

Finanzierung mit Factoring

K. Platzer, Nürnberg

Immer mehr Handwerksunternehmen haben Probleme mit ihren Kreditgebern. Der Anstieg bei den Unternehmensinsolvenzen und neue Vorschriften für die Kreditabsicherung sind die Ursache für die Misere. Eine Alternative zur Finanzierung mit Banken stellt das Factoring dar. Anbieter dieser Dienstleistung für das Bauhandwerk sind jedoch schwer zu finden.

1 Finanzierung mit Banken erschwert

Im Zuge der Umsetzung der Baseler Beschlüsse zur Eigenkapitalunterlegung von Krediten (Basel II) wird es in Zukunft für den Mittelstand noch schwerer werden die erforderliche Finanzierung über die Hausbank sicherzustellen. In jedem Fall dürfte diese traditionelle Form der Finanzierung aufgrund der schlechten Eigenkapitalausstattung vieler deutscher Unternehmen für die Kreditnehmer zunehmend teurer werden. Als mögliche Auswege aus dieser schwierigen Situation gelten Leasing und Factoring.

2 Factoring bietet zusätzliche Spielräume

Während Leasingfinanzierungen mittlerweile auf breite Akzeptanz stoßen, ist Factoring bei mittelständischen Unternehmen im Vergleich nur wenig verbreitet. Factoring ist der laufende Ankauf und die Vorauszahlung von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen durch ein Finanzierungsinstitut (Factoring-Gesellschaft oder Factor). Angekauft werden noch nicht fällige Forderungen, die aus der regelmäßigen Belieferung gewerblicher Abnehmer (Debitoren) stammen (Bild 1). Für den Factoringkunden ergeben sich vier wesentliche Vorteile:

Liquiditätsverbesserung

Der Factoringkunde erhält vom Factor kurzfristig nach Rechnungsstellung ca. 70 bis 90 % des Bruttorechnungsbetrages. Der Rest dient als Sicherheitseinbehalt für etwaige Abzüge der Debitoren und wird nach Zahlungseingang an den Factoringpartner ausbezahlt.

Delkredereabsicherung

Im Standardfall übernimmt die Factoring-Gesellschaft das Risiko des Forderungsausfalls bis zur Höhe des für den Debitor zugesagten Limits. Während Warenkreditversicherungen

zur ca. 70 % der Leistung ersetzen zahlt der Factor in der Regel 100 %. Lediglich eine Kostenpauschale in Höhe von ca. 5 bis 10 % des Rechnungsbetrages ist im Delkrederefall zu entrichten. Meist zahlt die Factoring-Gesellschaft auch nicht erst nach Insolvenz des Schuldners, sondern auch ohne besonderen Nachweis der Zahlungsunfähigkeit des Debitors bereits 90 bis 180 Tage nach Fälligkeit der Rechnung.

Debitorenmanagement

Nachdem der Factor ab Rechnungsstellung die Forderungen betreut, führt Factoring zu erheblichen Einsparungen beim Verwaltungsaufwand für:

- Debitorenbuchhaltung
- Auskünfte und Bonitätsprüfungen
- Mahnwesen und Inkasso
- Rechtsverfolgung

Erhöhung der Eigenkapitalquote

Durch den Verkauf der Forderungen an die Factoring-Gesellschaft scheiden diese aus der Bilanz des Factoringkunden aus und werden beim Factor aktiviert. Dadurch „verkürzt“ sich die Bilanzsumme. Die Folge ist zwangsläufig die Erhöhung der Eigenkapitalquote.

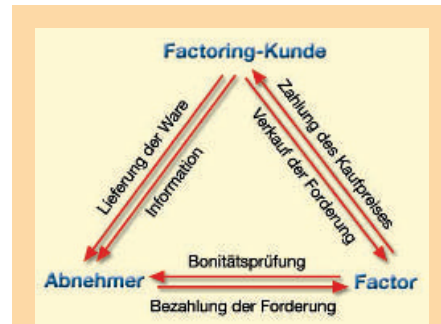
Neben dem sog. Full-Service-Factoring, das alle vorgenannten Vorteile beinhaltet gibt es auch Sonderformen des Factoring:

- **Inhouse-Factoring:** Hier verbleibt die Debitorenbuchhaltung beim Kunden.
- **Fälligkeitsfactoring:** Der Kunde verzichtet auf die Bevorschussung der Forderungen.
- **Unechtes Factoring:** Das Delkredererisiko verbleibt beim Kunden

So bieten die verschiedenen Formen des Factoring dem Kunden individuelle Vorteile, je nach Bedarf. Diesen Vorteilen stehen verhältnismäßig geringe Kosten gegenüber.

Diese bestehen in erster Linie aus dem Factoringentgelt. Dies beträgt zwischen 0,5 und 3 % des Bruttorechnungsbetrages. Als Faustregel gilt: Je höher die Rechnungsbeträge, je geringer die Kundenanzahl und je kürzer die Zahlungsziele, umso geringer sind die Factoringentgelte.

Außerdem sind für die Laufzeit vom Ankauf der Forderungen bis zur Bezahlung (oder Eintritt des Delkrederefalls) bankübliche Zinsen zu entrichten. Factoring ist somit das geeignete Instrument für Unternehmen, die vorwiegend gewerbliche Abnehmer bedienen, hohe Außen-



1 Das Risiko von Forderungsausfällen wird durch Factoring minimiert

Quelle: Deutscher Factoring Verband e.V.

stände bei langen Zahlungszielen dafür aber nur geringe Eigenmittel haben. Dabei ist Factoring nicht nur etwas für Großunternehmen. Es gibt in Deutschland mittlerweile eine Vielzahl von mittelständischen bank- und konzernunabhängigen Factoringunternehmen, die bereits Kunden ab einem jährlichen Umsatzvolumen von 250 000 Euro aufnehmen.

3 Factoring für das Bauhandwerk schwierig

Verschiedentlich werden von den Factoringunternehmen bestimmte Branchen ausgeschlossen. Insbesondere Unternehmen des Bauhaupt- und Nebengewerbes sind nicht überall gerne gesehen. Die Gründe hierfür sind im wesentlichen die Abrechnung nach VOB mit zum Teil bestehenden Abtretungsverboten sowie die hohen Risiken aus der Delkredereübernahme in dieser Branche. Ausnahmen gibt es aber dennoch. So hat sich etwa die HWVZ Handwerker-Verrechnungszentrum AG mit Sitz in Nürnberg (siehe Kasten unten) auf das Factoring für kleine und mittlere Unternehmen insbesondere aus der Baubranche spezialisiert und bietet für diese Kunden Lösungen an. ■

INFO & KONTAKT

Factoring-Verbände:

Bundesverband Factoring für den Mittelstand (BFM), Frankfurter Straße 40, 65549 Limburg, www.bundesverband-factoring.de
 Deutscher Factoring-Verband e.V., Große Bleiche 60-62, 55116 Mainz, www.factoring.de

Factoring für das Bauhandwerk:

HWVZ Handwerker-Verrechnungszentrum AG, Johannisstraße 44, 90419 Nürnberg, www.hwvz.de

Autor

Dipl.-Kfm. Klaus Platzer, Mitglied des Vorstands HWVZ AG, Nürnberg