

Factoring

Gewusst wie: Den Außenständen Beine machen

Mit vollen Auftragsbüchern in die Pleite – dieses Los kann Unternehmer dann ereilen, wenn sie zwar ihr eigenes Geschäft im Griff haben, nicht aber ihre Geschäftspartner. Wo Kunden Zahlungen immer weiter hinauszögern und sich die Außenstände häufen, können Firmen einem eigenen finanziellen Engpass durch Factoring vorbeugen.

Gute Aufträge, große, namhafte, aber auch kleine Kunden: Vor diesem Hintergrund sollten die Geschäfte blendend laufen. Trotzdem sah sich die FSO Gesellschaft für Fräs-, Strahl- und Schleiftechnik aus Schutterwald gezwungen, etwas gegen die schlechten Zahlungen am Bau zu unternehmen. „Es gab einen großen Schlag mit einem nicht gedeckten Scheck. Das war der Zeitpunkt, als wir sagten: Wir können nicht anders“, erinnert sich Carmen Wasmer an den September des vergangenen Jahres. Wasmer ist in dem 10-Mann-Betrieb, der sich auf Vorarbeiten für Estrichleger, Beton-

bauer und Beschichterfirmen spezialisiert hat, für das Büro zuständig. Sie und ihr Chef, der Geschäftsführer Friedrich Sager, befürchteten zwar, dass manche Kunden diesen Schritt nicht akzeptieren könnten. Doch die Alternative wäre nur eine Kreditaufnahme gewesen, für ein erst 2005 gegründetes Unternehmen aus der Baubranche viel zu teuer und mangels Sicherheiten fast unmöglich.

Mit der Crefo Factoring Pforzheim GmbH & Co. KG, eine auf Factoring für den Mittelstand spezialisierte Gesellschaft, die zur Creditreform Gruppe gehört, fand der Handwerksbetrieb einen Partner, der sich nicht an der Zugehörigkeit zum Bau störte. „Mit FSO funktioniert das wunderbar. Die erbringen ihre Leistungen und dann gibt es auch keine Diskussionen mehr“, lobt Alexander Held, der bei dem Factoring-Unternehmen für Marketing und Vertrieb zuständig ist. Im Gegenzug heißt das allerdings auch, dass alle diejenigen Unternehmen, die Rechnungen für Teilleistungen ausstellen und immer wieder mit Mängelreden zu tun



Firmenchef Friedrich Sager hat sich im vergangenen Jahr für Factoring entschieden. Seine Angestellte Carmen Wasmer kümmert sich um den reibungslosen Ablauf. Foto: privat

haben, Probleme haben werden, ihre Rechnungen zu verkaufen.

Der Ablauf im Factoring ist immer ähnlich: FSO beispielsweise meldete vorab seinen Hauptkundenbestand an Crefo, um deren Zahlungsfähigkeit überprüfen zu lassen. Dann vereinbarte FSO für jeden einzelnen der Kunden ein Limit, bis zu dem Crefo die Rechnungen aufkauft. Das heißt: Wenn ein Kunde meist Rechnungen unter 1000 Euro hat, so reicht ein Limit von 1000 Euro.

Bei Neukunden meldet FSO wiederum die Informationen an die Gesellschaft und vereinbart, sobald es grünes Licht gibt, auch hier ein Limit. „Manchmal lehnt Crefo auch einen unserer Kunden ab, weil er beispielsweise noch nicht lange genug am Markt ist und es keine Daten über ihn gibt. Wir dürfen aber trotzdem unsere Geschäfte mit demjenigen machen“, informiert Wasmer. Grundsätzlich kaufen Factoring-Firmen aber immer alle Rechnungen eines Unternehmens auf. Hat FSO seine Leistung erbracht, schickt Carmen Wasmer die Rechnungen nicht mehr direkt an den Kunden, sondern an Crefo. Dort werden alle Daten verbucht, dann geht die Rechnung an den Empfänger. Innerhalb von zwei

Tagen bekommt FSO von der Factoring-Firma 90 Prozent des Rechnungsbetrags gutgeschrieben. Die restlichen 10 Prozent sind ein Sicherheitseinbehalt, den Firmenchef Sager ausgehandelt hat. Diese Summe bekommt das Unternehmen, wenn der Kunde die Rechnung beglichen hat, spätestens aber 150 Tage nach Fälligkeit.

Ein Rettungsanker für Unternehmen in der Krise ist Factoring nicht. Es hilft nur dann, wenn Außenstände ein ansonsten gesundes Unternehmen belasten. FSO beispielsweise profitiert, weil jetzt die Firmenkonten immer im Plus sind, somit keine Kreditzinsen anfallen und der Betrieb seine Lieferanten nach kürzester Zeit mit Skonto bezahlen kann. „Das ist in jedem Fall billiger als ein Kontokorrent“, urteilt Carmen Wasmer. Und auch die Befürchtungen, was die Reaktionen der Kunden angeht, haben sich nicht bewahrheitet. Im Gegenteil: Auf die Formulierung, die jeder Rechnung beiliegt „Wir haben unsere administrativen Arbeiten außer Haus gegeben“ kam einer der Kunden auf Carmen Wasmer mit den Worten zu: „Wenn das klappt, dann gebt mir auch die Adresse von denen.“

Barbara Oberst

'DHZ'-Fachwort

Factoring und seine Begriffe

- **Debitor:** Der Schuldner, der die Geldforderung zu begleichen hat, die verkauft wurde.
- **Debitorenmanagement:** Neben der Kundenbuchhaltung, bei der das Unternehmen alle Zahlungseingänge überwacht und verbucht, gehört hierzu auch die Bonitätsprüfung der Kunden, das Mahnwesen und gegebenenfalls Inkasso.
- **Delcredere:** Die Haftung für das Ausfallrisiko, also die Gefahr, dass der Schuldner zahlungsunfähig wird und seine Rechnung nicht begleicht.
- **Factor:** Fachbegriff für die Factoringgesellschaft
- **Factoring:** Der Verkauf von Geldforderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen an einen Dritten (Factor).
- **Factoringerglös:** Der Wert der verkauften Forderung.
- **Factoringentgelt:** Der Preis, den der Factoringkunde bezahlen muss für die Übernahme des Ausfallrisikos und das Debitorenmanagement. Zusätzliche Kosten entstehen durch die Zinsen für die Finanzierung der Forderungen.
- **Full-Service-Factoring (Standardfactoring):** Bei dieser großen Lösung

bekommt der Factoringkunde den Rechnungsbetrag sofort ausbezahlt (abzüglich des Sicherheitseinhalts), ist zu 100 Prozent gegen das Ausfallrisiko abgesichert und überlässt die Debitorenbuchhaltung dem Factor.

- **Sicherheitseinbehalt:** 10 bis 20 Prozent des Rechnungsbetrags überweist die Factoringfirma erst dann, wenn der Debitor seine Schulden beglichen hat oder, bei Zahlungsausfall, spätestens 150 Tage nach Fälligkeit. Der Sicherheitseinbehalt dient dem Factor zum Ausgleich von Rabatten, Skonti oder eventuellen Mängelreden durch die Schuldner.
- **Stilles Factoring:** Der Factorkunde nutzt die Finanzierung und Risikoabsicherung, führt aber die Debitorenbuchhaltung im eigenen Haus durch. Seine Kunden müssen von dem Forderungsverkauf nichts erfahren.
- **Unechtes Factoring:** Der Factorkunde übernimmt das Ausfallrisiko seiner Kunden selbst. Mehr Informationen zum Thema sowie eine Liste von Anbietern in Deutschland gibt es im Internet unter www.bundesverband-factoring.de oder www.factoring.de. bst

Securitisation: Forderungen verbriefen

Nichts wie ran an den Geldmarkt

Wer seine Aufträge schnell durchzieht und einzelne Leistungen genau dokumentiert, kann seine Forderungen nicht nur an Factoring-Unternehmen verkaufen. Securitisation heißt eine Sonderform des Forderungsverkaufs, die auch von Handwerksbetrieben als Baustein in die Unternehmensfinanzierung aufgenommen werden kann.

Auf den ersten Blick gibt es kaum Unterschiede zum klassischen Factoring (s. „Den Außenständen Beine machen“): Ein Unternehmer verkauft eine Forderung, erhält innerhalb von wenigen Tagen 80 Prozent des Rechnungsbetrags vom Forde-

wenn er laufend offene Forderungen von mindestens 60.000 Euro hat, die sich gleichzeitig auf mindestens drei bis vier, besser aber mehr Kunden verteilen.

Absolut unerlässlich ist, dass der Unternehmer genau arbeitet, nicht nur handwerklich gesehen, sondern auch im Büro: Er muss alle Leistungen und Teilleistungen taggenau dokumentieren, beispielsweise über eine Branchensoftware: „Ich kenne viele Handwerker, die gute Programme haben, mit denen sie das können“, erklärt Kircher und entwirft einen Beispielfall: Anstatt in einer Rechnung „Installation einer Heizungsanlage“ zu schreiben, sollte ein SHK-Betrieb die exakte Anzahl und die

Factoring

Die Kosten

Welche Kosten beim Factoring entstehen, hängt vom Einzelfall ab. Bei Crefo liegen sie nach eigenen Angaben zwischen 2 und 5 Prozent des jeweiligen Rechnungsbetrags für sämtliche Leistungen, inklusive Zinsen. Wie viel ein Unternehmen tatsächlich bezahlen muss, richtet sich vor allem nach folgenden drei Punkten:

- Wie zahlungsstark sind die Schuldner des Unternehmens?
 - Wie viele Rechnungen schreibt das Unternehmen?
 - Wie steht es um die eigene Bonität des Unternehmens?
- Konkret heißt das: Firmenchefs mit

eher wenigen Rechnungen an wenige Kunden, deren Rechnungsbeträge aber relativ hoch sind, können eher günstige Konditionen aushandeln als jemand mit einer großen Menge an Rechnungen für viele Kunden. Denn der Arbeitsanfall für die Factoring-Gesellschaft ist immer derselbe, unabhängig, ob sich die Rechnung auf 1 oder auf 100.000 Euro beläuft. Bei vielen Factoring-Anbietern haben gerade diejenigen Unternehmer gute Karten, die Forderungen an die öffentliche Hand haben: Diese Zahlungen kommen zwar mit großer Verzögerung, dafür aber mit Sicherheit. bst