

# Factoring

## Liquidität und erfolgreiches Debitorenmanagement

Forderungsmanagement  
„Wie komme ich an mein Geld?“

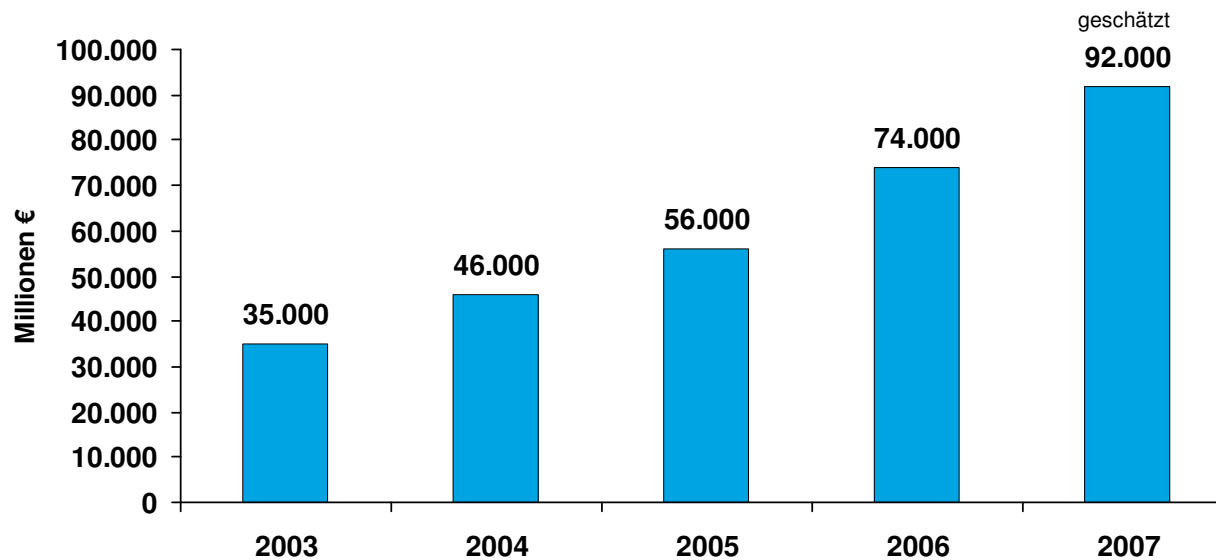
Thomas Klinge



- **Factoring-Markt**
  - **Entwicklung in Deutschland**
- **Crefo Factoring**
  - **Deutschland & Westfalen**
- **Was ist Factoring?**
  - **Für welche Unternehmen ist Factoring sinnvoll?**
  - **Factoring Formen**
- **Nutzen für den Factoring-Kunden**
  - **Bilanz- und GuV-Beispiel**
  - **Praxisbeispiele**
- **Zusammenarbeit / Kosten / Sicherheit**
- **Der richtige Factoring-Partner / Fazit**

In Deutschland besteht weiterhin starker Nachholbedarf, ca. 3% vom BIP (Europa > 10%)

Entwicklung Factoring-Markt Deutschland



ca.-Zahlen der beiden  
Factoring-Verbände DFV / BFM

Umsatzwachstum  
in letzten 5 Jahren  
**+ 163%**  
**= Ø 33% pro Jahr**

in 2006:  
über 8.000 Kunden  
über 6 Mio. Debitorenkonten

weiteres Wachstum erwartet

- 18 regionale Gesellschaften / 100 Mitarbeiter
  - 506 Bestandskunden
  - 500 Tsd. Rechnungen für 170 Tsd. Debitoren
  - 700 Mio. € Factoring-Umsatz 2008 (Plan)
- = CF gehört zu den bundesweit führenden Anbietern im definierten Markt- und Kundenfokus



**Gründung 02/2003**

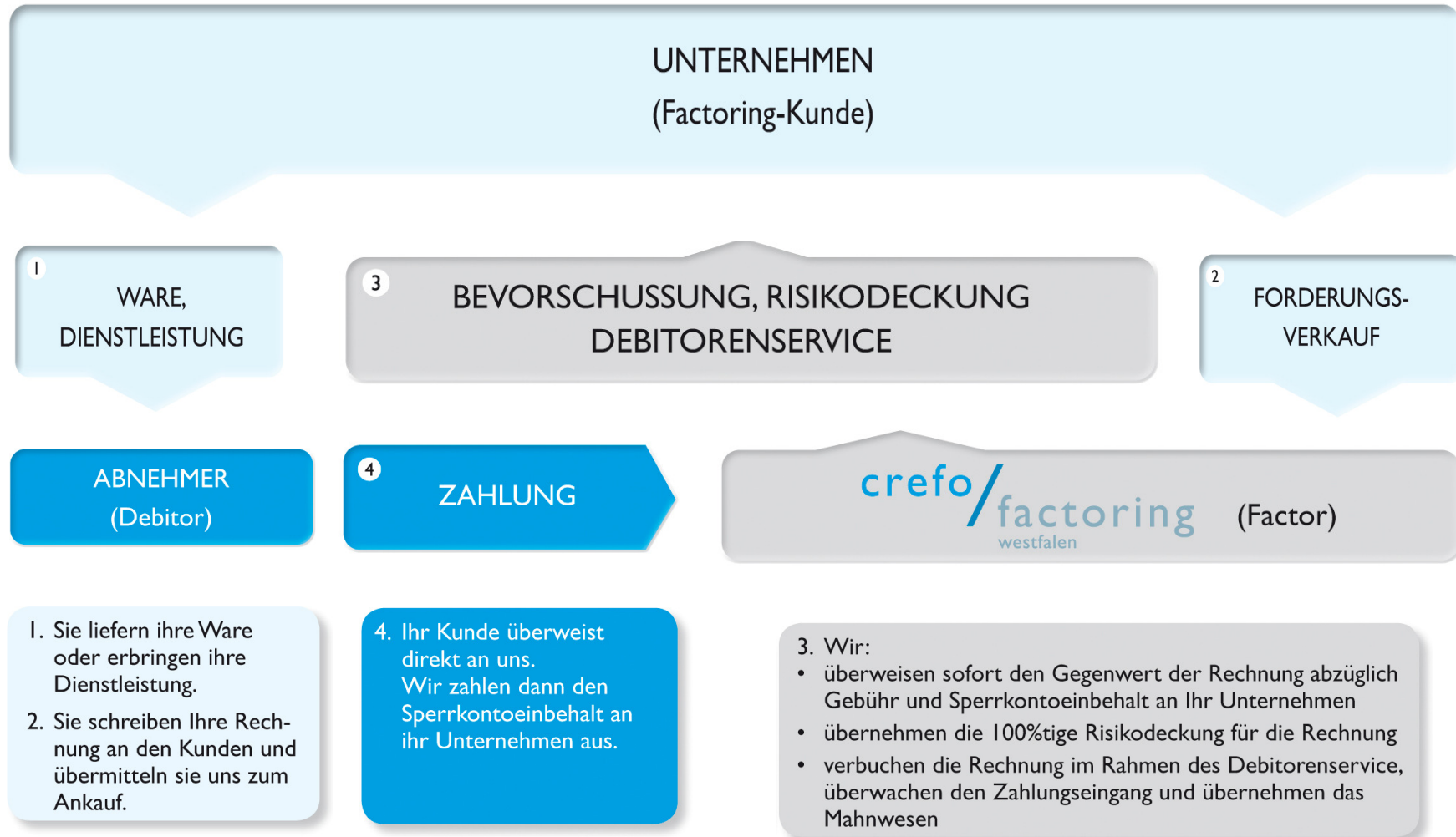
**Zahlen 2007:**

**Umsatz: 46 Mio.€ (65 Mio. € Plan 2008)**

**Kunden: 35**

**Debitoren: 5.000**

**Limite: 25 Mio.€**



1. Sie liefern ihre Ware oder erbringen ihre Dienstleistung.
2. Sie schreiben Ihre Rechnung an den Kunden und übermitteln sie uns zum Ankauf.

4. Ihr Kunde überweist direkt an uns. Wir zahlen dann den Sperrkontoeinbehalt an ihr Unternehmen aus.

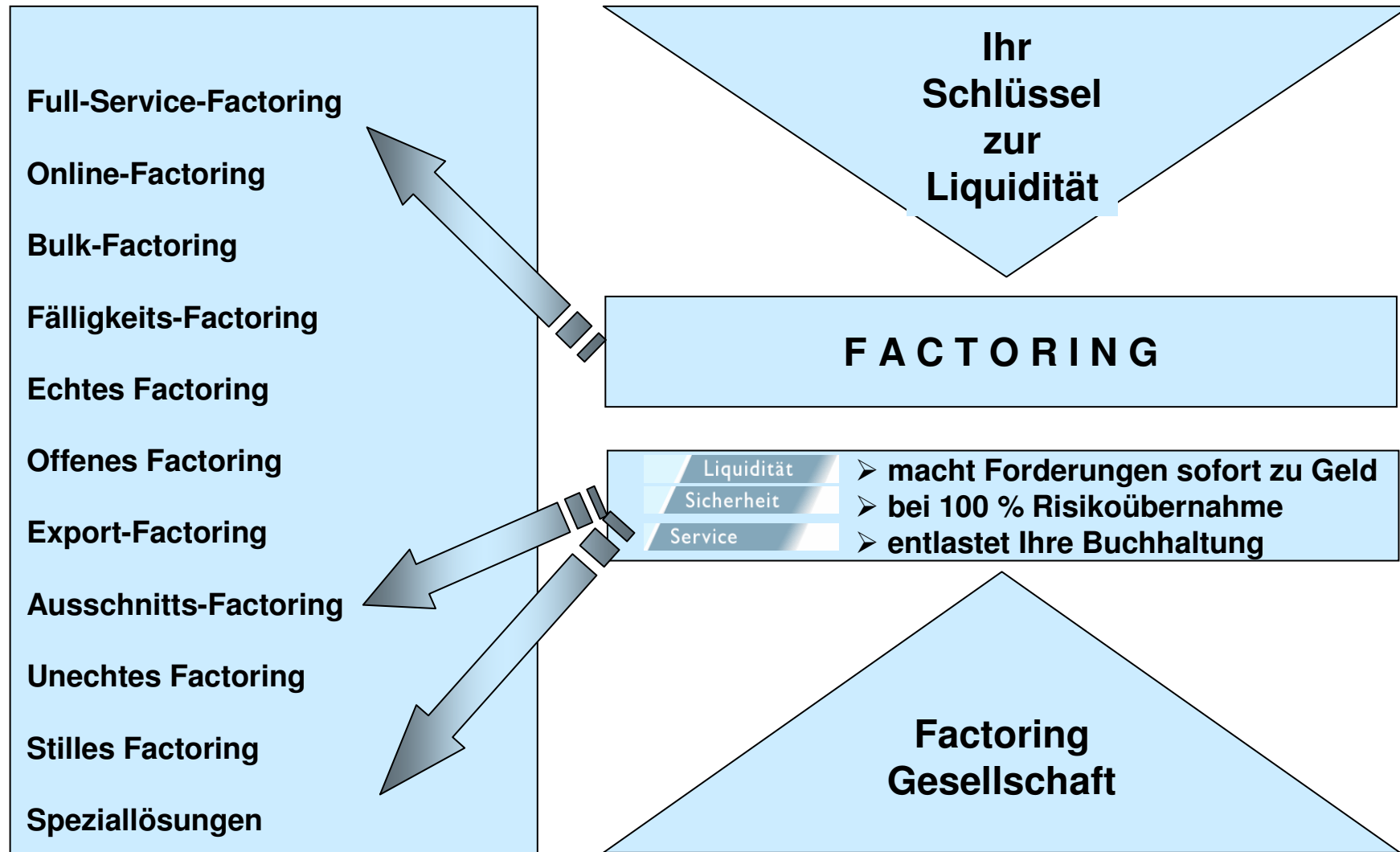
3. Wir:
  - überweisen sofort den Gegenwert der Rechnung abzüglich Gebühr und Sperrkontoeinbehalt an Ihr Unternehmen
  - übernehmen die 100%tige Risikodeckung für die Rechnung
  - verbuchen die Rechnung im Rahmen des Debitorenservice, überwachen den Zahlungseingang und übernehmen das Mahnwesen

### Bei diesen Voraussetzungen ist Factoring sinnvoll und geeignet:

- gute Produktpalette, im Markt eingeführt, Abnehmer = Unternehmen
- Wachstums- / Expansionsphase oder -potenzial
- befriedigende Bilanz- u. Ertragsverhältnisse
- hohe Außenstände, maximales Zahlungsziel bis 90 Tage
- hoher Wareneinsatz, Skontoausnutzung möglich
- Umsatz von 250 bis 5.000 Tsd. € p.a. (Zielgruppe Crefo Factoring = Mittelstand)
- regelmäßige Abnehmerbeziehung zu gewerblichen Kunden

### Factoring ist nicht geeignet für:

- Bauwirtschaft, Anlagenbau, Objektgeschäfte, Spediteure in Netzwerken
- Privat- oder Einmalkunden, Einzelrechnungen mit Abschlags- / Ratenzahlungen oder zweifelhafte Rechnungen
- die Sanierung eines Unternehmens



Sie wachsen immer schneller. Ihre Kunden zahlen immer schleppender und Ihre Spielräume werden immer enger = wir zahlen sofort

## Liquidität

- wir zahlen Ihre Forderungen sofort
- Sie stärken Ihre Bonität sowie Ihre Einkaufsposition und können selbst unter Skontoausnutzungen zahlen
- Ihre Finanzierung passt sich Ihren Umsätzen an und nicht umgekehrt
- Ihre sonstigen Finanzierungskosten sinken deutlich

Sie liefern erstklassige Produkte und Dienstleistungen, doch Ihr Kunde wird zahlungsunfähig = wir übernehmen das Ausfallrisiko

## Sicherheit

- wenn Ihr Kunde ausfällt, zahlen wir zu 100% (spätestens nach 150 Tagen) dadurch und durch laufende Bonitätsprüfungen gehören Forderungsausfälle für Sie der Vergangenheit an

Die Verwaltungsarbeit zehrt an Ihren Nerven und Ihrer kostbaren, knappen Zeit = wir erledigen Ihr Debitorenmanagement.

## Service

- setzen Sie Ihre qualifizierten Mitarbeiter künftig noch effektiver ein, wir übernehmen für Sie:
- Debitorenmanagement mit detailliertem Kundeninformationssystem
- Mahn- und Inkassowesen
- Überwachung der Zahlungen

**ohne Factoring** (Bilanz per 31.12.2007)

Aktiva		Passiva		EK-Quote
Anlagevermögen	200.000	Kapital	100.000	10,0 %
Forderungen Debitoren	600.000	Bankverbindlichkeiten	350.000	
sonstige Aktiva	200.000	Verbindlichkeiten Kreditoren	500.000	
<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.000.000</b>	sonstige Passiva	50.000	
		<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.000.000</b>	

**mit Factoring** (Bilanz per 31.12.2007)

Aktiva		Passiva		EK-Quote
Anlagevermögen	200.000	Kapital	100.000	21,2 %
Forderung Factor	72.000	Bankverbindlichkeiten	200.000	
sonstige Aktiva	200.000	Verbindlichkeiten Kreditoren	122.000	
<b>Bilanzsumme</b>	<b>472.000</b>	sonstige Passiva	50.000	
		<b>Bilanzsumme</b>	<b>472.000</b>	

zusätzliche Liquidität **528.000** wird eingesetzt z.B. zur Reduzierung der:

Verbindlichkeiten Kreditoren	378.000
Bankverbindlichkeiten	150.000
<b>528.000</b>	

- ... durch den Einsatz von Factoring**
- reduziert sich die Bilanzsumme
  - erhöht sich die Eigenkapitalquote
  - Vorteile = verbessertes Bankenrating / Kreditkonditionen

## GuV-Beispiel

	ohne Factoring	mit Factoring
Umsatzerlöse	bei ausgeschöpfter Finanzierung = kein Umsatz- / Ertragswachstum mehr möglich	umsatzkongruente Finanzierung = Wachstums- / Saisonbedarfe werden abgedeckt = weitere Ertragspotenziale können genutzt werden = Factor ist Risikomanager bei Bestands- / Neukunden
Skontoerträge	gering	hoch = durch Einsatz der zusätzlichen Liquidität
Bankzinsen	hoch	geringer = durch Abbau / günstige Zinsabsprache mit Factor / schnelleres Zahlungsverhalten der Debitoren
Personalkosten	kein Einsparungspotenzial	optimierter Mitarbeiterereinsatz
Kosten WKV	individuell	entfallen
Abschreibungen auf Kundenforderungen	individuell	keine, da 100% Forderungsausfallschutz
Gewerbesteuer	Ja, bei Dauerinanspruchnahmen von Krediten im Kontokorrent	entfällt
Factoring-Kosten	keine	individuelle Kundenkalkulation
Gewinn	individuell	optimiert durch Factoring (die Gewinnoptimierung führt zur Stärkung der Eigenmittelbasis und damit zur Unternehmenssicherung)

### ... durch den Einsatz von Factoring

- werden Einsparungspotentiale erzielt
- werden Ertragspotentiale erschlossen
- Vorteile = Gewinnoptimierung / Erhöhung der Eigenmittelbasis / Unternehmenssicherung

**Kunde:** Control GmbH  
**Branche:** Dienstleistung (Qualitätssicherung / Reklamationsbearbeitung automotiv)  
**Gründung:** 2000 Gewerbebetrieb, 2003 e.K., 2006 GmbH

Beginn der Zusammenarbeit 12/2003:		aktuell:	
Umsatz:	300 T€	4.400 T€	+Unternehmenszukauf
Factoring-Rahmenlinie	70 T€	600 T€	150 T€
Kunden	22 St.	208 St.	
Limite	315 T€	2.194 T€	
Rechnungen	130 St.	1.300 St.	

- Gründe für die Zusammenarbeit:**
- Wachstumfinanzierung sicherstellen
  - kein ausreichender Bankkredit / Sicherheiten
  - lange Zahlungsziele in der Automobilbranche bis zu 90 Tagen
  - freiberufliche Mitarbeiter sollten sofort bezahlt werden (Abschlag)
  
  - Forderungsausfälle sollten zukünftig vermieden werden
  - neue Kundenbeziehungen sollten gute Bonität haben
  - professionelles Debitorenmanagement / keine eigene Buchhaltung

**Kunde:** Druck GmbH  
**Branche:** Druckerei  
**Gründung:** 1982 GmbH

<b>Beginn der Zusammenarbeit 04/2006:</b>		<b>aktuell:</b>
<b>Umsatz:</b>	<b>1.100 T€</b>	<b>1.150 T€</b>
<b>Factoring-Rahmenlinie</b>	<b>150 T€</b>	<b>200 T€</b>
<b>Kunden</b>	<b>150 St.</b>	<b>160 St.</b>
<b>Limite</b>	<b>1.200 T€</b>	<b>1.400 T€</b>
<b>Rechnungen</b>	<b>1.300 St.</b>	<b>1.300 St.</b>

- Gründe für die Zusammenarbeit:**
- kein ausreichender Bankkredit
  - Sicherung der Liquidität
  - Forderungsausfälle sollen zukünftig vermieden werden
  
  - professionelles Debitorenmanagement
  - neue Kunden sollen gute Bonitäten haben
  - durch längere Zahlungsziele neue Kunden gewinnen

### Zusammenarbeit?

- **Factoring ist auf eine langfristige, partnerschaftliche Zusammenarbeit ausgerichtet**
- **durch Einsatz moderner Software gestaltet sich der Informationsaustausch problemlos**
- **Factoring ist auf die Kundenbesonderheiten zugeschnitten**

### Was kostet Factoring?

**“gesplittetes Gebührenmodell”**

- **Factoringgebühr**  
(Übernahme Ausfallrisiko / Debitorenmanagement)
- **Zinsen für die Bevorschussung**  
(auf tatsächliche Bevorschussung)
- **Limitprüfungs- Kontoeinrichtungsgebühren**  
(Bonitätsprüfung Debitoren)
- **Pauschale pro Rechnung**  
(Rechnungsversand, Mahnungen)

### Sicherheiten?

- **Factoring = eine Finanzierungsform für die keine Sicherheiten gestellt werden müssen**

### Welche Fragen sollten Sie sich bei der Wahl Ihres Factoring-Partners stellen?

- **stehe ich im Kundenfokus des Anbieters ?**
- **hat der Factor das richtige Produktangebot?**
- **werden Referenzen angeboten?**
- **ist der Factor in meiner Nähe?**
- **werden mir individuelle Lösungen angeboten?**
- **wird mit mir ein Unternehmer-Gespräch geführt?**
- **sind meine Gesprächspartner kompetent und vertrauenswürdig?**

**... allein der Preis ist nicht entscheidend!!!**

➤ **Factoring bietet erhebliche Vorteile**

**falsch ist:**

**„Ein Unternehmen, das seine Forderungen verkauft  
steht doch kurz vor der Pleite“**

**richtig ist:**

**„Ein Unternehmen, das für Factoring geeignet ist,  
eröffnet sich weitere strategische Handlungsfreiheiten  
und verbessert seine Reputation am Markt sowie  
gegenüber den Finanzierungsgebern“**

**nicht**

**„klein, clever und kaputt“**

**sondern**

**„klein, clever und kerngesund“**

**sind Unternehmen, die Factoring mit uns einsetzen!**

crefo/factoring westfalen

Wir über uns | Unsere Leistungen | Aktuelles | Info-Center

Ein Unternehmen der Creditreform-Gruppe

**DIREKTER LOGIN**

Kundenportal [Login](#)

**FACTORING-ANFRAGE**

Erfahren Sie, ob Ihr Unternehmen für Factoring geeignet ist und was Crefo-Factoring für Sie tun kann

[zur Factoring-Anfrage](#)

**AKTUELLE TERMINE**

**09.04.2008, IHK Hagen** - Besuchen Sie unseren Fachvortrag und erfahren Sie mehr über die moderne Finanzierungsalternative Factoring

**Willkommen bei Crefo-Factoring Westfalen!**

**Einfach mehr unternehmen:** Wir schaffen finanziellen Spielraum, Creditsicherheit und mehr Zeit für's Wesentliche. Sie kennen uns noch nicht? [Hier erfahren Sie mehr über uns](#)

**Liquidität**

Verwandeln Sie Ihre Ausgangsrechnungen sofort in Bargeld.

[Mehr Liquidität durch Factoring](#)

**Sicherheit**

Wir übernehmen das Ausfallrisiko für von uns gekaufte Forderungen:

[Mehr Sicherheit durch Factoring](#)

**Service**

Sie kümmern sich um's Geschäft, wir verwalten Ihre Debitoren:

[Mehr freie Zeit durch Factoring](#)

**Suchbegriff** [Los](#)

[Erweiterte Suche](#)

**KONTAKT-CENTER**

- [Ihre Ansprechpartner in Westfalen](#)
- [Schicken Sie uns eine Nachricht](#)
- [Factoring-Angebot anfordern](#)
- [Anfahrt & Routenplanung](#)

Direktruf: 02 51 / 1 62 86-0

**CALL-BACK**

[Rückruf-Termin vereinbaren](#)

**FACHPUBLIKATIONEN**

**18.03.2008** - Factoring - Metallhandwerk entdeckt die Vorteile [mehr](#)

**03.12.2007** - Spätzahler werden bei

Lokales Intranet 100%

**Kontakt**    **Crefo Factoring Westfalen GmbH**  
Martin-Luther-King-Weg 20, 48155 Münster

**Thomas Klinge**

Telefon    02 51 / 1 62 86-2 54  
E-Mail    [t.klinge@westfalen.crefo-factoring.de](mailto:t.klinge@westfalen.crefo-factoring.de)  
Web        [www.crefo-factoring-westfalen.de](http://www.crefo-factoring-westfalen.de)



crefo / factoring  
westfalen

**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!**

