

A decorative pattern of overlapping diamonds in various colors (dark blue, light blue, orange, green, and grey) arranged in a grid-like fashion, filling the upper half of the page.

# Mittelstandsfinanzierung Factoring

Wir möchten Ihnen aufzeigen, wie Sie mit alternativen Finanzierungsinstrumenten zusätzliche Liquidität schöpfen, den Einsatz flüssiger Mittel optimieren und gleichzeitig zu einer Verbesserung Ihres Kreditratings beitragen können.

## Was ist Factoring und wie funktioniert es?

Factoring ist der fortlaufende Ankauf von kurzfristigen Rechnungen aus in- und ausländischen Warenlieferungen und Dienstleistungen (Forderungsbeständen) innerhalb von kundenbezogenen Ankaufslinien, die die Factoring-Gesellschaft für die einzelnen Abnehmer vorgibt beziehungsweise die von einer vorhandenen Kreditversicherung vergeben wurden.

Sie profitieren beim Factoring von

- der sofortigen Bevorschussung des Kaufpreises bis zu 90 %,
- der 100%igen Übernahme des Ausfallrisikos (Delkredererisikos) durch den Factor,
- zusätzlichen Dienstleistungen wie z.B. Debitorenmanagement oder Mahnwesen, die die Factoring-Gesellschaft übernehmen kann,
- der Nutzung von Skonti bei Lieferanten.

## Ist Factoring für mein Unternehmen geeignet?

Voraussetzung für Factoring ist, dass keine Forderungsabtretung (Zession) oder andere Rechte Dritter bestehen.

Besonders geeignet ist das Factoring, wenn

- es sich bei Ihren Abnehmern um gewerbliche Kunden handelt,
- der Debitorenbestand breit gestreut ist,
- der Abnehmerkreis gleichbleibend ist,
- die Zahlungsfristen maximal 90 Tage betragen,
- die durchschnittliche Rechnungsgröße mind. 250 Euro beträgt,
- die der Forderung gegenüberstehende Leistung vollständig erbracht worden ist,
- möglichst keine Gegenforderungen existieren.

Besonders beliebt sind Branchen, deren Abnehmer über eine überdurchschnittliche Bonität verfügen wie z.B. Automobilzulieferer oder Lieferanten des Großhandels.

Nicht alle Branchen bzw. Forderungen eignen sich für das Factoring.

Ausgeschlossen werden häufig Forderungen mit Rückgaberechten oder Rechnungen an private Kunden. Bei Kunden aus dem Bau-, Handwerks- und Speditionsgewerbe und den Branchen, bei denen Streitigkeiten um erbrachte Leistungen tendenziell sehr oft vorkommen bzw. ein Nachweis der vollständigen Leistungserbringung nur schwer möglich ist, sind die Möglichkeiten stark eingeschränkt. Dies gilt auch für Grundgeschäfte aus dem Bereich Individual-Anfertigungen, Individual-Software, Projektgeschäfte (Teilfaktura).

In diesen Punkten unterscheiden sich die einzelnen Factoringanbieter sehr stark, so dass es sich empfiehlt, eine individuelle Anfrage vorzunehmen.

VORTEILE	NACHTEILE
<p>Einmalige Liquiditätszufuhr und umsatzkongruente Finanzierung</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zusätzliche Ertragsmöglichkeiten im Einkauf (z. B. Skonto)</li> <li>▪ Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit durch einen größeren unternehmerischen Handlungsspielraum</li> </ul>	<p>Empfänger der Zahlung ist i. d. R. die Factoring-Gesellschaft. Diese Offenlegung (im Gegensatz zum stillen Factoring) war in der Vergangenheit bei deutschen Unternehmern mit einem Hauch des Negativen verbunden. Inzwischen ist die Popularität dieses Finanzierungsinstrumentes stark angestiegen und nicht mehr negativ belegt. Sie müssen allerdings in Ihre Überlegungen mit einbeziehen, dass das Mahnwesen im Standardverfahren über die Factoringgesellschaft läuft und in der Regel nicht mehr kundenspezifisch gesteuert werden kann.</p>
<p>Risikominimierung durch 100%igen Delkredereschutz, laufende Bonitätsprüfung durch den Factor, dadurch sicherere Vertriebswege und ein ausgewogenes Kundenportfolio</p>	<p>Die Forderungen werden nur innerhalb des vom Factor festgesetzten Abnehmerlimits angekauft beziehungsweise von den Limits, welche die Kreditversicherung vorgibt, abgezogen.</p>
<p>Administrative Entlastung durch die Übertragung des Forderungsmanagements, des Mahnwesens und des Inkassos an den Factor (Fullservice)</p>	<p>Für die Erfüllung dieser Funktionen wird eine Factoringgebühr (Risikoprämie) in Rechnung gestellt. Diese ist Ihrer individuellen Ersparnis aus der Entlastung und ggf. der Inanspruchnahme von Skonti, Boni u. a. gegenüberzustellen.</p>
<p>Optimierung der Bilanzstruktur: Die verkürzte Bilanzsumme führt zu einer Verbesserung der Kennzahlen. Resultat kann eine positive Auswirkung auf Ihr Rating sein.</p>	<p>Factoring ist allerdings kein Substitut für langfristige Investitionskredite, es dient allein der Umsatzfinanzierung.</p>
<p>Bei der Bonitätsbeurteilung fließen neben Kennzahlen auch die Bonitätskennzahlen Ihrer Abnehmer ein, was in vielen Fällen zu einer besseren Gesamteinstufung führt.</p>	<p>In manchen Abnahmeverträgen ist die Möglichkeit der Forderungsabtretung oder des Forderungsverkaufs an Dritte ausgeschlossen (Hinweis: Zum Teil wird dies durch die Rechtsprechung aufgehoben).</p>

## Wie viel kostet mich Factoring?

1. Zinsen: bankübliche Kontokorrentzinsen, abhängig von der Bonität Ihres Unternehmens und der Bonität Ihrer Abnehmer. Die Zinsen werden berechnet in Höhe der tatsächlichen Inanspruchnahme und vom Zeitpunkt des Forderungsverkaufes bis zum Zahlungseingang.
2. Factoringgebühr: Wesentlicher Bestandteil der Factoringkosten ist die Factoringgebühr, d.h. das Entgelt für die Übernahme des Bonitäts- und Ausfallrisikos, des Debitorenmanagements und des Mahnwesens. Die Höhe der Factoringgebühr richtet sich insbesondere nach:
  - a) Unternehmensgröße (Umsatz der an den Factor verkauft wird und Forderungslaufzeit)

- b) Bonitätsrisiko Ihres Unternehmens und Ihrer Abnehmer (z.B. reduziert sich die Gebühr, wenn Sie bereits eine Warenkreditversicherung abgeschlossen haben)
- c) Arbeitsaufwand (z.B. für die Übernahme der Debitorenbuchhaltung, des Mahnwesens, des Inkassos und der Bonitätsprüfung). Gemessen wird der Aufwand i.d.R. an der Höhe des Umsatzes, der Anzahl der Rechnungen und Kunden.
- d) Eine jährliche Limitprüfungsgebühr wird oftmals separat für die laufende Überwachung der Bonität der Abnehmer in Rechnung gestellt.

Laut Verbandsschätzungen liegt die durchschnittliche Factoringgebühr in Deutschland bei 0,5% (Umsatzgröße 5 Mio. Euro), darüber hinaus zwischen 0,2% und 0,5% vom angekauften Forderungsbestand (Bruttoumsatz).

**Hinweis:** Bei der Auswahl der Angebote lohnt sich nicht nur der Blick auf den Preis. Entscheidend ist auch der Service. Hierzu gehört insbesondere, wie schnell der einzelne Anbieter die von ihm gewährten Limits mitteilt, denn nicht immer werden alle von Ihnen angebotenen Rechnungen auch angekauft. Wichtig ist auch, ob der Datentransfer den Bedürfnissen Ihres Unternehmens entspricht, wie schnell der Factor nach Einreichung der Rechnung zahlt und welche Dienstleistungsfunktionen er beim Forderungsmanagement übernimmt.

Factoring-Gesellschaften können Kunden freistellen, ob und wieviel Geld sie ziehen können (Geld = Inanspruchnahme des zur Verfügung gestellten Betrags).

## Kann sich Factoring an meine individuellen Bedürfnisse anpassen?

Eine individuelle Lösung kann insoweit gefunden werden, als verschiedene Factoringalternativen zur Auswahl stehen:

- **Full-Service-Factoring:**

Dies ist das Standardverfahren, bei dem die Vorteile des Factoring voll zur Geltung kommen. Die Factoringgesellschaft übernimmt neben der laufenden Bonitätsbeurteilung der Kunden das komplette Debitoren-Management und Mahnwesen, ggf. inkl. Inkasso.

- **Inhouse-Factoring und Stilles Factoring:**

Hier führt Ihr Unternehmen wie gewohnt die Debitorenbuchhaltung und das Mahnwesen selbst. Sie haben die Möglichkeit, zu einem bestimmten Zeitpunkt den Factor mit der Anmahnung zu beauftragen. Eine weiterführende Variante ist das "Stille Factoring", bei dem die Forderungsabtretung dem Debitor gegenüber nicht offengelegt wird.

- **Auswahl-Factoring:**

Beim Auswahl-Factoring werden nicht sämtliche Forderungen, sondern nur Forderungen ausgewählter Debitoren an den Factor verkauft.

- **Ultimo-Factoring:**

Das Ultimo-Factoring, d.h. Forderungsverkauf über einen kurzen Zeitraum und zu einem bestimmten Zeitpunkt, z. B. über den Bilanzstichtag oder über das Quartalsende, wird vor allem zum Zwecke der Optimierung der Bilanzstrukturen eingesetzt. Es wird in der Praxis nur bei sehr großen Debitorenbeständen angeboten und nur bei ausgezeichneter Kunden- und Debitorenbonität.

## Welche Unterlagen benötigt die Factoring-Gesellschaft

1. Voranfrage mittels Analyse-Bogen  
(vgl. Standard-Analysebogen als Muster im Anhang)
2. Bonitätsunterlagen
3. Jahresabschluss der letzten beiden Geschäftsjahre
4. BWA / betriebswirtschaftliche Zwischenzahlen
5. Organigramm, HR-Auszug und Gesellschaftsvertrag
6. Planzahlen und ggf. Angaben zum Auftragsbestand
7. Unterlagen zu den Debitoren / Kreditoren
8. Offene Postenliste Debitoren / Kreditoren, Summen- und Saldenliste
9. Rechnungsformular mit AGB und zugrundeliegende Lieferbedingungen

## Welche anderen Alternativen gibt es, um mich gegen Forderungsausfälle abzusichern?

1. Forfaitierung: Hiermit können Sie höhere Einzelforderungen, die durch Lieferungen z. B. ins Ausland entstehen, an ein Finanzinstitut (Forfateur)verkaufen (ohne Regress).
2. Warenkreditversicherungen: Innerhalb eines vom Versicherer festgelegten Limits haben Sie die Möglichkeit, sich i. d. R. bis zu 80 % gegen Forderungsausfälle abzusichern. Im Unterschied zu den meisten Factoringgesellschaften müssen Sie bei der Warenkreditversicherung allerdings einen Nachweis erbringen, dass der Schuldner der Forderung zahlungsunfähig geworden ist.

## Wo kann ich mich über Factoring-Gesellschaften informieren?

Im Internet unter: [www.factoring.de](http://www.factoring.de) (Deutscher Factoring-Verband e.V.) und [www.bundesverband-factoring.de](http://www.bundesverband-factoring.de) (Bundesverband Factoring für den Mittelstand e.V.). Dort finden Sie auch allgemeine Informationen zum Factoring. Neben den Mitgliedern der o.g. Verbände gibt es noch weitere Factoringgesellschaften und Spezialbanken mit Factoringangebot. Literaturempfehlung: Bette, Klaus: Factoring: Finanzdienstleistung für mittelständische Unternehmen, Dt. Wirtschaftsdienst, 2001.

## Factoring Analyse (Checkliste)

Firma:		Internetadresse:	
Straße:		E-Mail:	
PLZ:		Telefon:	
Ort:		Ansprechpartner:	

Die Anzahl der Kunden		Inland:	Ausland:
Anzahl der Ausgangsrechnungen im letzten Geschäftsjahr		Inland:	Ausland:
Umsätze <b>inkl. USt.</b> im letzten Geschäftsjahr		Inland:	Ausland:
Umsätze <b>inkl. USt.</b> im laufenden Geschäftsjahr		Inland:	Ausland:
Gutschrift vom Umsatz in %		Inland:	Ausland:
Durchschnittlicher Forderungsbestand im Geschäftsjahr		Inland:	Ausland:
Erwarteter maximaler Forderungsbestand im Geschäftsjahr		Inland:	Ausland:
Forderungsausfälle aufgrund der Insolvenz von Abnehmern im <b>vorletzten</b> Geschäftsjahr		Inland:	Ausland:
Forderungsausfälle aufgrund der Insolvenz von Abnehmern im <b>letzten</b> Geschäftsjahr		Inland:	Ausland:
Forderungsausfälle aufgrund der Insolvenz von Abnehmern im <b>laufenden</b> Geschäftsjahr		Inland:	Ausland:
Unsere Forderungen sind abgetreten		Inland: Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>	Ausland: Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
Unsere Forderungen sind kreditversichert		Inland: Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>	Ausland: Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
Name des Kreditversicherers			

Unsere fünf größten Abnehmer	Ø Forderungsbestand in T€	Land
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

**Anlagen:**

- Letzter Jahresabschluss
- Aktuelle Offene-Posten-Liste der Debitoren
- Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung

**Hinweis:**

Dieses Merkblatt dient als erste Orientierungshilfe und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden. Die Veröffentlichung von Merkblättern ist ein Service der Industrie- und Handelskammer und kann eine Rechtsberatung im Einzelfall nicht ersetzen.

---

IHK für München und Oberbayern  
Ihr Kontakt: Betriebswirtschaftliche Beratung  
Stand: Juli 2023