

FACTORING

Vergleichen lohnt

Große Preisunterschiede zwischen Factoringanbietern

Preise beim Factoring hängen sehr stark vom Einzelfall, dem jeweiligen Forderungsbestand, ab. Wie hoch Spreizungen bei einem einzelnen Unternehmen aus der elektrotechnischen Industrie sein können, zeigt das folgende Beispiel. Zwischen bestem und schlechtestem Angebot lagen 600.000 Euro pro Jahr.

Von Werner Weiß

Wegen veränderter Marktstrukturen müssen sich auch Unternehmen der elektrotechnischen Industrie neuerdings mit Fragen der alternativen Finanzierung beschäftigen. Auf Anraten einer betreuenden Bank sollte der kaufmännische Leiter eines Unternehmens aus dieser Branche die Struktur der Passivseite optimieren und die zunehmenden Forderungsausfälle absichern.

In diesem Zusammenhang wird besonders Factoring gerne diskutiert, das teilweise noch mit Vorurteilen behaftet ist. Doch Factoringfinanzierungen können sehr attraktive Effekte in Bezug auf die Liquidität, Flexibilität und Bilanzstruktur eines Unternehmens haben. Darüber hinaus verbessert sich das Rating, und der Unternehmenswert kann steigen. Es stellen sich für den kaufmännischen Leiter des Elektrobetriebs aber auch folgende Fragen: Was kostet Factoring? Wo liegen die Vor- und Nachteile? Wie reagieren Kunden darauf? Anhand welcher Parameter kann eine Entscheidung getroffen werden?

Eignung abhängig vom Umsatz

Wesentliche Variablen einer Eignung für Factoring sind die Leistungserbringung und die Umsatzgröße. Die Leistungserbringung sollte grundsätzlich klar, transparent und abgeschlossen sein. Bei Geschäften, denen eine Warenlieferung zugrunde liegt, muss die

Ware geliefert und frei von etwaigen Einreden sein – im Idealfall liegt ein unterschriebener Lieferschein vor. Bei Geschäften, denen eine Dienstleistung zugrunde liegt, darf die Leistung ausschließlich Dienstvertragscharakter haben.

Eine klare und transparente Leistungserbringung ist in der elektrotechnischen Industrie die Regel – diese Branche ist grundsätzlich für Factoring geeignet. Problematischer ist es bei Herstellern von komplexen Anlagen, die meist über Teilzahlungspläne und Endabnahmen geliefert werden.

Kosten entstehen durch die Factoringgebühr, den Vorfinanzierungszinssatz und die Delkredereprüfung. Die Factoringgebühr wird auf den (Brutto-) Umsatz erhoben und bewegt sich zwischen 0,25 und 1,0 Prozent. Tendenziell ist die Gebühr umso niedriger, je größer der Jahresumsatz ist. Bei Gesellschaften mit weniger als 3 Millionen Euro Jahresumsatz kann die Factoringgebühr auch weit über 1 Prozent liegen.

Der Zinssatz wird auf den effektiven Vorfinanzierungszeitraum erhoben und auch forderungsgenau abgerechnet. Bei einer Forderungslaufzeit von beispielsweise 38 Tagen fällt der Zins auf die Bevorschussung von genau 38 Tagen an. Übliche Zinssätze liegen zwischen 4 und 8 Prozent und sind meistens an einen Referenzzinssatz (z.B.

Dreimonats-EURIBOR) gekoppelt. Tendenziell ist der Zins umso niedriger, je besser die Bonität des Kunden ist. Die Delkredereprüfung umfasst die Kreditprüfung der jeweiligen Debitoren. Sie fällt jährlich an und kostet zwischen 20 und 60 Euro pro Debitor und Jahr.

Einsatz der neuen Liquidität

Durch den Einsatz des Factorings erfolgt zunächst ein Aktivtausch (Forderung gegen Geld). Durch den Einsatz der Liquidität können bzw. sollten sich folgende Effekte ergeben: Wird die Liquidität zur Skontierung im Einkauf verwendet, dann stehen den Kosten des Verfahrens die Skontoerträge gegenüber. Die effektive Verzinsung des Factoringverfahrens sollte damit niedriger liegen als diejenige des vergleichbaren Lieferantenkredits. In dem hier vorliegenden Beispiel beträgt die Verzinsung des Lieferantenkredits 36 Prozent gegenüber etwa 8 Prozent bei Factoring.

Wird die Liquidität zur Tilgung von Kontokorrent (KK) verwendet, dann stehen dem Factoring lediglich die KK-Kosten gegenüber. Hier liegen beide Zinssätze bei 8 Prozent. Durch die Skontierung und durch die Tilgung reduziert sich die Bilanzsumme. Im Beispiel des Elektrotechnikunternehmens würde die Eigenkapitalquote dadurch von 10,4 auf 15,5 Prozent steigen.

Kosten in der Praxis

Ausgangspunkt einer Kostenberechnung ist der eingangs erwähnte typisch mittelständische Elektronikzulieferbetrieb mit 310 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz in Höhe von 52 Millionen Euro. Der Umsatz wird ausschließlich im Inland mit rund 150 Abnehmern, meist aus der Automobil- und Zulieferindustrie, erzielt. Das Ergebnis ist leicht positiv, das Forderungsvolumen beträgt 6,95 Millionen Euro. Das Unternehmen ist inhabergeführt, die bisherige Finanzierung erfolgt ausschließlich über zwei Hausbanken im Volumen von insgesamt 11,1 Millionen Euro. Besichert werden die Darlehen durch Grundschulden, die Abtretung des Maschinenparks und des Warenlagers sowie durch eine Forderungssession.

Die bisherige Finanzierungsstruktur war sehr stark von der Hausbank geprägt. Nachdem eine betreuende Bank forderte, die Struktur der Passivseite zu optimieren und gegen die zunehmenden Forderungsausfälle abzusichern, hatte sich der Geschäftsführer dazu entschlossen, ein Projekt zu definieren und die Projektverantwortung an einen externen Berater zu delegieren.

Im ersten Schritt wurde entschieden, alle Umsätze in das Factoringverfahren einzuschließen. Anhand einer Liste von 22 Factoringgesellschaften wurden daraufhin 16 Angebote mittels einer Kurzübersicht eingeholt. Bereits bei der Angebotsübersicht war eine sehr große Streuung der Konditionen ersichtlich. Die Finanzierungskosten bewegten sich in einer Bandbreite von 7,7 Prozent bis 17,3 Prozent. Die gesamten Kosten des Verfahrens lagen zwischen 483.000 und 1,08 Millionen Euro pro Jahr.

Die reinen Finanzierungskosten waren allerdings nicht das einzige Auswahlkriterium. Hinzu kamen auch weiche Faktoren wie z.B. die Referenzen der Factoringgesellschaften, die Qua-

lität der Abwicklung und das Image im Markt. Auf Grund dieser Faktoren wurde eine Gesellschaft (Factor 3 in der Tabelle) ausgeschlossen. In den weiteren Gesprächen konzentrierte sich das Unternehmen auf Factor 1, 2 und 4.

In der Kalkulation wurden die Konditionen des Factors 1 übernommen. Anhand der (vereinfachten) Bilanz und der GuV wurden die Auswirkungen erfasst. In diesem Praxisfall stieg die Liquidität um 6,3 Millionen Euro, die wiederum zur Skontierung und zur Tilgung des Kontokorrentkredits verwendet wurde. Der Ertrag bestand im gezogenen Skonto, den ersparten Forderungsausfällen und den ersparten Bankzinsen. Insgesamt erhöhte sich der Ertrag um 338.000 Euro. Ein angenehmer „Nebeneffekt“ der Finanzierung war die Verbesserung der Bilanzstruktur: Die Eigenkapitalquote stieg, wie oben schon gesagt, von 10,4 Prozent auf 15,5 Prozent. Nach einer Abwägung der Vor- und Nachteile waren sich Firma und Factor einig: Die Finanzierung würde vielfältige Vorteile bringen, und einem Vertragsschluss steht nichts entgegen.



Werner Weiß ist Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft Tec7 in München.

ww@tec7.net

Factoring ist also auch in der elektrotechnischen Industrie eine attraktive Alternative. Wie sich die Effekte aus dieser sehr komplexen Finanzierung im Einzelfall auswirken, muss im Detail anhand einer Kalkulation dargelegt werden. Insbesondere der Vergleich mit anderen Finanzierungsinstrumenten ist schwierig, da der errechnete Zins weder mit einer Kreditfinanzierung noch mit Eigenkapital vergleichbar ist. Am sinnvollsten erscheint der Vergleich mit einer Mezzanine-Finanzierung.

Blindes Vertrauen gegenüber Factoringinstituten wäre ebenso falsch wie eine generelle Ablehnung. ←

Factoring: Angebotsvergleich im Bereich Elektronik

Parameter:	Umsatz (netto):	52 Millionen Euro
	Umsatz factoringfähig:	100 Prozent
	Forderungsbestand:	6.950.000 Euro
	Anzahl Debitoren:	150

Status	Name*	Finanzierungsquote (in %)	Übernahme des Ausfalls (in %)	Gebühr (in %)	Zinssatz (in %)	Deb. p.a. (in Euro)	Gebühr (in Euro)	Zinsen gesamt (in Euro)	Debitoren (in Euro)	Kosten gesamt	Rang	eff. Zins (in %)
Aktiv	Factor 1	90	100	0,31	4,65	35,00	186.992	290.858	5.250	483.100	1	7,72
Aktiv	Factor 3	90	100	0,33	4,73	25,00	199.056	295.862	3.750	498.667	2	7,97
Aktiv	Factor 4	90	100	0,23	5,70	32,00	138.736	356.535	4.800	500.071	3	7,99
Aktiv	Factor 2	85	100	0,42	4,30	32,00	253.344	254.023	4.800	512.166	4	8,19
Aktiv	Factor 5	90	100	0,34	5,00	-	205.088	312.750	-	517.838	5	8,28
Aktiv	Factor 6	90	100	0,41	4,80	35,00	247.312	300.240	5.250	552.802	6	8,84
Aktiv	Factor 7	90	100	0,40	4,90	40,00	241.280	306.495	6.000	553.775	7	8,85
Aktiv	Factor 8	85	100	0,42	5,20	45,00	253.344	307.190	6.750	567.284	8	9,07
Aktiv	Factor 9	90	100	0,43	5,30	-	259.376	331.515	-	590.891	9	9,45
Aktiv	Factor 10	90	100	0,43	5,70	33,00	259.376	356.535	4.950	620.861	10	9,93
Aktiv	Factor 11	90	95	0,43	5,70	45,00	259.376	356.535	6.750	622.661	11	9,95
Aktiv	Factor 12	90	100	0,54	4,70	30,00	325.728	293.985	4.500	624.213	12	9,98
Aktiv	Factor 13	85	80	0,67	4,40	47,00	404.144	259.930	7.050	671.124	13	10,73
Aktiv	Factor 14	90	100	0,54	5,70	41,00	325.728	356.535	6.150	688.413	14	11,01
Aktiv	Factor 15	80	100	1,13	6,70	45,00	681.616	372.520	6.750	1.060.886	15	16,96
Aktiv	Factor 16	90	90	0,93	8,20	50,00	560.976	512.910	7.500	1.081.386	16	17,29

* Die Namen der Factoringgesellschaften wurden anonymisiert.

Quelle: Tec7