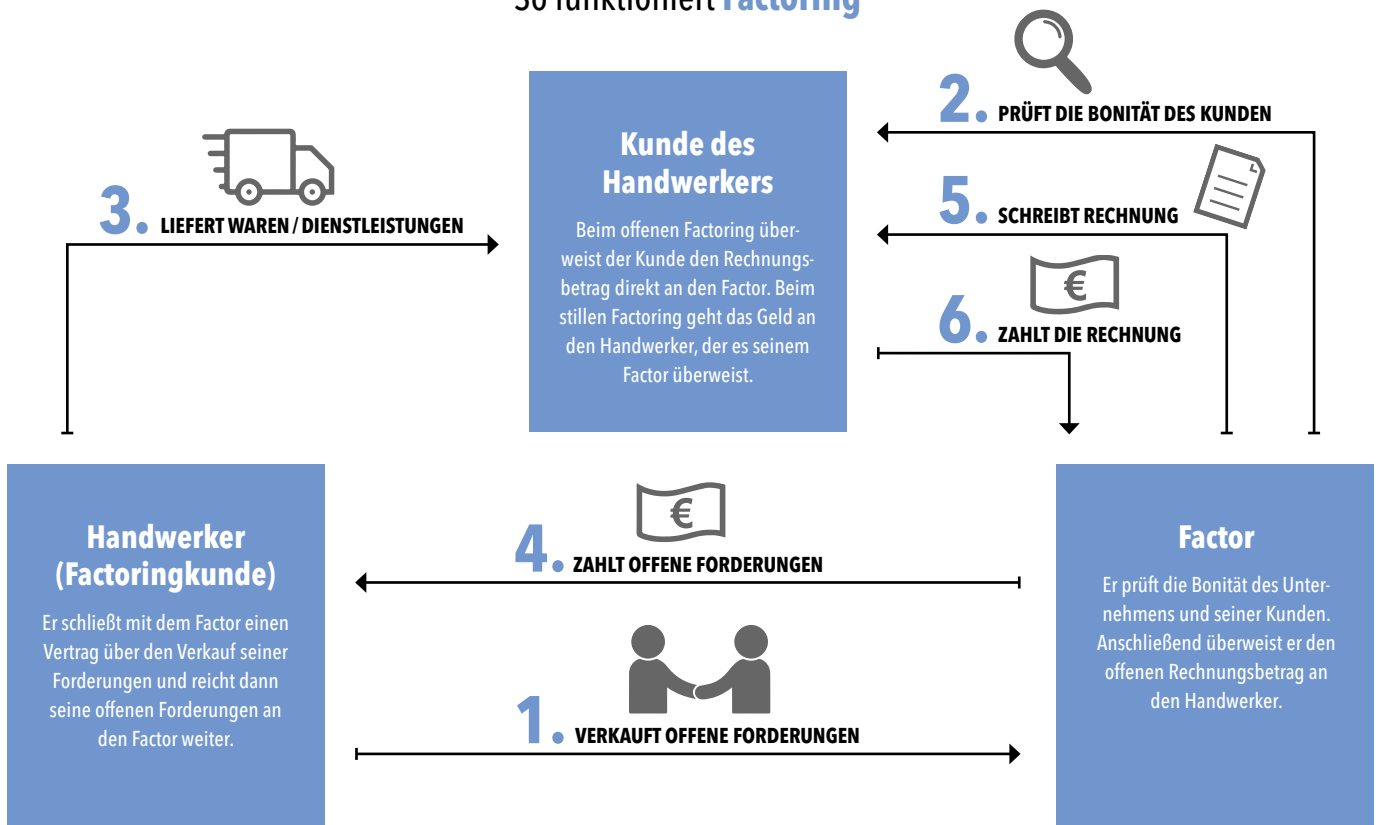


# FACTORING

## So funktioniert Factoring



# LUKRATIVE Geschäfts- beziehung

Der Forderungsverkauf ist eine gute Strategie, um liquide zu bleiben. Die Anbieter buhlen jetzt um die Gunst der kleineren Betriebe sowie der Baugewerke.

Autorin **Cornelia Hefer**

**Z**eit ist Geld. Warten kostet Nerven und Liquidität. Gerade wenn Kunden nur schleppend oder gar nicht zahlen, kann das schnell die Existenz eines Handwerksbetriebs bedrohen. Und der Forderungsverkauf stellt für Handwerksbetriebe eine gute Alternative zum Bankkredit dar.

### BETRIEB LAGERT RISIKEN AUS

Beim Factoring verkauft ein Unternehmen seine Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen gegen seine Kunden fortlaufend an ein Factoringinstitut (siehe Grafik). Auf diese Weise erhält das Unternehmen sofort Liquidität unmittelbar aus seinen Außenständen. Der Factor prüft vor Vertragsabschluss und fortlaufend die Bonität der Abnehmer und übernimmt im Rahmen eines vereinbarten Limits das volle Ausfallrisiko.

Factoring verbessert aber nicht nur die Liquidität des Betriebs, sondern hat

## Welche Factoring-Verfahren angeboten werden

**Unterschiedliche Factoringvarianten bieten Handwerksbetrieben verschiedene Leistungen. Neu ist das sogenannte**

### Factoring

Unter Factoring versteht man den regelmäßigen Ankauf von Geldforderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen durch einen Factor gegen sofortige Zahlung des Kaufpreises und Übernahme des Forderungsausfallrisikos.

### Full-Service-Factoring

Diese Variante ist in Deutschland bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) die beliebteste. Der Factor erbringt das volle Paket an Leistungen: Verbuchung der Debitoren und Nachverfolgung der Zahlungseingänge (Debitorenmanagement), Mahnwesen und Inkasso, sowie Schutz vor Forderungsausfall. Zusätzlich nimmt der Factor eine laufende Bonitätsüberprüfung der Debitoren vor.

### Echtes und unechtes Factoring

Zählt der Schutz vor Forderungsausfällen (Delkrederfunktion) nicht oder nur teilweise zum Leistungspaket, nennt man das Verfahren „unechtes Factoring“. Zahlt ein Kunde nicht, fällt die Forderung nach Eintritt des Zahlungsausfalls wieder an den Factoringnehmer zurück. Diese Variante findet hier nur selten Anwendung.

**VOB-Factoring für Unternehmen der Baubranche. Die wichtigsten Angebote der Factoren im Überblick.**

### Stilles Factoring

Beim stillen Factoring wird auf den Rechnungen nicht kenntlich gemacht, dass die Forderungen an einen Factor verkauft werden. Die Debitoren werden in der Regel über ein neues Zahlkonto oder eine neue Bankverbindung informiert, an die sie zu zahlen haben. So wird sichergestellt, dass die Zahlungen direkt den Forderungsinhaber (Factor) erreichen. Der Factor tritt erst bei Mahnung in Erscheinung.

### Bulk-Factoring

Buchhaltung und Inkasso bleiben hier im Unternehmen. Forderungen und Ausfallrisiken reicht der Betrieb an den Factor weiter.

### VOB-Factoring

Das Verfahren ist eine Speziallösung für Handwerksbetriebe aus dem Bauneben- und Bauhauptgewerbe. Manche Factoren behalten von dem Vorschuss, neben einem Sicherheitsbehalt, auch einen Kaufpreisbehalt ein. So können Rückvergütungen, die durch die VOB gewährleistet sind, aufgefangen werden. Interessierte Baubetriebe sollten sich im Vorfeld beraten lassen.

weitere Vorteile: „Die Kombination von Finanzierungs- und Sicherheitsfunktion macht Factoring für viele kleine und mittlere Unternehmen interessant. Denn mit dem Verkauf der Forderungen erhalten sie 100 Prozent Ausfallschutz“, erklärt Volker Ernst, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM). Und der Ausfallschutz gilt als klarer Pluspunkt beim Rating.

Die Vorteile des Forderungsverkaufs kommen an: 2014 verzeichneten die deutschen Factoring-Gesellschaften insgesamt rund 19.000 Kunden. Der Umsatz belief sich auf 189,9 Milliarden Euro (siehe Grafik rechts). Noch deutlicher zeigt sich diese Entwicklung bei mittelständischen Kunden: 2015 wuchs das Ankaufsvolumen um 8,5 Prozent (Vorjahr: 3,9 Prozent), meldet der BFM. Derzeit betreuen 26 Factoring-Gesellschaften aus dem BFM rund 5.700 KMU. Ein positiver Trend für Kunden aus dem Handwerk: Das Fac-

toring-Geschäft ist im Verlauf der letzten Jahre kleinteiliger geworden. „Factoring ist heute bereits ab einem Jahresumsatz von 100.000 Euro möglich“, sagt Martina Kleine, Geschäftsführerin der Nordwest Factoring und Service GmbH. Außerdem öffnet sich die Branche für VOB-Factoring (VOB: Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen). Handwerksbetriebe aus dem Bauhaupt- und Bauneben- und Baugewerbe profitieren somit von speziellen Angeboten der Factoring-Gesellschaften (siehe Kasten links). „Wichtig ist hier der Informationsaustausch. Als Factor sehen wir uns von interessierten Unternehmen die Bonität des Betriebs, den letzten Jahresabschluss, die offenen Forderungen sowie eine Schufa-Auskunft über den Inhaber an. Und wir legen im Vorfeld Wert auf ein persönliches Gespräch mit dem Unternehmer“, erklärt Geschäftsführerin Kleine. Arbeitet man zusammen, zahlt Nordwest-Factoring 80 Prozent der offenen Forderungen innerhalb von 48 Stunden und die restlichen 20 Prozent nach Eingang des jeweiligen Rechnungsbetrags.

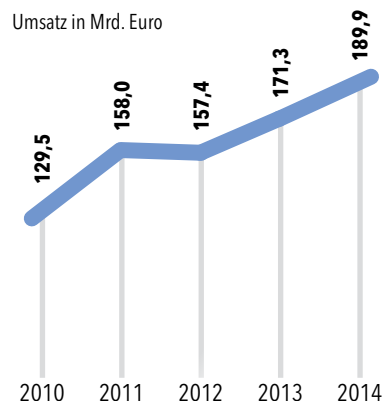
### FINANZIELLE ENTLASTUNG

Die Preisgestaltung der Anbieter „setzt sich aus der Factoring-Gebühr und dem Factoring-Zins sowie den Gebühren für die Prüfung der Debitorenlimite zusammen“, erläutert René Behringer, Geschäftsführer bei Factoring.Capital, spezialisiert auf die Beratung von KMU, auch aus dem Handwerk. Die Factoring-Kosten liegen heutzutage zwischen zwei und maximal 3,5 Prozent des Ankaufsvolumens. „Die Höhe der Gebühren und des Zinses richtet sich nach dem Umsatz und der Risikobewertung des Betriebs sowie nach der Höhe der offenen Forderungen. Auch die Anzahl der vom Factor zu bearbeitenden Rechnungen kann bei der Gebührenhöhe eine Rolle spielen“, so Behringer. Der Experte betont dabei auch die Serviceleistung: Factoring entlastet die Debitorenverwaltung inklusive Mahnwesen. Aufgrund der schnell verfügbaren Liquidität müssen lange Zahlungsziele nicht mehr überbrückt werden. Das erleichtert die Finanzplanung für den Unternehmer. **hm**

[cornelia.hefer@handwerk-magazin.de](mailto:cornelia.hefer@handwerk-magazin.de)

### Entwicklung von Factoring

Umsatz in Mrd. Euro



**Die Akzeptanz steigt:** Der Factoring-Umsatz in Deutschland stieg in den vergangenen fünf Jahren kontinuierlich an.



### Themenseite Factoring

Noch mehr Wissenswertes zum Thema Factoring unter: [www.handwerk-magazin.de/factoring](http://www.handwerk-magazin.de/factoring)