

BRAUWELT

WOCHENZEITSCHRIFT FÜR DAS GETRÄNKEWESEN

51-52/12 | 20. Dezember | 152. JAHRGANG | NÜRNBERG | www.brauwelt.de

WOCHENREPORT

Ein Blick auf die Zukunft
der Braugerste

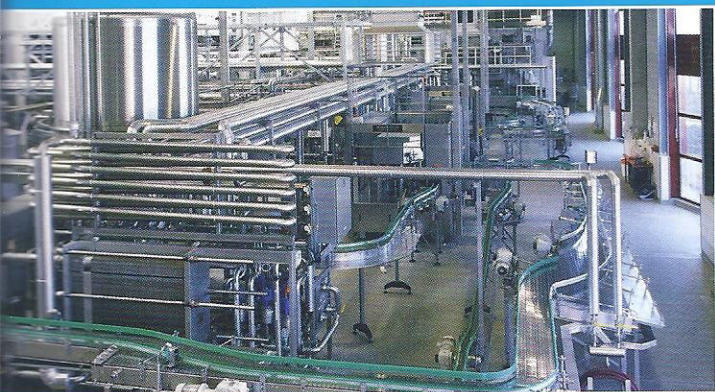
MARKT

Im Zeichen der
Krise



MANAGEMENT

Wir sehen uns
vor Gericht!



 **ULLRICH** *Anlagenbau und Montage*

Seit über 20 Jahren
Ihr kompetenter Partner
in der Getränke- und
Lebensmittelindustrie

Ullrich Anlagenbau GmbH & Co KG
Im Siepen 38
58313 Herdecke
Tel. 0 23 30 / 60 61 7-0
Fax 0 23 30 / 60 61 7-18

www.ullrich-anlagenbau.de

www.ullrich-anlagenbau.de

Möglichkeiten der Finanzierung über Factoring

VERKAUF VON FORDERUNGEN | Da steckt schon eine Menge – vorfinanziertes – Geld in unseren hochwertigen Getränken bis wir endlich eine Rechnung dafür schreiben dürfen. Doch bis der Rechnung tatsächlich ein Zahlungseingang folgt, kann es nochmal dauern und dauern und dauern...

DABEI KÖNNTEN WIR das Geld gut gebrauchen, denn es sind Löhne zu zahlen, Lieferanten, Zinsen, Tilgungen etc. Die Forderungsbestände liegen wie Backsteine im Unternehmensrucksack. Sie ziehen uns nach unten und bremsen den Gipfelsturm. Doch wie lassen sich die Backsteine aus dem Rucksack entfernen?

Wir könnten mit unseren Kunden reden und sie bitten, die Rechnungen schneller zu bezahlen als bisher. Dazu könnten wir auch die Zahlungsbedingungen ändern. Der Erfolg ist zweifelhaft. Viele Kunden werden sich dadurch nicht beeindrucken lassen und weiterhin so (spät) bezahlen wie bisher. Wenn wir ungemütlich werden, Mahnanrufe tätigen, Zahlungserinnerungen schicken, vielleicht gar einen Mahnbescheid beantragen, könnten wir Kunden vertreiben. Sie verschwinden leise wie die Gens in den Bergen.

Vielleicht könnten wir sogar neue Kunden gewinnen, wenn wir ihnen etwas mehr Zeit gäben, die Rechnungen zu bezahlen? Doch dann müssten wir ja noch länger auf das Geld warten – wahrlich ein Teufelskreis.

Und doch gibt es ein „Wundermittel“ – den Verkauf von Forderungen, Factoring genannt.

■ Wie funktioniert Factoring?

Das Prinzip ist einfach: Forderungen stellen Vermögensgegenstände dar, die wir verkaufen können. Eine Factoringgesellschaft

kauft die Forderungen, die wir an unsere Kunden haben, und wir erhalten dafür sofort Geld. Die Factoringgesellschaft steckt das Geld vor und wartet – geduldig – bis unser Kunde an sie bezahlt.

Bilanztechnisch verschwinden die Forderungen aus unserer Bilanz und werden durch Bankguthaben – in der Praxis meist durch weniger Kontokorrentschulden – ersetzt. So reduziert sich die Bilanzsumme, die Eigenkapitalquote steigt, und wir verbessern unser Rating bei der Bank.

Factoring ist nicht neu, hat aber in Deutschland erst in den vergangenen Jahren den Durchbruch geschafft. Kaum eine andere Branche hatte durchgängig zweistellige Wachstumsraten.

Zu schön, um wahr zu sein?

Es gibt zwischenzeitlich unzählige Varianten des Factoring. Die bekanntesten sind das „Full-Service-Verfahren“, das „Inhouse-Verfahren“ und das „Stille Factoring“.

Beim Full-Service-Factoring, dem Standard in der Branche, kauft die Factoringgesellschaft die Forderungen mit allen Konsequenzen.

Dem Kunden wird mitgeteilt, dass die Forderung an ihn abgetreten wurde; er mit schuldbefreiender Wirkung also nur an die Factoringgesellschaft bezahlen darf, eine sogenannte offene Forderungsabtretung.

Stilles Factoring – die Forderungsabtretung wird nicht offengelegt – wird von einigen Gesellschaften mit angeboten, jedoch nur für bonitätsstarke Unternehmen und ab einem Jahresumsatz von rund 20 Mio EUR.

Die Factoringgesellschaft übernimmt das Risiko des Zahlungsausfalls, welches sie

über eine Warenkreditversicherung absichert. Ist die Lieferung mit Mängeln behaftet, greift diese Haftung freilich nicht.

Zudem übernimmt im Full-Service die Factoringgesellschaft das Debitorenmanagement und das Mahnwesen. Schließlich gehören ihr ja die Forderungen.

Es ist auch ein Inhouse-Factoring möglich. Dabei bleibt das Debitorenmanagement in der Hand des Unternehmens (mit den dem Kunden vertrauten Mitarbeitern), das diese Dienstleistung quasi als Serviceleistung für die Factoringgesellschaft erbringt.

Üblicherweise wird ein Abschlag – auch Sicherheitseinbehalt genannt – von dem Rechnungsbetrag (ca. 10–30 %) einbehalten und erst mit Zahlung durch den Kunden ausbezahlt. Fällt die Forderung aus, ist diese jedoch zu 100 Prozent versichert, und der Kunde hat keinen Schaden.

Üblicherweise werden alle Forderungen verkauft. Es ist möglich, einzelne Kunden aus dem Factoring auszunehmen (z.B. weil diese Kunden eine Abtretung der Forderung nicht wünschen).

Die Factoringgesellschaft kann den Ankauf von Forderungen ablehnen, wenn sie die Bonität des jeweiligen Kunden als schlecht beurteilt oder dieser über die Warenkreditversicherung nicht versichert werden kann.

Factoring kommt grundsätzlich nur für Unternehmen in Frage, die selbst eine zumindest befriedigende Bonität aufweisen.

■ Wer kommt für Factoring in Frage?

Hersteller und Händler im Getränkebereich können ihre Forderungen an gewerbliche Kunden grundsätzlich an Factoringgesellschaften verkaufen. In der Praxis kann es wegen der mangelnden Bonität mancher Abnehmer bzw. -gruppen (Gastronomen) Probleme geben.

Auch kleine Unternehmen können heute Factoring nutzen. Ein Stirnrunzeln, eventuell sogar eine Ablehnung, verursacht eine Abnehmerkonzentration, d.h. hohe Umsatzanteile einzelner oder weniger

Autor: Dipl.-Kfm. Dieter Lachenmaier, BER Unternehmensberatung und Management AG, Babensham, und Dipl.-Ing. Manfred Gerold, Der factoringbroker, Zangberg

Kunden. Forderungen innerhalb einer Unternehmensgruppe sind in der Regel nicht factoringfähig.

■ Was kostet Factoring?

Die Kalkulation der Factoringgesellschaften berücksichtigt folgende Faktoren:

- die Kosten für die Dienstleistung (Debitorenmanagement);
- die Haftung für den Forderungsausfall;
- die Zinsen bis zur Zahlung durch den Kunden;
- den Gewinn.

Die Kosten hängen stark von der Unternehmensgröße ab. Unternehmen bis fünf Mio EUR Umsatz bezahlen zwischen 1,0 und 3,5 Prozent des Umsatzes inkl. Zins. Unternehmen zwischen fünf und zehn Mio EUR Umsatz zahlen 0,5 bis 1,0 Prozent des Umsatzes sowie einen Zinssatz von 1,7 bis 3,5 Prozent über dem Ein- oder Drei-Monats-Euribor. Größere und bonitätsstarke Unternehmen liegen spürbar unter diesen Werten.

Die relativ großen Bandbreiten zeigen, dass die Kalkulation der Factoringgesellschaften nicht nur von der Größe, sondern von zahlreichen anderen Faktoren abhängt. Außerdem sind die Zahl der Anbieter und damit der Wettbewerb in den letzten Jahren stark gestiegen. Ein Vergleich lohnt sich.

■ Gibt es Risiken und Nebenwirkungen?

Kunde wünscht das nicht

Es gibt Kunden, denen es nicht gefällt, wenn eine Factoringgesellschaft eingeschaltet wird. Sie fürchten, dass sie im Fall von Reklamationen nicht mit ihrem Lieferanten direkt über die Regelung der Bezahlung verhandeln können. Die zum Teil heute noch in Allgemeinen Geschäftsbedingungen enthaltenen Abtretungsverbote sind aber juristisch nicht durchsetzbar. Eine Forderung ist ein Vermögensgegenstand, mit dem jeder machen kann, was er will, eben auch abtreten. Dennoch ist es meist nicht ratsam, mit solchen Kunden deshalb in Konflikt zu geraten. Notfalls müssen Forderungen an diese Kunden aus dem Factoring heraus genommen werden.

Habensalden auf Kontokorrentkonto

Unternehmen mit ausgeprägten Saisonfaktoren brauchen in einem Teil des Jahres Factoring zur Sicherung der Liquidität, in anderen Zeiten reicht die Liquidität auch bei normalem Zahlungsverhalten der Kunden aus.

Wie funktioniert Factoring ?

Ein Überblick über das Grundprinzip von Factoring



© G.M.C. Gerold Management Consulting, Zangberg

Da ist es nicht ratsam, auf der einen Seite Zinsen an die Factoringgesellschaft zu zahlen und auf der anderen Seite unverzinsliche Guthaben bei der Bank vorzuhalten. Deshalb kann mit einigen Factoringgesellschaften eine Sonderlösung verhandelt werden: Dem Unternehmen wird die Möglichkeit eingeräumt, die angekauften Forderungen und damit die zur Verfügung stehende Liquidität nicht abzurufen und so auch keine Zinsen zu bezahlen. „Liquidität just in time“ heißt in diesen Fällen die Lösung.

Schlechtes Image

Es hält sich zum Teil noch hartnäckig das Gerücht, dass Unternehmen, die mit Factoring arbeiten, „das wohl nötig“ hätten, also eher über eine unterdurchschnittliche Bonität verfügen. Für jüngere Manager, besonders wenn sie mit englischen und amerikanischen Unternehmen zu tun haben, ist Factoring heute ein ganz normales Finanzierungsinstrument für das Umlaufvermögen. Zudem sind Unternehmen mit schlechter Bonität meistens nicht factoringfähig.

Distanz zum Kunden

Viele Unternehmen haben Angst davor, dass ihre langjährigen Kunden durch die Factoringgesellschaft schneller und vielleicht etwas härter gemahnt werden. Dadurch, so fürchten sie, entsteht eine zunehmende Distanz zu den Kunden, die den Bemühungen um Kundenbindung zuwiderläuft.

Zum einen ist es sicher richtig, dass die Mahnaktivitäten eines Externen besser fruchten als die eigenen Bemühungen. Dies ist bei der Beauftragung eines Rechts-

anwalts oder eines Inkassobüros nicht anders. Andererseits ist eine dauerhafte lange Zahlungszielgewährung wirtschaftlich oft nicht gerechtfertigt und wird durch die Kalkulation nicht gedeckt.

Die meisten Factoringgesellschaften „schießen“ aber nicht „scharf“, ohne zuvor mit dem Unternehmen Rücksprache zu nehmen und Gelegenheit zu geben, selbst aktiv zu werden.

Zudem kann das „Inhouse-Factoring“ bei derartigen Befürchtungen eine sinnvolle Alternative sein. Hier ist das Unternehmen „Herr seines Mahnwesens“.

Bei chronisch „klammen“ Debitoren kann das Factoring die Kundenbindung erhöhen, wenn nämlich ein längeres Zahlungsziel angeboten wird. Die Factoringgesellschaft finanziert dies, und der dadurch vielleicht etwas höhere Preis oder eine vereinbarte Finanzierungsgebühr decken die an die Factoringgesellschaft zu zahlenden Zinsen.

Ganz gezielt kann das Unternehmen seinen Abnehmern längere Zahlungsziele gewähren, um sich damit von der Konkurrenz positiv abzusetzen, denn oft ist nicht der Preis das entscheidende Kriterium dafür, wo gekauft wird, sondern wann bezahlt werden darf. Idealerweise ist das Geld aus dem Verkauf schon auf dem Konto, bevor der Lieferant bezahlt werden muss.

■ Ist Factoring für mich sinnvoll?

Vergleichsrechnung

Vor einer Entscheidung steht die Vergleichsrechnung. Was bringt, was kostet Factoring? Da ist zunächst einmal der Zinssatz zu

betrachten. Wie viel bezahlen wir ohne Factoring an Kontokorrentzinsen an die Bank, was berechnet uns die Factoringgesellschaft für die Vorfinanzierung? Im Durchschnitt liegen die Zinssätze der Factoringgesellschaften um etwa 20 Prozent unter denen der Banken.

Was kostet die Absicherung durch die Factoringgesellschaft im Vergleich zu einer Warenkreditversicherung?

Um welchen Betrag lassen sich unsere Kosten (v.a. Personalkosten) absenken, wenn wir der Factoringgesellschaft das Debitorenmanagement überlassen? Dieser Punkt entfällt übrigens beim Inhouse-Factoring.

Welchen Einfluss hat die durch Factoring verbesserte Liquidität auf unsere Einkaufskosten? Durch Factoring wird meist eine durchgängige Skontierung der Lieferantenrechnungen möglich.

Qualitative Aspekte

Neben dem reinen Kostenaspekt bietet das Factoring weitere Vorteile. So kann der Vermögensgegenstand „Forderungen“ beim Factoring zu einem höheren Prozentsatz (70-90 %) zur Finanzierung genutzt werden als bei der Abtretung an eine Bank (i.d.R. max. 30 %). Forderungen gelten

für Banken als „schwache Sicherheiten“. Die Notwendigkeit, zur Finanzierung des Unternehmens Sicherheiten „von außen“ (Bürgschaften, Grundschulden etc.) zu stellen, sinkt.

Factoring fördert die Unabhängigkeit von Banken, da der Finanzierungsbedarf dort sinkt.

Factoring führt zu einer höheren Eigenkapitalquote, da die Bilanzsumme (Gesamtkapital) bei gleichem Eigenkapital sinkt. So verbessert sich auch das Bankenrating.

Factoring ermöglicht die Gewährung längerer Zahlungsziele, ohne dass dies zu Lasten der Liquidität geht. Das stellt einen Wettbewerbsvorteil dar.

Die verbesserte Liquidität führt zu einer höheren Verhandlungsmacht gegenüber Lieferanten und so zu besseren Einkaufspreisen über die Erzielung von Skontoerlösen hinaus.

Wie gehe ich vor?

Der Markt des Factoring ist in den vergangenen Jahren vielfältiger, bunter, aber auch undurchschaubarer geworden. Es gibt über 150 Anbieter, die sehr viele unterschiedliche Modelle anbieten. Die Preisunterschiede sind beachtlich. Etwa ein Drittel der Factoringgesellschaften sind in zwei Verbänden

organisiert, die etwa gleich viele Mitglieder haben:

- Deutscher Factoring-Verband (DFV, www.factoring.de): Hier sind die größeren Factoringgesellschaften zusammengeschlossen, die knapp 70 Prozent des gesamten Factoring-Volumens repräsentieren;
- Bundesverband Factoring für den Mittelstand (BFM, www.bundesverband-factoring.de): Hier sind die eher kleinen Factoringgesellschaften zusammengeschlossen, die knapp 20 Prozent des Factoring-Volumens repräsentieren.

Aufgrund der Vielfalt der Factoringvarianten fällt ein Vergleich oft schwer. Es empfiehlt sich, Angebote auf Basis einer Ausschreibung einzuholen. Dadurch wird sichergestellt, dass nicht Äpfel mit Birnen verglichen werden. Aufgrund der großen Bedeutung und der finanziellen Konsequenzen von Factoringverträgen lohnt es sich meist, die Hilfe spezialisierter und unabhängiger Berater in Anspruch zu nehmen (z. B. www.factoringbroker.de).

Fazit

Factoring stellt eine in vielen Fällen sinnvolle Alternative zum Bankkredit dar. Eine Prüfung der Möglichkeiten lohnt sich allemal. ■