



Wer für solvente Auftraggeber fährt, kann seine Forderungen verkaufen und bekommt sofort Geld in die Kasse

Foto/Doc Raabe Media/digital verändert VerkehrsRundschau

Flexibler als ein Bankkredit

Nicht allein die Bonität des Transporteurs, sondern auch die seiner Kunden ist beim Factoring von entscheidender Bedeutung. Unsere aktuelle Marktübersicht zeigt, dass sich die Anbieter auf die Logistikbranche eingestellt haben.

Unternehmer Nico Friedrich weiß, wie es sich anfühlt, wenn der Kundenbetreuer der Bank hilflos mit den Achseln zuckt und beteuert, er könne da leider nichts machen. Ohne Sicherheiten vergibt selbst die Hausbank, die ihn schon jahrelang finanziert, keinen Betriebsmittelkredit mehr.

„Ich musste meine kurzfristige Finanzierung über den Kontokorrent laufen lassen und vereinbarte mit meinen Auftraggebern

Verrechnungen, damit ich dort tanken konnte, um über die Runden zu kommen“, erinnert sich der Inhaber der gleichnamigen Transportfirma aus Köthen in Sachsen-Anhalt.

Heute drücken den Spezialisten für Baumaschinenlogistik keine hohen Außenstände von bis zu 150.000 Euro mehr. Die Zeiten, in denen er oft acht Wochen und länger auf sein Geld warten und bangen musste, ob er die nächste Tankrechnung noch bezahlen kann, sind endgültig vorbei. Friedrichs Geschäfte laufen gut und er bekommt sein Geld am nächsten Werktag, seit er seine Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an ein Factoringinstitut verkauft.

Der Transportunternehmer verdoppelte in den letzten Jahren seinen Umsatz auf eine halbe Million Euro, die Hälfte seines Fuhrparks ist bezahlt und er konnte sich Eigenkapital aufbauen. Eine teure Banklinie braucht er nicht mehr. Die Vorfinanzierung von 60. bis 70.000 Euro monatlich läuft über den Factor. „Ich schreibe nur die Rechnung. Um den Rest muss ich mich nicht

kümmern“, berichtet Friedrich. Die Liquidität des Betriebs ist gesichert. „Durch den Zahlungsvorschuss können wir expandieren“, freut sich der Transporteur, „und als Schnellzahler ziehe ich bei meinen Lieferanten Skonto.“

Geld ohne Sicherheiten

Ein Factoringanbieter braucht im Gegensatz zur Bank keine Sicherheiten für sein Geschäft. Er kennt die Branche genau, die er finanziert, und prüft die Bonität des Endschuldners. Firmen, die Lieferungen und Leistungen für solvente Großkunden erbringen, finden problemlos einen Finanzierer, der ihre Forderungen übernimmt und einen Vorschuss in Höhe von 80 bis 100 Prozent sofort auszahlt. Der Rest, abzüglich Kosten, fließt auf das Firmenkonto, sobald der Schuldner die Rechnung begleicht.

Mehr als 23.000 Unternehmen nutzen Factoring als bankenunabhängige Finanzierung. Im vergangenen Jahr haben sie Forderungen im Wert von 192,6 Milliarden Euro verkauft. Die Halbjahreszahlen 2015



Mehr zum Thema im Dossier „Zahlungsverkehr“

www.verkehrsrundschau.de/dossiers

des Deutschen Factoringverbands sowie des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM) zeigen weiter nach oben. Da nur 50 der rund 200 Anbieter einem der Verbände angehören, liege der Umsatz der Branche um einiges höher, eher bei rund 300 Milliarden Euro, schätzt Volker Ernst, Vorstandsvorsitzender des BFM. Jedes zweite KMU findet Factoring interessant, weil die Finanzierung mit dem Umsatz wächst, ergab eine aktuelle Umfrage des Verbands. „Bei schwankendem Umsatz passt sich die Factoringlinie perfekt an und ist damit flexibler als ein Bankkredit“, sagt Professor Thomas Hartmann-Wendels: „Firmenchefs wollen ihre Liquidität sichern und kalkulierbar machen“, weiß der Direktor des Seminars für Betriebswirtschaftslehre und Bankbetriebslehre an der Universität Köln. Bisher nutzen 14 Prozent der KMU

Bei schwankendem Umsatz ist Factoring flexibler als ein Bankkredit

mit einem Jahresumsatz von unter 2,5 Millionen Euro Factoring. Weitere 14 Prozent planen, ihre Forderungen zu Geld zu machen. Sie verkürzen damit nicht nur ihre Bilanz, sondern treten auch das Ausfallrisiko an den Factor ab. „Kaum ein kleiner Transporteur hat eine Warenkreditversicherung abgeschlossen. Er fährt blanko für den Kunden – also volles Risiko“, weiß Volker Ernst. Angesichts enger Margen und hoher Kosten ist der Schutz vor Forderungsausfällen für viele Unternehmen der Branche überlebenswichtig. Besonders kleine Betriebe ent-

scheiden sich häufig für einen Full-Service, bei dem der Factoringanbieter auch das Debitorenmanagement übernimmt und notfalls säumige Schuldner zur Zahlung mahnt. Wer wann und in welcher Form an die fällige Rechnung erinnert wird, stimmen Factor und Unternehmen eng miteinander ab.

Ab Jahresumsatz von 100.000 Euro

Damit sich die Forderungen verkaufen lassen, müssen diese jedoch in vollem Umfang erbracht und frei von Einreden sein. Hieraus ergibt sich der Zahlungsanspruch. Verrechnungen und Gegenforderungen, wie sie in der Transportbranche üblich sind, erschweren den Forderungsverkauf. „Manche Factoren lehnen kreditorische Debitoren ab und schließen Verrechnungen aus“, sagt Ernst. Meist lässt sich dieses Problem

jedoch durch eine Vereinbarung zwischen den Geschäftspartnern schnell aus der Welt schaffen, in der sie auf gegenseitige Aufrechnungen verzichten.

„Ich stelle meine Transportrechnung und mein Auftraggeber schreibt mir eine Rechnung, wenn ich bei ihm Leistungen in Anspruch nehme“, erklärt Unternehmer Friedrich. Andere Factoringanbieter akzeptieren Verrechnungen, erhöhen dann aber den Sicherheitseinbehalt oder richten ein Sperrkonto ein. Einige Institute haben sich auf die Transport- und Logistikbranche spezialisiert (siehe Marktübersicht) und kaufen auch Forderungen von kleinen Betrieben mit einem Jahresumsatz ab 100.000 Euro auf. Doch Factoring ist kein Rettungsanker für klamme Transporteure, denen die Bank den Geldhahn zudreht. Wer seine Forderungen zu Geld machen will, muss gute

Geschäftszahlen sowie solvente Abnehmer vorweisen können und sollte sauber Buch führen. „Wer für gute Kunden fährt, die nur spät bezahlen, ist ein idealer Factoringkunde“, sagt Ernst. „Wer dagegen für das dritte oder vierte Glied in der Transportkette

fährt, hat es viel schwerer. Das Risiko steigt und er benötigt mehr Betreuung durch den Factor.“ Das schlägt sich auch auf die Kosten nieder.

Die Preisunterschiede sind enorm. Neben einer Gebühr für ihre Dienstleistung berechnen Anbieter einen risikoabhängigen Zins für die Zeit zwischen Auszahlung und Rechnungseingang des Endkunden. Bei häufig wechselnden Debitoren schlagen zusätzliche Limitprüfgebühren zu Buche. Es lohnt sich, Angebote zu vergleichen.

Generell gilt auf jeden Fall: Je besser die Bonität des Factoringkunden und seiner Auftraggeber, je höher der Umsatz und je kürzer die Forderungslaufzeiten, desto günstiger wird es. ■■■

Sigrun an der Heiden, freie Wirtschaftsjournalistin

MEHR IM INTERNET



Marktübersicht mit weiteren Details

Die ausführliche Marktübersicht zum Thema „Factoring für die Transport- und Logistikbranche“ bietet zu jedem Anbieter Informationen zu: Gebühren, Auszahlungsquote, Auslandsmärkte und Factoring-Arten. Als Premium-Abonnent einfach im Internet kostenlos downloaden unter: www.verkehrsrundschau.de/dokumente

FACTORING FÜR DIE TRANSPORT- UND LOGISTIKBRANCHE

Anbieter	Abcfinance	Activ Factoring	Aktivbank	Anteo finance AG	Bibby Financial Services	BNP Paribas Factor	CB Bank			Close Brothers Factoring	Coface Finanz	Crefo Factoring-Gruppe	EKF Finanz Frankfurt	Eurofactor	Nordwest Factoring & Service	TEBA Kreditbank	VR Leasing Gruppe
Homepage	www.abcfinance.de	www.af-ag.de	www.aktivbank-factoring.de	www.anteo-finance.de	www.bibbyfinancialservices.de	www.factor.bnpparibas.de	www.cb-bank.de			www.closefinance.de	www.coface.de	www.crefo-factoring.de	www.ekf-frankfurt.de	www.eurofactor.de	www.nordwestfactoring.de	www.teba-kreditbank.de	www.vr-leasing-gruppe.de
Kunden aus der Branche	40	5-10	21	11	40	17	20			24	ca. 70	127	ca. 50	10	20	ca. 50	160
Voraussetzung für Forderungsankauf	erbrachte Leistung, einredefreie Forderungen	Firmensitz in Deutschland, Audit vor Ort, Versicherbarkeit und Prüfbarkeit der Forderungen	bestehende Forderung	kein Verlust / negatives Eigenkapital, mindestens zwei Jahre am Markt	erbrachte Leistung, Frachtdokumente	erbrachte Leistung	erbrachte Leistung			erbrachte Leistung	erbrachte Leistung, nachvollziehbare Rechnungsdokumentation	erbrachte Leistung, keine Gegenforderungen und Gegenrechte des Debitors	erbrachte Leistung, Rechnungseinreichung mit Abliefernachweisen	erbrachte Leistung	erbrachte Leistung, frei von Einwendungen Dritter	bestehende Transportversicherung, Andienung zum Ankauf aller fälligen Rechnungen	Kunde einer VR bzw. Genossenschaftsbank, professionelles Rechnungsmangement
Gutschriftsverfahren	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja			ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Verrechnungen, Palettenkonten	individuelle Lösungen	individuelle Lösungen	ja (Sicherheitseinbehalt)	ja (Sicherheitseinbehalt, Ansparkonto oder Aufrechnungsverzicht)	ja (Sicherheitseinbehalt, individuelle Lösungen bei Palettenkonten)	kreditorische Debitoren ausschließen oder Aufrechnungsverzicht	Verrechnungen ausgeschlossen, Palettenkonten üblich			individuelle Lösungen	ja (Sicherheitseinbehalt)	Ausschluss von Verrechnungen, Palettenkonten sollten ausgeglichen sein (oder Sicherheitseinbehalt)	ja (über Sperrkonto Abzüge berücksichtigen)	ja (Sicherheitseinbehalt)	Ausschluss von Verrechnungen oder Aufrechnungsverzicht	Ausschluss von Verrechnungen und Palettenkonten	ja (über Sperrkonto)
Factoring bei wechselnden Debitoren	ja	ja; Großteil sollte aber fix sein	ja	ja	ja	ja	ja			ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja, in Ausnahmefällen
Factoring von Aufträgen aus Frachtenbörsen	ja	nein	ja, mit Limits	ja, mit Limits; Forderungen < 750 €: Ankauf im unechten Factoring ohne Limitprüfgebühr	ja (Anteil sollte aber bei max. 30 % liegen)	ja, bei Aufrechnungsverzicht	nein			ja	ja, mit Limits	ja	ja, Blinddeckung bis 2.500 €	nein	ja	ja	ja, mit Limits
Mindestumsatz des Kunden/Jahr	100.000 €	5 Mio. €	400.000 €	100.000 €	100.000 €	500.000 €	200.000 €			100.000 €	2 Mio. €	250.000 €	500.000 €	2,5 Mio. €	200.000 €	100.000 €	250.000 €
Vertragslaufzeit	1-2 Jahre	1-5 Jahre	1 Jahr	flexibel, meist 1 Jahr	1-2 Jahre	1 Jahr	1 Jahr			mind. 1 Jahr	2 Jahre	3-24 Monate	nach Vereinbarung	1-3 Jahre	1-2 Jahre	keine feste Vertragslaufzeit	keine feste Vertragslaufzeit oder 1 Jahr

Quelle: Verkehrsrundschau