

Factoring als Finanzierungsalternative für den Mittelstand

Während im Bereich der langfristigen Investitionen der Bankkredit als ein bewährtes Finanzierungsmittel dient, stehen im kurzfristigen Absatzbereich viele mittelständische Unternehmen vor dem folgenden Finanzierungsdilemma.

Ein revolvingender und im Zeitablauf schwankender Forderungsbestand auf einer Seite und hohe Zinsen für Kontokorrentkredite, lange Zahlungsziele der Kunden sowie Zahlungsausfälle auf der anderen Seite stellen viele Unternehmen vor die Herausforderung, ein leistungsfähiges Liquiditätsmanagementsystem (Finanzierungs-, Planungs- und Kontrollsystem) aufzubauen.

Dabei nutzen immer mehr Mittelständler die Vorteile des sogenannten Factorings. Das Prinzip des Factorings hat sich über die Jahrzehnte bewährt und bietet den Unternehmen neben der notwendigen Liquidität ein hohes Maß an Sicherheit und Planbarkeit im Umgang mit ihren debitorischen Verbindlichkeiten.

Aufgrund der aktuellen Finanzsituation, wo immer mehr und insbesondere große Kunden auf lange Zahlungsziele bestehen, haben viele mittelständische Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten und Liquiditätsengpässen zu kämpfen. Oftmals können dadurch die für das weitere Wachstum notwendigen Investitionen gar nicht oder nur im begrenzten Umfang getätigt werden, da die finanziellen Mittel für die Finanzierung der Zahlungsziele eingesetzt werden müssen. Viele Unternehmen bedienen sich dabei kurzfristiger Kontokorrentkredite, welche entsprechend teuer sind und gleichzeitig durch den daraus resultierenden höheren Verschuldungsgrad (Verschuldungsgrad = Fremdkapital/ Eigenkapital) die Finanzierungsfähigkeit der Unternehmen bei den Banken erheblich einschränken, was besonders bei wachsenden Unternehmen zu einer weiteren Anspannung der Finanzlage führt.

In einer solchen Situation bedeuten Zahlungsausfälle durch insolvente oder zahlungsunfähige Kunden ein hohes Risiko für das finanzielle Gleichgewicht des Unternehmens.

Oftmals ist eine Prüfung der Zahlungsfähigkeit des Debtors für ein kleines bis mittleres Unternehmen nicht im Vorhinein tragbar. Die Absicherung gegen die Zahlungsausfälle durch den Abschluss einer Warenkreditversicherung minimiert zwar erheblich das Zahlungsausfallrisiko, führt jedoch nicht zum vollständigen und vor allem nicht zum sofortigen Ausgleich der finanziellen Verluste.

Factoring als umsatzbezogene Finanzierungsform bietet sich als eine praktische Lösungsmöglichkeit für das obengenannte Finanzierungsdilemma an. Obwohl in der Praxis Factoring viele Arten und Formen kennt, die sich im Leistungsumfang und in den anfallenden Kosten unterscheiden, funktioniert das Prinzip des Factorings im Allgemeinen wie folgt:

Ist die Leistung eines Unternehmens an den Kunden vollständig erbracht und eine Rechnung gestellt, wird diese offene Forderung im Rahmen eines Factoring-Vertrages an eine Factoring-Gesellschaft (Factor) verkauft. Der Factor zahlt den Rechnungsbetrag meistens unter Abzug eines Sperrbetrages sofort (innerhalb von ca. 48 Stunden)

an das Unternehmen aus. Die Höhe des Sperrbetrages beträgt in Deutschland in der Regel 10 % bis 20 % des Rechnungsvolumens. Der Sperrbetrag wird dann an das Unternehmen ausgezahlt, wenn der Kunde seine offene Rechnung beglichen hat. Im Regelfall übernimmt die Factoring-Gesellschaft gleichzeitig zu 100 % das Zahlungsausfallrisiko (Delkredere).

Somit verfügt das Unternehmen durch den Verkauf seiner Forderungen sofort über die freie Liquidität und hat gleichzeitig das Zahlungsausfallrisiko eliminiert.

Ebenfalls wird die Prüfung der Kreditwürdigkeit der Debitoren durch die Factoring-Gesellschaft übernommen, was eine weitere Entlastung für das unternehmensinterne Controlling bedeutet.

In der Fachwelt wird Factoring als eine umsatzkongruente kurzfristige Finanzierungsform bezeichnet, die sich an den tatsächlichen Finanzierungsbedarf des Unternehmen anpasst und gleichzeitig zusätzliche Wachstumspotenziale mit sich bringt, indem das Unternehmen z.B. durch die Gewährung der Zahlungsziele neue Kunden ansprechen bzw. höhere Umsatzvolumen mit bestehenden Kunden generieren kann.

Gleichzeitig führt die Verringerung des Forderungsbestands bei dem Unternehmen zur Verbesserung des internen Ratings bei der Hausbank. Wird z.B. die frei gewordene Liquidität zur Tilgung von Lieferantenverbindlichkeiten eingesetzt, dann wird der Verschuldungsgrad des Unternehmens reduziert. Dadurch können wiederum neue Kredite aufgenommen und die Finanzierungsbedingungen verbessert werden.

Factoring stellt somit insbesondere für mittelständische Unternehmen ein wirkungsvolles Instrumentarium des Forderungsmanagements zur Erhöhung der Flexibilität, Steigerung der Liquidität und Risikominimierung dar.

Durch seinen kurzfristigen Charakter bietet Factoring keine Alternative zu den langfristigen Bankkrediten an, jedoch stellt die Kombination aus diesen beiden Finanzierungsformen eine gute Basis für eine solide Unternehmensfinanzierung dar.

Datum: Dortmund, den 08.04.2012

Unternehmensberatung

FCM Finance & Consult Mittelstand e.K.

www.finance-and-consult.de/factoring.html

www.finance-and-consult.de