



Factoring schont die Kreditlinie und beschert Handlungsspielräume

# Factoring für den Metallbau

## Liquidität birgt viele Vorteile

„Das ist uns zu aufwändig und zu teuer.“ Diesen Satz hört oft, wer Handwerksbetriebe nach Factoring fragt. Doch das Risiko bei Zahlungsausfall ist hoch und hat schon manchen kleinen Mittelständler in die Bredouille gebracht.

Leonhard Fromm

Unter dem Begriff „Factoring“ versteht die Finanzwelt das Flüssigmachen offener Rechnungen. Der Factor kauft die Geldforderungen etwa eines Metallbetriebes und bezahlt diese sofort. Als Gegenleistung zieht er eine Gebühr ab, ähnlich wie Skonto. Diese liegt, je nach Ausfallrisiko, zwischen 0,5 und 4,5 %.

Die Vorteile für den verkaufenden Betrieb sind vielfältig, glaubt man den Factoringfirmen. Was sicher stimmt, ist die Tatsache, dass durch den Verkauf offener Rechnungen auf einen Schlag eine belastete Kontokorrentlinie bei der Hausbank atmen kann. Denn der Factor überweist

das Geld umgehend nach dem Ankauf der Rechnungen auf das Konto des Verkäufers. Und somit greift die alte Kaufmannsregel „Liquidität vor Rentabilität“, wie Tilmann Renz von der Stuttgarter Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Binder, Hillebrecht und Partner (BHP) verdeutlicht.

**Metallbauer pro Factoring.** Gute Erfahrungen hat Robert Höck aus Friedberg bei Augsburg mit Factoring gesammelt. Der Inhaber eines Metallbaubetriebes mit drei Gesellen und zwei Auszubildenden nutzt das Finanzierungsinstrument seit knapp zwei Jahren. Mit einem Jahresumsatz von

400.000 Euro fällt der Mittelständler normalerweise durch das Raster vieler Factoringanbieter. „Noch vor Jahren war alles unter zwei Millionen Euro Umsatz pro Jahr für die Branche uninteressant“, erklärt Renz. Inzwischen kaufen laut Deutschem Factoring-Verband einige Mitglieder Forderungen bereits ab einem Jahresvolumen von 100.000 Euro auf.

**Höcks Partner ist die Teba.** Das Kreditinstitut aus Landau an der Isar hat sich auf Factoring im Mittelstand spezialisiert. Für mehr als 1.350 Firmenkunden übernimmt es das Factoring und erzielt damit einen

Umsatz von rund 555 Millionen Euro. Die Gebühr beträgt je nach Risiko der angekauften Rechnungen zwischen 3,5 und 4,5 %.

**Factor prüft Betrieb.** Das Vorgehen der Risikoprüfung scheint überschaubar. Bis zu einem Rechnungsbetrag von 1.500 Euro kauft die Teba Rechnungen ungeprüft an. Für die Bewertung, ob eine Zusammenarbeit zustandekommt, will die Teba eine aktuelle und komplette Aufstellung aller offenen Kundenrechnungen (OP-Liste) sehen. Hinzu kommen eine ebenfalls aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) und die Jahresabschlüsse der beiden zurückliegenden Jahre. Bei Unternehmen mit einem Umsatz bis 500.000 Euro reicht die Steuerberatererklärung. Sehen, beziehungsweise vorliegen haben will die Bank darüber hinaus den Handelsregisterauszug, Gesellschafterverträge, eine Bankauskunfts-

ermächtigung, eine Schufa-Auskunft und die Freistellungsbescheinigung des zuständigen Finanzamts sowie eine Musterrechnung. In der laufenden Zusammenarbeit reduziere sich der Dokumentationsaufwand: „Wir benötigen dann nur noch jährlich die Gewinn- und Verlust-Rechnung, den Jahresabschluss und die BWA“, wie Pressesprecherin Alexandra Lulla erklärt. Als Gegenleistung erstellt die Teba ab Vertragsschluss die OP-Liste, sowie Mahnvorschlags-, Mahn- und Rechtsabteilungslisten für das gerichtliche Mahnverfahren. Permanent überwacht die Bank zudem laufende Rechtsfälle und Ratenzahler.

**Kredit statt Factoring.** „In Summe ist das vielen Firmen trotzdem zu viel Aufwand“, sagt hingegen Steuerberater Renz, der im Mandantenkreis Kunden mit Factoring-Erfahrung hat. Oft scheitert es an genau diesen Dokumentationen, wie Renz verdeut-



Robert Höck

## Glossar

Das **Standard-Factoring** umfasst neben der umsatzkongruenten Finanzierung eine vollständige Risikoabsicherung und die Übernahme des Debitorenmanagements. Wegen des umfangreichen Services wird dieses Verfahren Full-Service-Factoring genannt.

Im **Inhouse-Factoring**, auch Bulk-Factoring genannt, verbleibt das gesamte Debitorenmanagement treuhänderisch für den Factor in der Hand des Factoring-Kunden. Die Factoring-Gesellschaft übernimmt die Finanzierungs- und die Delkrederfunktion (Ausfallfunktion). Dieses Verfahren ist interessant für Unternehmen, die über ein zuverlässiges Debitorenmanagement verfügen.

Beim **Fälligkeits-Factoring** nutzt der Factoring-Kunde die Vorteile der vollständigen Risikoabsicherung und der Entlastung beim Debitorenmanagement. Er verzichtet aber auf eine sofortige Bezahlung des Kaufpreises, also den Finanzierungseffekt des Factorings. Fälligkeits-Factoring erleichtert die Finanzplanung des Kunden, da mit dem Factor bestimmte Zahlungstermine vereinbart werden können, unabhängig von Zahlungen der Debitoren.

Im **Sonstigen Factoring** werden alle Factoring-Varianten zusammengefasst, die nicht unter den Standardvarianten zu subsumieren sind: Hierunter fallen unter anderem konzerninterne Umsätze,

ABS-nahe Produkte, Umsätze aus nicht angekauften Forderungen sowie die Refinanzierung anderer Factoring-Institute.

**Echtes Factoring** meint Factoringverfahren, bei denen der Factor das Ausfallrisiko übernimmt (Delkredereschutz).

**Unechtes Factoring** meint Factoringverfahren ohne Übernahme des Ausfallrisikos, also ohne Delkredereschutz. In Deutschland wird seit Jahren fast ausnahmslos echtes Factoring praktiziert.

**Export-/Import-Factoring:** Nehmen inländische Unternehmen (Expoteure) die Leistungen eines Factors in Deutschland für ihre grenzüberschreitenden Geschäfte in Anspruch, spricht man von Export-Factoring. Handelt es sich um Importgeschäfte, bei denen ausländische Unternehmen die Leistungen eines Factors in Deutschland in Anspruch nehmen, wird dies Import-Factoring genannt.

Beim **stillen Factoringverfahren** wird die Forderungsabtretung vom Factoringkunden an den Factor nicht offengelegt.

Beim **offenen Factoringverfahren** wird der Debitor über den Forderungsverkauf an den Factor informiert und aufgefordert, direkt an diesen zu zahlen.

Quelle: Deutscher Factoring-Verband



Tilman Renz

licht. Zumal mit bis zu 4,5 % Abschlag eine Gegenfinanzierung offener Forderungen gegenüber Kunden über die eigene Kreditlinie bei der Hausbank durchaus eine Alternative sei.

Der Deutsche Factoring-Verband listet dagegen Vorteile auf, die Factoring einem Unternehmen bieten kann. So sieht der Verband die Möglichkeit zum Wachstum durch die sofort zur Verfügung stehende Liquidität. Damit einher gehe eine verlässliche Finanzplanung, weil hohe Außenstände vermieden würden. Außerdem werde durch Factoring die Eigenkapitalquote verbessert, was wiederum zu einer besseren Bilanzstruktur führe und ein besseres Rating zur Folge haben könne. Schlagkräftig ist auch das Argument „Schutz vor Zahlungsausfällen“. Denn der





Foto: Umformtechnik Radebeul

**Der geschäftsführende Gesellschafter Stephan Schneider (r.) bespricht mit Marcel Mörstädt (l.) die künftige Finanzdisposition**

Factor übernimmt das Ausfallrisiko, wenn die Rechnung erst einmal angekauft ist. Geht also der Kunde Pleite, trifft das den Metallbaubetrieb nicht mehr. Bares Geld kann Factoring wiederum beim eigenen Einkauf bringen, so der Verband. Durch die schnell bereitstehende Liquidität kann ein Factoring-Kunde Skonto, Rabatte und Boni nutzen. Der Barzahler-Vorteil ist gewährt. Und schlussendlich erweitert ein Unternehmer seine Unabhängigkeit gegenüber seinen bisherigen Banken.

**Kundenbonität auf Prüfstand.** Vor allem schnell flüssig zu sein, ist für Metallbauer Höck ein enormer Vorteil. Seit vor Jahren bei einer Umsatzdelle zwei Monatslöhne aufliefen, schätzt der Handwerker die raschen Zahlungseingänge auf seinem Konto. Allerdings hat er auch schon unangenehme Erfahrungen gesammelt. Etwa weil durch Unachtsamkeit ein Privatkunde per Mahnung verärgert wurde, obwohl noch Nacharbeiten seitens des Metallbauers anstanden. Oder als ein gewiefter Einkäufer eines Industriekunden bei ihm anrief, weil er auf Höcks Rechnung die Teba als Factoring-Bank erkannte. Der Einkäufer forderte Höck auf, ihm die 3,5% Factoring-Gebühr als Preisnachlass zu gewähren, wenn sein Unternehmen innerhalb von zwei Wochen die Rechnungen begleiche. Zu schätzen weiß Höck, dass die Teba die Bonität seiner Kunden prüft. Bevor er ein umfangreiches Angebot erstellt, fragt er den Kunden beim Factor an. „Zweimal ist bisher einer durchgefallen“, sagt Höck. Früher hätte er wohl bei Bestellung gefertigt und geliefert, um dann womöglich nach einem teuren Rechts-

streit am Ende auf seiner Forderung sitzen zu bleiben.

**Stilles Factoring.** Der Betrieb Umformtechnik Radebeul möchte nicht wie Höck hundert Prozent der Forderungen an eine Bank abtreten. Der Geschäftsführer Stephan Schneider spielt mit dem Gedanken, einzelne Rechnungen an die Commerzbank zu verkaufen. Für dieses, pro Kunde mit einem Höchstbetrag festgelegte Factoring, das auch Forfaitierung genannt wird, erhält Schneider ebenfalls sofort sein Geld. „Ebenso liegt das Ausfallrisiko der verkauften Forderung bei der Bank“, wie der Mittelständler aus wSachsen verdeutlicht. Für Schneider ist diese Finanzierungsform besonders interessant, weil sie die Bilanz verkürzt. Denn das Unternehmen hat zum Bilanzstichtag oft die höchsten Außenstände, weil Kunden nicht fristgerecht zahlen.

Außerdem ist diese sogenannte stille Forfaitierung für Dritte zunächst nicht sichtbar, weil Schneider auf seinem Briefkopf nicht einmal die Bankverbindung ändern muss. Einen Vorteil sieht der Diplom Ingenieur zudem im aktuell niedrigen Zins, der ein bis zwei Punkte unter seiner Kontokorrentlinie liegt. Warum Schneider noch mit sich ringt, zeigen die Nachteile der Forfaitierung. Denn das Gesamtvolumen muss in seinem Fall größer als zehn Millionen Euro pro Jahr sein. Hinzu kommt, dass der Einzelnumfang bei mindestens 50.000 Euro liegt, entweder je Einzelrechnung oder pro Monat je Debitor. Und: Die Commerzbank akzeptiert nur Kunden, die deutschem Recht unterliegen.

## Info + Kontakte

Metallbau Höck  
Herrgottsruhstr. 14  
86316 Friedberg  
Tel. 0821 601869  
Mobil 0179 2400530  
info@metallbau-hoeck.de  
www.metallbau-hoeck.de

### Hilfreiche Adressen:

Deutscher Factoring-Verband e.V.  
Behrenstraße 73  
10117 Berlin  
Tel. 030 20 654 654  
kontakt@factoring.de  
www.factoring.de

### Auf der Website des Verbandes finden Sie einige Factoring Institute genannt u.a.

TEBA Kreditbank GmbH & Co.KG  
Lindenstraße 5  
94405 Landau an der Isar  
Tel. 09951 98040  
teba@teba-kreditbank.de  
www.teba-kreditbank.de

Verband der Vereine Creditreform e.V.  
Hellersbergstr. 12  
41460 Neuss  
Tel. 0 21 31 109-0  
info@crefo-factoring.de  
www.crefo-factoring.de

FGM Finanzierungsgruppe  
Mittelstand LTD  
Abt-Anno-Straße 13  
59909 Bestwig  
Telefon: 0 29 04 - 97 66 80  
info@fgm-factoring.de  
www.fgm-factoring.de

Die FGM bietet den Forderungsankauf für Firmen ab einem Jahresumsatz von 200.000 Euro an. Bei mittlerer bis guter Bonität können Forderungen im stillen Verfahren, ohne Offenlegung an Kunden gestellt werden.

INVESTORA Corporate Finance LTD  
Factoring-Handwerk Factoringzentrale  
Am Menerskamp 4  
41352 Korschenbroich  
Tel. 02182 573223  
info@factoring-handwerk.de  
www.factoring-handwerk.de