

[Info-Corner](#) | [Steuerrechner](#) | [Themen-Index](#) | [Newsletter abonnieren](#)

Artikel zum Thema: Factoring

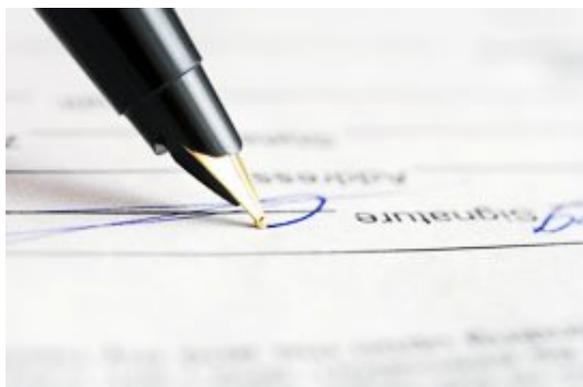
[Aktuell](#) [Archiv](#) [Suche](#)

[Druck - Ansicht](#) [Artikel empfehlen](#)

Finanzierung durch Factoring - wann lohnt es sich?

November 2008

Kategorien: [Management-Info](#)



Für den Bestand eines Unternehmens ist neben der Fähigkeit langfristig Gewinne erwirtschaften zu können insbesondere auch die ständige Aufrechterhaltung der Liquidität essentiell. Folglich kommt dem richtigen Finanzierungsmix große Bedeutung zu. In diesem Zusammenhang kann auch Factoring von Interesse sein. Factoring ist der Verkauf von Forderungen an spezialisierte Finanzinstitutionen.

Das Factoring umfasst dabei grundsätzlich drei Funktionen:

- Finanzierungsfunktion
- Versicherungsfunktion
- Dienstleistungsfunktion

Während die Finanzierungsfunktion immer integraler Bestandteil einer Factoring-Vereinbarung ist, können die Versicherungs- oder Dienstleistungsfunktion zusätzlich mit dem Factor vereinbart werden.

Die **Finanzierungsfunktion** verhilft dem Unternehmer gleich nach Erbringung der Leistung zu seinem Geld und erhöht somit den Liquiditätsspielraum. Im Allgemeinen bietet der Factor die Bezahlung von bis zu 90% der an ihn abgetretenen Forderungen an.

Bei der **Versicherungsfunktion** übernimmt der Factor das ganze oder teilweise Ausfallsrisiko (Delkredere-Risiko) der Forderung. Der abtretende Unternehmer verringert daher sein Risiko durch Forderungsausfälle mitunter erhebliche Verluste zu erleiden. Er garantiert dabei nur rechtlich einwandfreien Bestand der Forderung. Trägt der Factor auch das Ausfallsrisiko spricht man im Wirtschaftsleben vom "echten Factoring" während die reine Beschränkung der Finanzierungsfunktion als "unechtes Factoring" bezeichnet wird.

Im Rahmen der **Dienstleistungsfunktion** übernimmt der Factor die Verfolgung und Einbringung der Forderungen (z.B. Mahnwesen, Debitorenbuchhaltung). Dies spart beim Unternehmer administrative Kosten, zumal der Factor hier in seinem Kerngeschäft über große Expertise verfügt und daher insgesamt in der Regel bessere Ergebnisse erzielt.

Wesentlicher Vorteil des Factorings ist die rasche Erhöhung der Liquidität. Dies erleichtert es dem Unternehmen die Zahlungsziele bei seinen Lieferanten einzuhalten und Skonti in Anspruch nehmen zu können. Durch Übernahme zusätzlicher Funktionen durch den Factor kann das Unternehmen sein Ausfallsrisiko minimieren und administrative Kosten sparen. Gegenüber dem klassischen Betriebsmittelkredit kann es von Vorteil sein, dass beim Factoring in der Regel keine zusätzlichen Sicherheiten beigebracht werden müssen.

Bilanziell werden die Forderungen mit dem Verkauf an den Factor ausgebucht. Verwendet man die erhaltenen Mittel zur Bezahlung von Verbindlichkeiten verringert dies die Bilanzsumme und verbessert die Bilanzstruktur durch eine Erhöhung der Eigenkapitalquote. Dies wiederum kann zu einer Verbesserung des Ratings führen. Sofern der Factor nicht das Ausfallsrisiko trägt, besteht die Gefahr einer Rückzahlung des

erhaltenen Betrages falls die Kunden nicht zahlen. Diese Verpflichtung ist als Eventualverbindlichkeit unter der Bilanz auszuweisen. Bestehen Zweifel am Zahlungsvermögen einzelner Kunden sind entsprechende Rückstellungen zu bilden.

Nachteile des Factorings bestehen in den nicht unerheblichen Kosten. Üblicherweise liegen die Kosten für die Vorfinanzierung etwa 1 bis 2 Prozentpunkte über den marktüblichen Kontokorrentzinsen. Abhängig vom Umfang zusätzlicher Dienste (Delkredere - Risiko, Eintreibung) entstehen zu den Finanzierungskosten noch zusätzliche Aufwendungen zwischen 0,5 bis 3% vom verkauften Forderungsnominale.

Als Nachteil wird auch oft genannt, dass bei Unternehmen, die Factoring in Anspruch nehmen, Zahlungsprobleme vermutet werden und daher das Standing bei anderen Finanzierungspartnern leiden kann.

Factoring ist auch nicht für alle Branchen in gleichem Ausmaß geeignet. Probleme bestehen insbesondere bei Dienstleistungen (z.B. Projektaufträge), da sich hier die Leistung oftmals nur schwer abgrenzen lässt und die Komplexität der Leistungsbeziehung ungleich höher ist als beim Verkauf von standardisierten Produkten. Auch Forderungen gegen Privatkunden eignen sich nur selten für Factoring.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Factoring insbesondere unter folgenden Rahmenbedingungen ein interessantes Instrument ist:

- geringe Eigenmittel aber hohe Außenstände
- stark wachsende Umsätze mit einem hohen Wareneinsatz
- erhebliche Skonti im Einkauf
- Forderungen/Abrechnung erst nach voll erbrachter Leistung
- Längere Zahlungsziele (zB mehr als 90 Tage)

Aufgrund der nicht unerheblichen Kosten ist aber stets eine Beurteilung des Einzelfalls zweckmäßig. In vielen Fällen kann aber Factoring eine interessante Alternative zum klassischen Betriebsmittelkredit sein.

Bild: © Wrangler - Fotolia

Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt und ohne Gewähr.

© Pickerle + Tengg Wirtschaftsprüfungs- und SteuerberatungsgesmbH | Klienten-Info

[Druck - Ansicht Artikel empfehlen](#)

