

Factoring als Baustein in der Unternehmensfinanzierung

Die simpelste Möglichkeit, Liquidität ohne größeren Aufwand zu schöpfen, ist die Reduzierung des Umlaufvermögens, also das aktive Management von Forderungen sowie die Bestandsoptimierung. In einem durchschnittlichen Unternehmen können aus eigenen Mitteln rund 25-30 % des gebundenen Kapitals im Umlaufvermögen dadurch gehoben werden, dass sich die Geschäftsführung u/o die kaufmännische Leitung diesen Themen überhaupt gezielt widmet.

Sowohl die Forderungshöhe als auch der Umfang der Lagerbestände sind sehr häufig weit überhöht, weil der Vertrieb über Zahlungsziele verkauft oder 105 % Lieferzuverlässigkeit als notwendig ansieht.

Hat ein Unternehmen seine Forderungen durch aktives Management auf eine durchschnittliche Reichweite unter 35 Tagen reduziert, lohnt es sich, darüber nachzudenken, die Forderungen gegenüber Kunden mit längeren Zahlungszielen z. B. selektiv, z. B. länder- oder auch adressenbezogen, im Rahmen des Factoring zu verkaufen.

Nach Einreichung der Rechnung beim Factor zahlt dieser üblicherweise zwischen 85-90 % sofort auf das vereinbarte Konto, den Rest, wenn die Forderung eingegangen ist. Der Rückbehalt steht in Zusammenhang mit der Haftung des Factors für die geschuldete Mehrwertsteuer gegenüber dem Finanzamt. Beim Factoring-praktizierenden Unternehmen entsteht durch den Forderungsverkauf zu Beginn des Factorings ein doppelter Liquiditätseffekt: erstens werden bereits bestehende Forderungen mit noch ausreichenden Reichweiten der Laufzeit angekauft, zweitens werden alle zukünftigen Forderungen abschnittsweise eingereicht.

Die Verkürzung des Umlaufvermögens bringt neben reichlich Liquidität auch eine relative Erhöhung der Eigenkapitalquote des Unternehmens sowie in Verbindung mit einer gezielten Bestandsoptimierung auch verbesserte Prozessabläufe und in der Folge ein maßgeblich verbesserter Ertrag vor Steuern. Seitdem Factoring-Gesellschaften auch vom Bafin nach MA-Risk-Richtlinien geprüft werden, ist das frühere Image, wonach ein Unternehmen nur Factoring praktiziert, wenn es keine Bankkredite mehr erhält, definitiv nicht mehr gültig.

Es lohnt sich also, Mühe in das Management des Umlaufvermögens zu stecken!

Beispiel für Liquiditätsschöpfung in einer typischen Mittelstandsbilanz:

	Vor Maßnahmen	Nach Maßnahmen
I. Umlaufvermögen	€ 10.000.000,--	€ 3.400.000,--
• Forderungen € 5.500.000,--		
○ 1. Eigene Reduzierung		./. € 1.500.000,--
○ 2. Factoring (Ankauf 90%)		./. € 3.600.000,--
• Bestände € 4.500.000,--		
○ Reduzierung mit externer Unterstützung		./. € 1.500.000,--
II. Anlagevermögen	€ 6.000.000,--	€ 6.000.000,--
Bilanzsumme	€ 16.000.000,--	€ 9.400.000,--

Ingeborg von Moltke
PME-Partnerschaft für Mittelstandsentwicklung
von Moltke & Partner
beratende Betriebs- und Volkswirte
Schumannstraße 27
60325 Frankfurt am Main