

www.kreditist.com



E-BOOK
RATGEBER

FACTORING

1	Factoring	4
1.1	Unterschiedliche Varianten	4
2	Allgemeines zum Factoring	4
2.1	Rechtliche Bedeutung.....	5
2.2	Praktischer Ablauf.....	5
2.2.1	Vorfinanzierung und Absicherung	5
2.3	Prüfung des Kundenstamms durch die Factoringgesellschaft	5
2.4	Die richtige Factoringgesellschaft finden	6
2.5	Welche Bedeutung hat das Factoring für Schuldner?.....	6
2.5.1	Zahlungspflicht identisch	6
3	Vorteile des Factorings für Unternehmer	7
3.1	Eigener Aufwand für Forderungsmanagement entfällt	7
3.2	Schnelle Liquidität	7
3.3	Eigenkapitalquote steigt.....	8
3.4	Mehr Flexibilität und Handlungsspielräume	8
4	Nachteile des Factorings für Unternehmer	8
4.1	Factoringgebühren	9
4.1.1	Hohe Gebühren	9
4.2	Berechnung ist nicht immer transparent	9
4.3	Verträge mit langer Laufzeit.....	9
5	Für welche Unternehmen lohnt sich Factoring?	10
5.1	Start-Ups und Jungunternehmen	10
5.2	Familienbetriebe.....	11
5.3	Mittelständische Betriebe	11
5.4	Große Unternehmen	11
5.5	Selbstständige und Freiberufler	12
6	Die wichtigsten Factoringgesellschaften	12
6.1	GE Capital Bank.....	12
6.2	Postbank Factoring	13
6.3	Coface Finanz.....	13
6.4	Eurofactor	13
6.5	SüdFactoring	13
6.6	Deutsche Factoring Bank	14
6.7	BNP Paribas Factor	14
6.8	HSBC Trinkaus & Burkhardt	14

6.9	BFS Finance	14
6.10	ABN AMRO Commercial Finance	15
7	Fazit: Ob Factoring wirtschaftlich ist, hängt vom Unternehmen ab.....	15
7.1	Leistungen müssen stimmen	15
7.2	Attraktivität der Anbieter	16

1 Factoring

Beim Factoring übertragen Betriebe Forderungen an einen Dienstleister. Dabei kann es sich um ein Kreditinstitut oder ein spezielles Factoring-Unternehmen handeln, meist trifft die zweite Variante zu. Firmen erhalten beim echten Factoring sofort ihr Geld abzüglich der Gebühren und des Einbehalts, sie müssen nicht auf die Bezahlung durch die Kunden warten. Das erhöht die Liquidität. Gleichzeitig trägt die beauftragte Gesellschaft das Ausfallrisiko, was bei Gewerbetreibenden zu mehr Planungssicherheit führt. Sie vermeiden auch, dass sie bei Zahlungsausfällen in großem Umfang in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten. Zudem müssen sie sich nicht um das Rechnungsmanagement kümmern, sie entlasten sich von bürokratischem Aufwand wie dem Versenden von Mahnungen und dem Überprüfen von Zahlungseingängen.

1.1 Unterschiedliche Varianten

Es haben sich am Markt verschiedene Modelle des Forderungsverkaufs etabliert. Das echte Factoring stellt die umfangreichste Leistung dar, bei der Unternehmen die Bonitätsprüfung, das Rechnungs- und Mahnwesen, die Vorfinanzierung sowie das Risiko an Zahlungsausfällen übergeben. Daneben finden sich abgespeckte Formen, die weniger Gebühren kosten. Beim unechten Factoring verbleibt das Ausfallrisiko bei der Firma, die Dienstleister verantworten nur die Vorfinanzierung, die Bonitätsprüfung und je nach Leistungsumfang auch das Inkasso. Der Fälligkeits-Forderungsverkauf zeichnet sich dadurch aus, dass die Auftraggeber auf die Vorfinanzierung verzichten. Bei Zahlungsausfällen springt der Factor dagegen ein, die Prüfung der Kreditwürdigkeit und das Mahnwesen führt er ebenfalls durch. Eine weitere Variante ist das Inhouse-Factoring: Unternehmen nutzen alle Vorteile des Forderungsverkaufs, bis auf das Outsourcing des Mahnwesens. Erst nach dem Ende des außergerichtlichen Mahnverfahrens kümmert sich der Dienstleister um die Durchsetzung der finanziellen Ansprüche.

2 Allgemeines zum Factoring

Der Forderungsverkauf in allen seinen Varianten begründet eine Vertragsbeziehung zwischen Unternehmen und Factoringgesellschaft. In diesem Vertrag ist detailliert geregelt, welche Rechte beide Seiten haben und welche Pflichten sie erfüllen müssen. Es existieren zu einem viele Gemeinsamkeiten zwischen den Verträgen. Bei Vorfinanzierungen gilt zum Beispiel meist das Prinzip, dass die Gesellschaft sofort bei Rechnungsstellung zwischen 80 und 90 % der Summe zur Verfügung stellt. Es existieren zwischen den Dienstleistern jedoch auch große Unterschiede, was zum Beispiel die praktischen Abläufe, die Qualität und die Kosten betrifft.

2.1 Rechtliche Bedeutung

Das Factoring wird im Bürgerlichen Gesetzbuch nicht ausdrücklich benannt. Stattdessen greifen allgemeine Regelungen für die Abtretung von Forderungen. Es handelt sich um einen Verkauf von Rechten, der mit einem Rahmenvertrag und mit Ausführungsverträgen bestimmt wird. Mehrere Urteile, zum Beispiel des Bundesgerichtshofs im Jahr 1978, haben diese Praxis für rechtmäßig erklärt. Für die Kunden des Unternehmens dürfen aber keine Nachteile entstehen. Es gelten die Bestimmungen des Kaufvertrags, der Kunde hat keinen eigenen Vertrag mit der Factoringgesellschaft abgeschlossen. Die Gesellschaft muss sich unter anderem penibel an das vereinbarte Fälligkeitsdatum halten. Wichtig ist auch, dass die Rechte des Kunden in Bezug auf einen Widerruf eingehalten werden. Eine Mahnung darf nicht erfolgen, wenn der Kunde dem Kaufvertrag bereits rechtswirksam widersprochen hat.

2.2 Praktischer Ablauf

Der praktische Ablauf unterscheidet sich je nach Umfang des Factoringpakets. Bei umfassenden Leistungen greift die Factoringgesellschaft früh in den Prozess ein. Fertigt sie die Rechnung an, erhält sie die Daten sofort elektronisch übermittelt. Die Gesellschaft und das Unternehmen sollten hierfür über kompatible Software verfügen. Im Namen der Firma lässt der Dienstleister per Mail oder Brief dem Kunden die Rechnung zukommen und überwacht den Zahlungseingang. Verstreicht das Fälligkeitsdatum, beginnt er mit dem Mahnverfahren. Sollten Gesellschaften auch die Bonitätsprüfung verantworten, werden sie bereits vor dem Vertragsabschluss tätig. Die entsprechende Einschätzung teilen sie dem Auftraggeber rasch mit. Sie nutzen dafür die bekannten Auskunfteien wie die Schufa und spezialisierte Ratingagenturen für den gewerblichen Bereich.

2.2.1 Vorfinanzierung und Absicherung

Bei der Vorfinanzierung überweist die Gesellschaft zeitnah nach der Rechnungsstellung den Großteil der Summe. Der Anteil liegt bei 80 bis 90 %. Der Rest stellt einen Sicherheitseinbehalt dar. Begleicht der Kunde die Rechnung, erhalten Unternehmen den Rest abzüglich der Factoringgebühren. Abweichendes lässt sich beim Fälligkeitsfactoring feststellen: In diesem Fall zahlt die Gesellschaft erst nach der Zahlungsfrist, sofern keine Zahlung eingegangen ist. Sollten Kunden das Geld über einen längeren Zeitraum schuldig bleiben, greift der hundertprozentige Schutz vor dem Zahlungsausfall gewöhnlich nach rund einem halben Jahr. Erst dann verbuchen Firmen den Sicherheitseinbehalt.

2.3 Prüfung des Kundenstamms durch die Factoringgesellschaft

Bei der Prüfung des Kundenstammes greifen die Dienstleister auf die üblichen Mechanismen zurück. Sie kontrollieren die Schufa-Datei und kooperieren mit Wirtschaftsauskunfteien. Es handelt sich um eine Risikoanalyse, die dem Unternehmen zugutekommt. Auf dieser Basis

können Firmen die vorhandenen Kunden bei Aufträgen individueller behandelt. Bei Kunden mit schlechter Bonität können sie zum Beispiel Vorkasse verlangen. Zugleich diese Überprüfung des Kundenstamms der Factoringgesellschaft selbst. Sie berechnet mit ihr das eigene Risiko bezüglich Ausfallschutz. Sollte das Risiko hoch sein, fordert der Dienstleister höhere Gebühren.

2.4 Die richtige Factoringgesellschaft finden

Die optimale Factoringgesellschaft zeichnet sich durch ein ansprechendes Preis-Leistungs-Verhältnis aus. Da die Kosten von zahlreichen individuellen Faktoren abhängen, sollten sich Unternehmen konkrete Angebote mehrerer Dienstleister vorlegen lassen. Sie sollten erstens die Kosten vergleichen und versteckte Kosten berücksichtigen. Zweitens sollten die Leistungen überzeugen. Verantwortliche sollten viele Fragen stellen: Welchen Service bietet eine Gesellschaft den Auftraggebern? Gestaltet sich zum Beispiel die Abwicklung hinsichtlich der Buchhaltung leicht? Haben Auftraggeber einen festen, persönlichen Kundenbetreuer oder müssen sie sich immer mit neuen Ansprechpartnern auseinandersetzen, welche nicht sofort zufriedenstellend antworten können? Wie verhält sich der Dienstleister gegenüber den eigenen Kunden im Rechnungs- und Mahnwesen? Können sich Kunden bei Fragen oder Problemen an eine Hotline wenden?

2.5 Welche Bedeutung hat das Factoring für Schuldner?

Der wesentliche Unterschied liegt darin, dass Schuldner sich im Zahl- oder Mahnverfahren gegebenenfalls mit einem anderen Ansprechpartner und einer anderen Bankverbindung konfrontiert sehen. Konkret hängt es von der Art des Forderungsverkaufs ab: In den einen Fällen erhalten sie sofort die Rechnung vom beauftragten Dienstleister, bei anderen Modellen erst im Mahnverfahren. Es kann auch sein, dass der Factor im Namen des Unternehmens arbeitet und Kunden entsprechend überhaupt nichts von der Gesellschaft erfahren.

2.5.1 Zahlungspflicht identisch

Hinsichtlich der Zahlungsverpflichtung ändert sich grundsätzlich nichts. Kunden sollten die Rechnungssumme pünktlich bezahlen und spätestens bei einer Mahnung die Summe inklusive der Mahngebühren rasch begleichen. Bei einem Factor müssen sie aber damit rechnen, dass er sich bei eventuell vorhandenen Zahlungsschwierigkeiten nicht so kulant wie manche Unternehmen zeigen. Die Dienstleister ziehen das Mahnverfahren gewöhnlich standardisiert durch, die Mahngebühren fallen häufig höher aus als bei den Firmen direkt. Bevor die Gesellschaften ein gerichtliches Verfahren anstrengen, gibt es jedoch meist Möglichkeiten einer Ratenzahlung.

3 Vorteile des Factorings für Unternehmer

Die Vorzüge des Forderungsverkaufs lassen sich in zwei Kategorien einteilen: Zum einen beziehen sie sich auf die Betriebsorganisation. Unternehmen lagern Aufgaben wie die Rechnungsstellung an einen externen Dienstleister aus. Zum anderen bietet das Factoring finanzielle Vorzüge. Es kann als Versicherung gegen Zahlungsausfälle fungieren. Zusätzlich können Firmen einen schnelleren Mittelzufluss verzeichnen.

3.1 Eigener Aufwand für Forderungsmanagement entfällt

Ein großer Vorteil des Forderungsverkaufs mit umfassendem Service besteht darin, dass sich Unternehmen von einem massiven bürokratischen Aufwand entlasten. Wenn Dienstleister sich nicht selbst um das Rechnungs- und Mahnwesen sowie um eventuell notwendige rechtliche Schritte kümmern müssen, können sie sich auf ihr eigentliches Kerngeschäft konzentrieren. Das kostet zwar zum einen Gebühren, zum anderen erhöht es die Effizienz. Größere Firmen müssen dafür keine eigenen Abteilungen installieren. Bei kleineren Unternehmen müssen sich Mitarbeiter nicht nebenher damit beschäftigen. Wer abwägt, ob er diese Aufgabe extern vergeben will, sollte Folgendes bedenken: Das Forderungsmanagement ist komplex. Es bedarf zahlreicher Schritte und über das Wissen des juristisch einwandfreien Vorgehens. Das setzt personelle Kapazitäten und das entsprechende Know-how voraus. Können Firmen das nicht effizient leisten, schafft eine Auslagerung Abhilfe.

3.2 Schnelle Liquidität

Bei einer Forderungsfinanzierung erhalten Unternehmen die Rechnungssummen, sobald sie die Forderung stellen. Dadurch können sie sofort über die entsprechenden Mittel verfügen. Das empfiehlt sich, wenn sie kein finanzielles Polster haben. Sie können damit finanzielle Vorteile bei den eigenen Einkäufen realisieren. Bezahlen sie ihre Rechnungen dank ausreichender Liquidität sofort, profitieren sie vom Skonto. Oftmals lassen sich auf diese Weise rund 2 % des Rechnungsbetrags sparen. Noch wichtiger ist die Vorfinanzierung durch Dienstleister, wenn Zulieferer die Zahlungsfähigkeit bezweifeln. Im schlimmsten Fall stellen sie die Belieferung ein oder nehmen Aufträge nur noch gegen Vorkasse an. Das kann dazu führen, dass ein Unternehmen die Produktion oder einen anderweitigen Betrieb mangels erforderlicher Produkte einstellen muss. Eine Erhöhung der liquiden Mittel verhindert das. Bei Unternehmen in schwierigem Fahrwasser kann die Forderungsfinanzierung auch sicherstellen, dass sie finanziellen Verpflichtungen wie der Überweisung von Löhnen rechtzeitig nachkommen können. Der Anstieg der Eigenkapitalquote ist ein zusätzlicher Vorteil.

3.3 Eigenkapitalquote steigt

Die Erhöhung der liquiden Mittel können Unternehmen dazu verwenden, ihre Eigenkapitalquote zu steigern. Mit ihnen können sie Verbindlichkeiten ablösen. Dabei kann es sich um offene Rechnungen oder die zumindest teilweise Rückführung von Betriebsmittelkrediten handeln. Aus beidem folgt eine Erhöhung der Eigenkapitalquote und somit eine Bilanzverbesserung. Wer einen Forderungsverkauf vereinbart, profitiert dauerhaft von diesem Vorteil. Gegenüber Banken ist das ein erheblicher Pluspunkt. Diese prüfen bei der Kreditvergabe umfassend die Bonität, die Eigenkapitalquote ist eine bedeutende Kennziffer. Mit einer hohen Quote haben Firmen bessere Chancen, mittel- bis langfristige Darlehen abzuschließen. Auch die verschiedenen Wirtschaftsauskunfteien werten eine hohe Eigenkapitalquote positiv und honorieren sie mit einem besseren Rating. Dieses Rating fragen unter anderem Geschäftspartner wie Zulieferer und Auftraggeber ab. Bei Aktiengesellschaften beeinflusst diese Kennzahl die Wertung durch Analysten und Investoren, eine höhere Eigenkapitalquote kann die Kursentwicklung befördern beziehungsweise vor Kursverlusten bewahren.

3.4 Mehr Flexibilität und Handlungsspielräume

Insgesamt schaffen sich Unternehmen mit dem Forderungsverkauf mehr wirtschaftliche Freiheiten. Das gilt insbesondere für das Finanzielle. Die Vorfinanzierung ermöglicht nicht nur das rasche Tilgen von Verbindlichkeiten, sondern bei vielen Betrieben auch Investitionen. Beinhaltet Factoring zudem einen Schutz vor dem Ausfallrisiko, erhöht sich darüber hinaus die Planbarkeit. Das sind gute Voraussetzungen für ein erfolgreiches und nachhaltiges Wirtschaften. Das Outsourcing des Rechnungs- und Mahnwesen kann zusätzlich eine Umschichtung beim Personal erlauben. Wenn größere Firmen beispielsweise eine eigene Abteilung dafür auflösen, können sie die eingesparten Personalkosten für etwas anderes einsetzen. Sie können in Fachkräfte innerhalb des Kerngeschäfts investieren, Maschinen kaufen, Forschungsvorhaben vorantreiben und vieles mehr.

4 Nachteile des Factorings für Unternehmer

Forderungsverkauf kostet. Darin liegt der wesentliche Nachteil. Die anfallenden Gebühren können die finanziellen Vorteile wie Bezahlrabatte durch ausreichend liquide Mittel übertreffen. Es kann auch sein, dass man durch das standardisierte Verfahren Kunden verprellt. Die Dienstleister verschicken nach festen Terminen Mahnungen und strengen nach ihrem Zeitplan ein Gerichtsverfahren an. Unternehmer selbst sind häufig kulanter. Bei manchen Stammkunden und neuen Kunden haben sie ein besseres Gespür dafür.

4.1 Factoringgebühren

Die Factoringgebühren setzen sich aus mehreren Komponenten zusammen. Der Umfang der Leistungen entscheidet darüber, welche zum Tragen kommen. Unternehmen zahlen eine Grundgebühr für das Factoring. Diese kann Leistungen wie die Rechnungsstellung und die Absicherung vor Ausfällen beinhalten. Sie berechnet sich prozentual an den Umsätzen und schwankt zwischen 0,3 % und 2 %. Diese große Differenz erklärt sich aufgrund der Vielzahl an individuellen Faktoren. Die konkrete Höhe wird unter anderem von der Kundenstruktur und den damit einhergehenden Risiken und der Anzahl der Kunden beeinflusst. Wer sich für eine Vorfinanzierung entscheidet, muss zusätzlich Zinsen bezahlen. Die Vorfinanzierung ähnelt damit den Konditionen eines kurzfristigen Kredits. Darüber hinaus rechnen viele Dienstleister Einzelleistungen wie die Bonitätsprüfung gesondert ab.

4.1.1 Hohe Gebühren

Die Gebühren stellen meist einen beträchtlichen Kostenfaktor dar. Liegen die Grundgebühren zum Beispiel am oberen Rand der Bandbreite von 2 % der Umsätze, ist das bereits ein relevanter Aspekt. Dieser wird durch zusätzliche Kosten wie Zinsen bei der Vorfinanzierung und Extrakosten weiter gesteigert. Deshalb ist es unerlässlich, vor dem Abschluss eines Vertrags die Notwendigkeit des Factorings zu prüfen. Wenn zum Beispiel vor allem das Outsourcing und das Einsparen eigenen Personals Grund für den Forderungsverkauf sind, sollten Unternehmer berechnen, ob sie tatsächlich Einsparungen realisieren.

4.2 Berechnung ist nicht immer transparent

Bei der Wahl einer Factoringgesellschaft sollten Interessierte darauf achten, dass eine transparente Kostentabelle vorliegt. Dies ist nicht immer der Fall. Die Risiken stecken oftmals im Detail. Kostenpunkte wie die prozentuale Grundgebühr sind im persönlichen Angebot meistens offensichtlich. Gebühren für einzelne Dienstleister verstecken manche Anbieter dagegen im Kleingeschriebenen. Es interessiert zum Beispiel, ob sie für das Versenden von Rechnungen und Mahnungen Portogebühren berechnen oder ob diese bereits in der Pauschale enthalten sind. Dieses vermeintliche Detail sollte niemand unterschätzen: Bei einer Vielzahl an Kunden ergibt das einen großen Unterschied. Unternehmer sollten auch begutachten, welche Kosten für Bonitätsprüfungen anfallen.

4.3 Verträge mit langer Laufzeit

Die Länge der Vertragslaufzeit beträgt mindestens zwei Jahre. Verbreitet sind Verträge mit einer Laufzeit von vier bis fünf Jahren, was die Flexibilität der Auftraggeber einschränkt. Erweist sich ein Dienstleister als falsche Wahl, können Unternehmen einen Anbieterwechsel erst in mehreren Jahren durchführen. Deshalb sollten sie die Gesellschaft mit Sorgfalt vorab durchleuchten und nicht leichtfertig einen Vertrag unterschreiben. Es können sich im Lauf der

Zeit auch die geschäftlichen Rahmenbedingungen ändern. Vielleicht war die Vorfinanzierung beim Vertragsabschluss ein wichtiger Vorteil, mittlerweile ist sie jedoch unnötig. Dann müssen Firmen den Vertrag trotzdem erfüllen und unnötige Ausgaben stemmen. Manche Gesellschaften gewähren bei einer grundlegenden Veränderung der Geschäftsgrundlage ein Sonderkündigungsrecht, das mindert den Nachteil der mangelnden Flexibilität.

5 Für welche Unternehmen lohnt sich Factoring?

Wer das Pro und Contra des Forderungsverkaufs abwägt, sollte sich mit mehreren Aspekten auseinandersetzen. Bei allen gilt: Es hängt von den konkreten Umständen ab, einen allgemeinen Tipp kann es nicht geben. Ein wichtiger Punkt ist die Anzahl der Kunden und die Höhe der Umsätze. Bei zahlreichen Kunden spricht die bürokratische Entlastung für den Forderungsverkauf, der Aufwand für die Buchhaltung sinkt massiv. Dieser Vorteil existiert bei einem überschaubaren Kundenstamm in geringerem Maß. Dennoch kann sich Factoring bei wenigen Kunden lohnen, der Risikoabsicherung kommt Bedeutung zu. Verfügen Unternehmen nur über wenige Großkunden, kann ein einzelner Zahlungsausfall massive finanzielle Schwierigkeiten bedeuten. Gegen diese Gefahr empfiehlt sich eine Absicherung.

Sämtliche Firmen sollten sich mit der Frage beschäftigen, inwieweit Zahlungsausfälle die Existenz bedrohen können. Bei wenigen Großkunden liegt das Risiko auf der Hand. Unternehmer sollten sich auch nicht darauf verlassen, dass sie bisher pünktlich gezahlt haben. Es kann immer sein, dass bis dato wirtschaftlich gesund erscheinende Firmen in Zahlungsverzug geraten.

Die meisten Factoringgesellschaften beschränken ihr Angebot auf Unternehmen, die mit anderen Firmen handeln. Diese Betriebe können bei fast allen Dienstleistern einen Factoringvertrag abschließen. Das Privatkundenfactoring steckt dagegen noch in den Kinderschuhen. Dieser Markt hat sich erst deutlich später entwickelt, bisher bedienen nur wenige Gesellschaften die Nachfrage. Ein Grund dafür ist, dass sich das Risiko bei einer Vielzahl an Privatkunden schwieriger einschätzen lässt. Die Konditionen sind gegebenenfalls entsprechend schlechter, weil sich noch kein scharfer Wettbewerb entwickelt hat. Das sollten Verantwortliche unabhängig von der Unternehmensform und der Größe berücksichtigen.

5.1 Start-Ups und Jungunternehmen

Nur wenige Start-ups vereinbaren einen Factoringvertrag. Sie erzielen meist so geringe Umsätze, dass sie keinen Anbieter für den Forderungsverkauf finden. Die meisten Dienstleister setzen mindestens einen Jahresumsatz von einer Million Euro voraus. Zudem verfügen sie in der Regel über eine begrenzte Kundenanzahl, sodass der bürokratische Aufwand für die Rechnungsstellung überschaubar ist. Es gibt aber auch Ausnahmen. Wenn

Jungunternehmen bereits am Anfang höhere Umsätze generieren, können triftige Argumente für den Forderungsverkauf sprechen. Sie können ihre Eigenkapitalquote anheben, die bei zahlreichen Start-ups niedrig ist. Eventuell meiden sie damit auch den aufwendigen und kostspieligen Aufbau einer eigenen Rechnungs- und Mahnabteilung.

5.2 Familienbetriebe

Kleinere Familienbetriebe zum Beispiel im Bereich des Handwerks können meist auf das Factoring verzichten. Sie erledigen diese bürokratischen Aufgaben seit langem intern, das hat sich in vielen Fällen bewährt. Vielfach zeichnen sie sich auch durch eine nachhaltige Finanzpolitik aus, sodass sie unter anderem keine Vorfinanzierung benötigen. Allerdings ist die Kategorie Familienbetriebe ein weites Feld. Mittelständische Industriebetriebe gehören ebenfalls dazu. Bei diesen kann sich Forderungsverkauf empfehlen.

5.3 Mittelständische Betriebe

Viele mittelständische Unternehmen zeigen sich beim Thema Outsourcing weiterhin zurückhaltend. Das Rechnungswesen organisieren die meisten Betriebe selbst. Bezüglich Vorfinanzierung und Absicherung kooperieren aber zahlreiche Firmen mit Dienstleistern. Für mittelständische Betriebe kann die Vorfinanzierung eine wesentliche Erweiterung der wirtschaftlichen Spielräume bedeuten, zum Beispiel bei der Kreditvergabe. Insbesondere in der Industrie agieren zudem viele Mittelständler als Zulieferer mit entsprechend großer Abhängigkeit von wenigen Kunden, mit Factoring minimieren sie finanzielle Unsicherheiten.

5.4 Große Unternehmen

Zahlreiche Konzerne setzen auf einen umfassenden Service beim Factoringverkauf. Das basiert unter anderem auf dem allgemeinen Trend des Outsourcings. Viele Unternehmen haben sich in den letzten zwei Jahrzehnten verschlankt und vielfältige Bereiche wie Callcenter ausgelagert. Das betrifft auch das Rechnungs- und Mahnungswesen. Zumindest die Bearbeitung bereits fälliger Forderungen führen oftmals Dienstleister durch. Die Risikoabsicherung kann ebenfalls Sinn ergeben. Das gilt zum Beispiel bei umfangreichen Exporten ins Ausland, wenn die Zahlungsfähigkeit der Kunden nicht sicher ist. Die Verantwortlichen beziehen dabei die Möglichkeit mit ein, dass komplette Länder in eine Wirtschaftskrise geraten können. Beliefern die Unternehmen in großem Umfang Firmen in eher instabilen Staaten, stellt Exportfactoring eine wichtige Absicherung dar. Abhängigkeit ist ein weiteres Thema. Die einen Konzerne verdienen mit einer Vielzahl an Kunden Geld, andere kooperieren mit wenigen gewerblichen Kunden. Zu der zweiten Kategorie zählen Zulieferer, unter anderem in der Autoindustrie. Teilweise produzieren diese ein Viertel der Waren oder noch mehr für einen Kunden. Es ist leicht nachvollziehbar, dass die Zahlungsunfähigkeit eines

Großkunden rasch in finanzielle Schwierigkeiten führen kann. Ein Schutz vor Zahlungsunfähigkeit ist angeraten, wenn diese perspektivisch nicht auszuschließen ist.

5.5 Selbstständige und Freiberufler

Selbstständige und Freiberufler arbeiten meist allein oder haben höchstens eine geringe Anzahl an Mitarbeitern angestellt. Deswegen schlägt der Verwaltungsaufwand mit Rechnungen und Mahnungen massiv zu buche. Insbesondere bei Alleinarbeitenden wirkt er sich negativ aus, da er die Unternehmer von der eigentlichen Tätigkeit abhält. Das führt zu erheblichen Umsatzeinbußen. Mit dem Outsourcing dieser Aufgabe haben sie mehr Zeit dafür, Aufträge zu erledigen und damit Geld zu verdienen. Verfügen sie dagegen über einen Sekretär, der sämtliche verwaltungstechnische Aufgaben wie Terminvereinbarungen übernimmt und nebenher das Schreiben von Rechnungen und Mahnungen problemlos meistert, können sie die Situation so belassen. Eine Auslagerung würde in diesem Fall Mehrkosten verursachen, ohne dass sie beim eigenen Personal einsparen können. Zusätzlich fragt sich, inwieweit überhaupt Forderungen einzuziehen sind. Der Inhaber eines Ladengeschäfts kassiert die Rechnungsbeträge meistens bar oder mittels bargeldlosem Zahlen, hier spielen Forderungsausfälle eine untergeordnete Rolle. Anders sieht es unter anderem bei kleinen Onlineshops aus, die den Kauf auf Rechnung erlauben. Hinsichtlich der Kundenstruktur kommt es wie bei allen anderen Unternehmensformen auf die Risikoabwägung ab. Wenn Zahlungsausfälle ein existenzielles Risiko darstellen, liegt der Forderungsverkauf nahe. Das unterscheidet sich in dem vielfältigen Feld der Selbstständigen und Freiberufler stark. Ein Rechtsanwalt hat in der Regel ein so hohes und sicheres Einkommen, dass er keinen Schutzmechanismus braucht. Andere mit unsicheren Einkünften oder Abhängigkeit von Großkunden sollten eher über Factoring nachdenken.

6 Die wichtigsten Factoringgesellschaften

Die Anzahl an Factoringgesellschaften ist überschaubar, da es sich um ein komplexes Geschäftskonzept handelt. Nur Anbieter mit einer gewissen Größe können das erforderliche Risikomanagement leisten und potenzielle Zahlungsausfälle verkraften. Zwei Arten an Unternehmen sind zu unterscheiden: Erstens agieren auf dem Markt Tochtergesellschaften, die zu einer Bank oder einem anderen Finanzdienstleister gehören. Zweitens haben sich Firmen etabliert, die sich weitgehend auf das Factoring beschränken.

6.1 GE Capital Bank

Unter der Bezeichnung GE Capital Bank hat dieser Anbieter in Deutschland lange Zeit Finanzierungsleistungen offeriert, seit 2016 firmiert er unter dem Markennamen Targo Commercial Finance. Der Dienstleister gehört der französischen Bank Crédit Mutuel, die auch

die Targobank übernommen hat. Das Institut arbeitet vornehmlich mit mittelständischen Unternehmen zusammen und betreibt deutschlandweit sieben Standorte, darunter in Mainz, Leipzig und Stuttgart. Die Firma engagiert sich in den drei Teilbereichen Forderungsverkauf, Absatzfinanzierung und Objektfinanzierung. Kunden wählen zwischen verschiedenen Vertragsformen. So können sie sich für echtes Factoring oder eine Variante, die nur die Vorfinanzierung und die Risikoabsicherung beinhaltet, entscheiden. Eine Spezialität stellt der internationale Forderungsverkauf dar, der sich für exportierende Firmen sowie Betriebe mit ausländischen Standorten lohnen kann.

6.2 Postbank Factoring

Dieses Unternehmen ist eine Tochtergesellschaft der Postbank und damit Teil der Deutschen-Bank-Gruppe. Es zählt zu den führenden deutschen Dienstleistern im Bereich Forderungsverkauf und überzeugt mit einer breiten Produktpalette. Der 2001 gegründete Anbieter arbeitet mit Firmen zusammen, die einen jährlichen Mindestumsatz von 5 Millionen Euro erzielen. Kunden können den Service auch für Exporte buchen.

6.3 Coface Finanz

Die französische Firma Coface unterhält in Mainz die Niederlassung Coface Deutschland, die Geld mit Kreditversicherungen sowie dem Forderungsmanagement verdient. Rund ein Dutzend Filialen in deutschen Städten wie Berlin, Hamburg und München fungieren als Anlaufstellen vor Ort. Auftraggeber können Verträge mit unterschiedlichem Leistungsumfang vereinbaren. Zusätzlich verdient die Möglichkeit Erhöhungen, bestehende Forderungen en bloc an eine Finanzierungsgesellschaft zu verkaufen.

6.4 Eurofactor

Eurofactor gibt es seit 1988, die Zentrale ist im bayerischen Oberhaching angesiedelt. Neben den verbreiteten Angeboten können Kunden multinationale Lösungen für den Import und Export vereinbaren. Für diese Bereiche hat die Gesellschaft mehrfach renommierte Preise verbucht. So konnten sich die Verantwortlichen des Öfteren über die Auszeichnung "Import Factor of the Year" freuen. Zum Service bei allen Varianten des Forderungsverkaufs zählt ein täglicher Zahlungseingangsreport.

6.5 SüdFactoring

Dieser Dienstleister ist hierzulande die älteste Factoringgesellschaft mit deutschen Wurzeln. Sie wurde 1972 gegründet und gehört der Landesbank Baden-Württemberg. Mit über 400 Kunden und einem jährlichen Umsatz von rund zwölf Milliarden Euro zählt das Unternehmen zu den fünf größten Anbietern in Deutschland. Als vorteilhaft erweist sich, dass die Firma Kunden in zahlreichen Branchen betreut. Deshalb verfügen die Mitarbeiter über vielfältige

branchenspezifische Kenntnisse. Zudem gewährleistet SüdFactoring eine umfangreiche Präsenz von Beratern vor Ort, sodass der persönliche Kontakt kein Problem darstellt. Das umfassende Angebot beinhaltet präzise statistische Auswertungen für das Controlling.

6.6 Deutsche Factoring Bank

Die Deutsche Factoring Bank gehört zur Finanzgruppe der Sparkassen. Entsprechend hat sie eine lange Geschichte und auch eine große Präsenz in der Region. Sie hat Kunden in über fünfzig Branchen. Das zeigt die breite Aufstellung. Das liegt unter anderem daran, dass sich die Deutsche Factoring Bank explizit an kleine Firmen wendet. Dazu zählen Start-ups, Handwerker und Co., die einen Jahresumsatz von 150.000 Euro erreichen.

6.7 BNP Paribas Factor

BNP Paribas Factor ist seit 1981 aktiv und betreut Kunden ab einem Jahresumsatz von 500.000 Euro. Zum Kundenkreis gehören auch Unternehmen, die mehr als eine Milliarde Euro jährlich umsetzen. Der zur französischen BNP-Bankengruppe zählende Dienstleister besticht durch eine große Vielfalt an individuellen Lösungen. Als Stärke ist die weltweite Präsenz zu nennen. Aufgrund dieser wissen die Mitarbeiter über länderspezifische Besonderheiten. Die Firma empfiehlt sich deshalb für internationale Lösungen im Bereich Import und Export.

6.8 HSBC Trinkaus & Burkhardt

Das traditionsreiche Bankhaus HSBC Trinkaus & Burkhardt hat den Hauptsitz in Düsseldorf, die Mehrheit der Anteile besitzt aber der britische Konzern HSBC Holdings. Die Landesbank Baden-Württemberg fungiert als Minderheiten-Teilhaber. Das Institut konzentriert sich auf gewerbliche Kunden und offeriert vielfältige Dienstleistungen. Dazu gehört die Forderungsfinanzierung. Nachdem Unternehmen die Forderungen gestellt haben, erhalten sie bis zu 90 % des Rechnungsbetrags als liquide Mittel. HSBC Trinkaus & Burkhardt betreut überdurchschnittlich viele Kunden, die mit ausländischen Geschäftspartnern zusammenarbeiten. Das liegt unter anderem daran, dass die Bank die Forderungsfinanzierung in zahlreichen Währungen ermöglicht. Auch darüber hinaus liegt der Fokus auf Produkten, die sich beim internationalen Handel als vorteilhaft erweisen.

6.9 BFS Finance

BFS Finance ist eine Tochtergesellschaft des Finanzdienstleisters arvato Financial Solutions, die rund 600 Mitarbeiter kümmern sich um die Produkte rundum den Forderungsverkauf. Das Angebot zielt vornehmlich auf mittelständische Unternehmen, aber auch global agierende Konzerne nehmen es in Anspruch. Die 1961 gegründete Firma betreut über 2.300 Kunden und zeigt an fünf Standorten Präsenz, darunter befinden sich Dortmund, Potsdam und Baden-Baden. Betriebe können bei BFS Finance unter anderem einen Factoringvertrag im B2B-

Handel abschließen. Zudem existiert die Möglichkeit des Fälligkeitsfactorings im Hinblick auf Privatkunden. Zusätzlich hat sich der Dienstleister auf den Gesundheitsbereich spezialisiert: Er übernimmt für Kunden wie Zahnärzte die Abrechnungen und garantiert die Sicherheit der Honorare. Für Webshops hat die Gesellschaft ebenfalls optimale Lösungen parat, Shopbetreiber können auf innovative Bezahlösungen zurückgreifen.

6.10 ABN AMRO Commercial Finance

ABN AMRO Commercial Finance offeriert seit 1990 flexible Factoring- und Finanzierungslösungen. Kunden können sich zum Beispiel für Fullservice- und Exportfactoring entscheiden. Die Einbindung einer bereits bestehenden Warenkreditversicherung ist möglich und senkt die Kosten für den Forderungsverkauf. Der geografische Schwerpunkt des Dienstleisters liegt auf Deutschland, Frankreich und Großbritannien. Firmen mit einem Jahresumsatz über eine Million Euro können das Angebot nutzen, damit spricht ABN AMRO Commercial Finance auch explizit kleine Unternehmen an. Der Dienstleister arbeitet mit Betrieben aus zahlreichen Branchen zusammen.

7 Fazit: Ob Factoring wirtschaftlich ist, hängt vom Unternehmen ab

Das Outsourcing von Aufgaben im Rechnungs- und Mahnwesen sowie das Nutzen von Vorfinanzierungen und Risikoabsicherungen sollten sich Unternehmer gründlich überlegen. Inwieweit die Vorteile überwiegen, lässt sich nicht pauschal sagen. Zahlreiche Faktoren spielen eine Rolle. Es kommt zum Beispiel auf die Größe des Unternehmens und die Kundenstruktur an. Kann ein einzelner Freiberufler den bürokratischen Aufwand mit Rechnungen nicht bewältigen, profitiert er von einer Auslagerung. Hat er dagegen einen effizient arbeitenden Angestellten, spricht nichts für das Outsourcing. Eine Absicherung vor Zahlungsausfällen ist nur vonnöten, wenn nicht-gezahlte Beträge eine Firma in ernsthafte Schwierigkeiten bringen kann. Vorfinanzierungen lohnen sich ausschließlich bei vorhandenem Finanzbedarf. Verfügt ein Unternehmen beständig über ausreichend liquide Mittel, kann es darauf verzichten. Bestenfalls führen die Verantwortlichen in allen Teilbereichen dieses Themas eine professionelle Analyse des Ist-Zustands durch und wägen anschließend ab, ob sie sich mithilfe eines externen Dienstleisters Vorteile sichern können.

7.1 Leistungen müssen stimmen

Wenn der Forderungsverkauf grundsätzlich Sinn ergibt, sollten Verantwortliche intensiv die unterschiedlichen Leistungspakete der Anbieter begutachten. Sie sollten nur einen Vertrag mit Leistungen vereinbaren, die sie benötigen. Kann eine Firma zum Beispiel auf die rasche Liquidität oder die Risikoabsicherung verzichten, sollten sie nur ein Paket ohne diese Module abschließen. Andernfalls zahlen sie unnötig hohe Gebühren. Es liegt auf der Hand: Für jede

Einzelleistung verlangt eine Gesellschaft Gebühren. Insbesondere die Kosten im Risikomanagement wie der Schutz vor Zahlungsausfällen liegen hoch.

7.2 Attraktivität der Anbieter

In die Überlegungen sollten Unternehmen einbeziehen, dass zwischen den Dienstleistern Unterschiede bei den Kosten und der Qualität existieren. Bei einer Gesellschaft mit niedrigen Gebühren kann sich der Forderungsverkauf finanziell auszahlen, während bei einem kostspieligen Anbieter Nachteile entstehen. Die Frage nach der Qualität ist ebenfalls wichtig. Die Firmen sollten zuverlässig arbeiten und über einen guten Service verfügen. Der Service sollte sowohl gegenüber dem Auftraggeber als auch gegenüber den Kunden des Auftraggebers überzeugen. Referenzen können wichtige Hinweise liefern. Wenn bekannte Betriebe einer Factoringgesellschaft vertrauen, ist das ein gutes Zeichen. Bei Unternehmen, die in Branchen mit speziellen Anforderungen Geld verdienen, sollten Verantwortliche auf entsprechende Erfahrung beim Dienstleister achten.