlich 20 Unternehmen quasi den Factoringmarkt unter sich aus.

Welche bedeutenden Vorteile können durch Factoring gerade für den Verkehrs- und Logistikbereich erreicht werden?

Liquidität

Die Gewährung von Zahlungszielen und deren Überziehung sind für den Factoringkunden kein Problem mehr, da er bei Forderungsankauf durch den Factor seine vertraglich festgelegte Vorfinanzierungsquote (heutiger Standard ist 90% des Bruttorechnungsbetrages) bei den meisten Factoringgesellschaften innerhalb von 24 Stunden überwiesen erhält. Den Restbetrag erhält der Factoringkunde spätestens 90 – 120 Tage nach ursprünglicher Fälligkeit (Selbsteintrittszeitpunkt). Von 100 TEUR Rechnungsbetrag innerhalb von 24 Stunden 90 TEUR überwiesen zu bekommen, ist genau die umsatzkongruente Liquidität und der entscheidende Vorteil den Factoring ausmacht. Gebühren und Zinsen werden direkt von der Auszahlung abgehalten, sodass keine Extrazahlung durch den Factoringkunden erfolgen muss.

Delkredereschutz

Für angekaufte Forderungen besteht ein 100%iger Insolvenzschutz (keine Selbstbeteiligung!) da das Forderungsausfallrisiko nach Verkauf in voller Höhe bei der Factoringgesellschaft liegt. Darüber hinaus bietet Factoring auch alle Vorteile einer Kreditversicherung was die Bonitätsprüfung von Neukunden und die Bonitätsüberwachung von Stammkunden betrifft.

Bonitätserhöhung

Factoring führt zu einer Verkürzung der Bilanz und je nach Forderungsvolumen zu einer sehr deutlichen Verbesserung der Eigenkapitalquote. Hinzu kommt, dass der Factor sich auch sehr genau die Unternehmenssituation eines Factoringkunden anschaut und erst nach einer genauen Prüfung das Engagement freigibt. Insofern ist die Zustimmung des Factors und die verbesserte Eigenka-

pitalquote ein Gütesiegel , was im Regelfall zu einer verbesserten Ratingkennziffer führt.

Ein- und Verkaufsvorteile

Da die Gewährung von längeren Zahlungszielen mit Factoring kein Problem mehr darstellt, können auch aus vertriebspolitischen Gründen längere Zahlungsziele gewährt werden, um zusätzliche Aufträge zu bekommen. Im Regelfall besteht die Möglichkeit vertragskonform Zahlungsziele bis zu 120 Tagen einzuräumen. Auf der Einkaufsseite können wirklich alle Möglichkeiten Skontoerträge zu erzielen ausgeschöpft werden und hierdurch ein großer Teil der Factoringgebühren kompensiert werden.

Synergien im Debitorenmanagement

Factoring bietet darüberhinaus die Möglichkeit Teile oder das gesamte Debitorenmanagement einschließlich der sehr aufwendigen Mahn- und Inkassoprozessen an den Factor outzusourcen. Beliebt ist das Inhouseverfahren, weil dort das Mahnwesen bis zum Inkassoprozess beim Factoringkunden verbleibt und dadurch der Kontakt zum Kunden des Factoringkunden bestehen bleibt.

Kundenbestimmter Finanzierungsrahmen

Beim klassischen Factoringkunden reicht der Kontokorrentrahmen der Bank alleine nicht aus, um das Unternehmenswachstum zu finanzieren. Die Finanzierungslücke kann durch die Möglichkeit des Selektiven Factorings sehr gezielt geschlossen werden, da der Factoringkunde selbst bestimmt mit welchen Debitoren Factoring durchgeführt werden soll und damit welches Volumen finanziert werden soll. Selbstverständlich kann der Factoringkunde auch alle Debitoren ins Factoring geben und hierdurch seinen gesamten Bankkontokorrent zurückgeben.

Mit welchen Kosten muss man rechnen?

Die Factoringgesellschaften kalkulieren einen Zins für die Finanzierung, eine Gebühr für die Rechnungsabwicklung und Auszahlung sowie Gebühren für die Bonitätsprüfung der Debitoren und Delkredereschutz. Um den Kunden eine ganz genaue Kostenkalkulation zu ermöglichen, wird alternativ zum individuellen Pricing auch eine All-In-Gebühr für alle drei Kostenparameter zusammen angeboten. Nur ungern lassen sich Gesellschaften ohne den konkreten Fall zu kennen, in die Preiskarten schauen. Deswegen sollte man sich auf jeden Fall bei Interesse eine Preisindikation von mehreren Anbietern geben lassen.

Wer kann Factoring bekommen ?

Factoring kann grundsätzlich jede Gesellschaft bekommen, von der Neugründung bis zur Konzernadresse. Die Umsatzerwartungen sollten jedoch 500 TEUR p.a. überschreiten. Ausgenommen vom Factoring sind das Bauhaupt- und Nebengewerbe sowie der Maschinenbau. Eine besondere Nachfrage nach Factoring ist aufgrund der besonderen Zahlungsbedingungen im Verkehr/Logistikbereich, im IT-Bereich und im Textilbereich zu verzeichnen.

Doch wie immer im Leben liegt der Teufel im Detail. Factoring gibt es und gab es nicht von der Stange. Jede Bedarfssituation ist anders und diese in einen individuellen Vertrag mit dem richtigen Anbieter umzusetzen ist die wahre Kunst. Sehr oft vertraut man auf einen Anbieter der von der Bank, dem Versicherer oder einem Geschäftspartner empfohlen wird, man weiß aber nie ob das dann wirklich die günstigste und passendste Lösung ist. Ein Vergleich einer freien Auswahl etablierter Anbieter zeigt nach außen hin nur marginale Unterschiede, jedoch keine wirklich deutlich erkennbaren Vorteile für eine oder mehrere Gesellschaften.

Wie kommt man am effektivsten zur besten Factoringlösung ?

Wie bei allen Spezialdienstleistungsbereichen ist es empfehlenswert sich einem Partner anzuvertrauen, der unter der Vielzahl der Anbieter und der hohen Komplexität der Produkte die optimale Lösung exakt am dem Bedarf des Kun-

den anbietet. Der Assekuranz-Makler OSKAR SCHUNCK Aktiengesellschaft & Co. KG bietet seinen Kunden eine sehr fachspezifische Factoringberatung durch einen eigenen Verantwortungsbereich an. Auch beim Factoring ist diese Beratung für den Factoringinteressenten mit keinen Kosten verbunden und die Sondierung einer „Hausnummer“ für Kosten und Rahmenbedingungen des Factorings ist schnell, unverbindlich und unbürokratisch darstellbar. Ihr Ansprechpartner ist Bernd Finkensieper, Leiter des Competence Centers Kreditversicherung/Factoring der OSKAR SCHUNCK Aktiengesellschaft & Co. KG, Email FinkensieperB@schunck.de