

Factoring

Alternative zum Bankkredit

Die Banken verhalten sich bei der Kreditvergabe immer zurückhaltender. Auch Forderungsausfälle werden Firmen künftig wegen des wirtschaftlichen Abschwungs mehr zu schaffen machen. Daher müssen sie Außenstände, beispielsweise mittels Factoring, schneller zu Geld machen.

Einen Kredit zu bekommen, ist für Firmen schwieriger als je zuvor. „Ausgerechnet die vom Staat mit Milliarden gepöppelten Banken strichen mir die Kreditlinien. Und das, obwohl mein Betrieb kerngesund ist“, schimpft ein Unternehmer. Die Situation werde sich so schnell nicht entspannen. Der Abschreibungsbedarf der Banken wegen riskanter Derivatgeschäfte lasse sich immer noch nicht abschätzen, sagt Franz Michel, Vorstandsmitglied von Coface Deutschland mit Sitz in Mainz.

Die daraus entstehenden Verluste minderten ihr Eigenkapital, und je stärker dies sinke, umso weniger Kredite dürften sie vergeben. Das, so Michel, führe dazu, dass eine wachsende Zahl von Unternehmen nach Alternativen zur Kreditfinanzierung suche. Eine Möglichkeit ist das Factoring, also der Verkauf von Forderungen an einen Finanzdienstleister.

Zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen

„Mit dem Factoring schlagen Betriebe zwei Fliegen mit einer Klappe“, erklärt der Experte. Zum einen öffneten sie sich damit einen Kanal, um sich, unabhängig von den Banken, Geld zu beschaffen. Außerdem könnten sie ihr Rating verbessern: Der Verkauf von Forderungen führt zu einer Verkürzung der Bilanz und somit zu einer Erhöhung der Eigenkapitalquote. „Dadurch werden Unternehmen für Banken als Kunden interessanter und sie kommen wieder leichter und günstiger an Kredite“, weiß Michel.

„Die Anfragen von Mittelständlern haben spürbar zugenommen“, hat Michel festgestellt. „Während bei den Banken allenthalben von Kreditklemme die Rede ist, haben wir nicht den Eindruck, dass die Finanzkrise die Factoring-Branche in ähnlichem Umfang in Mitleidenschaft gezogen hat“, lautet das

Urteil von Manfred Gerold und Klaus Sauter aus dem bayerischen Zangberg, Betreiber des Online-Portals www.factoringbroker.de. Sie suchen für Firmen den passenden Factoring-Dienstleister.

Interessenten können sich auch selbst bei den Verbänden über Anbieter informieren. Während sich kleinere Firmen mit einem Jahresumsatz ab 50.000 Euro an den Bundesverband Factoring für den Mittelstand (www.bundesverband-factoring.de) wenden können, ist der Deutsche Factoringverband (www.factoring.de) Ansprechpartner für größere Unternehmen mit einem Mindestjahresumsatz von fünf Millionen Euro.

„Aber auf eigene Faust den am besten geeigneten Partner ausfindig zu machen, ist mühsam und zeitaufwendig“, sagt Sauter. Zumindest die Factoring-Gesellschaften Engagements zurzeit sorgfältiger unter die Lupe nehmen. Die Ablehnungsquoten liegen bei 50 bis 70 Prozent, außerdem dauern die Prüfungen von Anträgen im Schnitt zwei Wochen länger“, ergänzt Gerold.

„Aber auf eigene Faust den am besten geeigneten Partner ausfindig zu machen, ist mühsam und zeitaufwendig“, sagt Sauter. Zumindest die Factoring-Gesellschaften Engagements zurzeit sorgfältiger unter die Lupe nehmen. Die Ablehnungsquoten liegen bei 50 bis 70 Prozent, außerdem dauern die Prüfungen von Anträgen im Schnitt zwei Wochen länger“, ergänzt Gerold.

Kein Forderungsankauf aus Branchen, die unter Druck sind

Hinzu kommt, dass die Factoring-Dienstleister, neben dem Baugewerbe auch Forderungen aus Branchen, die derzeit konjunkturell unter Druck stehen, nicht mehr ankaufen. Das gilt für die Automobilzulieferer und wohl bald auch für Maschinen- und Anlagenbauer. „Doch letztlich kommt es auf

„Mit dem Factoring schlagen Betriebe zwei Fliegen mit einer Klappe“, ist sich Franz Michel, Vorstandsmitglied der Coface Deutschland, sicher.



Reverse-Factoring

Wenn der Kunde die Initiative ergreift

Beim Factoring geht normalerweise der Rechnungssteller auf die Factoring-Gesellschaft zu, um den Forderungsverkauf einzufädeln. „Immer häufiger ergreifen aber auch die Abnehmer die Initiative, dass dieses Finanzierungsinstrument eingesetzt wird – das sogenannte Reverse-Factoring“, sagt der Finanzierungsberater Manfred Gerold aus dem bayerischen Zangberg, Betreiber des Portals www.factoringbroker.de. Im Auslandsgeschäft ist das Reverse-Factoring eine Alternative zum Akkreditiv. Bei der Einkaufsfinanzierung hat nicht nur der Forderungsverkäufer, sondern auch der Abnehmer ein Interesse am Forderungsverkauf. „Für ihn besteht der Vorteil darin, dass er ein längeres Zahlungsziel erhält“, erklärt Gerold. Dem Forderungsverkäufer nutze

das Factoring, da er, trotz längerer Rechnungslaufzeit, sofort Liquidität erhält, bei 100-prozentiger Ausfallsicherheit. Durch den Verkauf könne er gleichzeitig seine Liquiditätssituation verbessern.

Diese Art des Factorings wird in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen. „Denn dadurch kann die Kundenbindung gesteigert werden“, sagt Franz Michel von Coface Deutschland mit Sitz in Mainz. Er sieht gerade im Handwerk wachsende Anwendungsmöglichkeiten des Reverse-Factorings. „Wenn der Handwerker weiß, dass seinem Großhändler, der ihn beliefert, ein Limit vom Factor zugewilligt wird, bedeutet das für ihn mehr Sicherheit“, so Michel. Außerdem komme er schneller an sein Geld.

den Einzelfall an“, so Sauter. „Das war nicht ganz einfach, aber wir haben erst kürzlich einen Factoring-Finanzierer für einen Autozulieferer gefunden.“ Grundsätzlich seien aber keine Branchen ausgeschlossen, bestätigt Michel. Wer Forderungen an einen Factor verkauft, schließt einen Rahmenvertrag ab, dessen Laufzeit meist zwischen einem und drei Jahren liegt. In Deutschland sei das sogenannte echte Factoring üblich, bei dem der Forderungsverkauf zusätzlich den Abschluss einer Warenkreditversicherung umfasst. Diese deckt im Schnitt 90 Prozent des Forderungsrisikos ab. In Deutschland teilen sich das Geschäft im Wesentlichen die drei großen Kreditversicherungen Atradius, Coface und Euler Hermes auf. Ihr gemeinsamer Marktanteil beträgt über 90 Prozent.

Höhere Ausfallquoten durch wirtschaftlichen Abschwung

Den wirtschaftlichen Abschwung bekommen die Kreditversicherer durch höhere Ausfallquoten zu spüren. „Für Rechnungen an Chrysler, General Motors oder Opel Deutsch-

land zeichnen die Kreditversicherer keine Limite mehr“, erklärt Horst Joachim Wieland, Geschäftsführer von Südfactoring aus Stuttgart. Dies hat erste Auswirkungen, denn die im Factoring enthaltenen Kosten für die Kreditversicherung sind leicht gestiegen.

„2008 haben wir die Preise schon der verschärften Risikolage angepasst. 2009 werden weitere Preiserhöhungen notwendig“, räumt Thomas Langen ein, Regionaldirektor Deutschland bei Atradius in Köln. Mit der Finanzkrise habe das aber nichts zu tun, sondern daran seien die gestiegenen Schadensfälle schuld. „Eine flächendeckende Preiserhöhung wird das bei uns jedoch nicht auslösen“, verspricht Wieland. Ein Aufschlag sei nur in begründeten Einzelfällen denkbar.

Der Forderungsverkäufer erhält den Gegenwert der abgetretenen Forderungen unmittelbar nachdem eine Rechnung dem Factor eingereicht wurde. Überwiesen werden dann zunächst 80 bis 90 Prozent des Rechnungsbetrags. Die Differenz wird wegen der möglichen Inanspruchnahme von Skonti und Boni sowie Reklamationseinbehalten und anderen Abschlägen zurückbehalten. Den Rest – abzüglich der Factoring-Kosten – bekommt der Forderungsverkäufer, sobald die Rechnung komplett beglichen ist. „Zur Senkung des Ausfallrisikos ziehen wir in kritischen Fällen einen höheren Sicherheitseinbehalt einer Preiserhöhung vor“, so Wieland.

Factoring für Mittelständler künftig noch interessanter

„Factoring wird gerade für Mittelständler in den nächsten Jahren noch interessanter werden, weil sie immer noch zu viele Bankkredite in ihrer Bilanz haben, die wegen der Finanzkrise restriktiver vergeben und teurer werden“, prophezeit StB/WP Armin Weber von der Ecovis Wirtschaftstreuhand GmbH aus München. Doch es sei wegen der hohen Kosten alles andere als eine günstige Finanzierungsform. „Trotzdem sollten Unternehmen darauf nicht verzichten“, rät Weber. Denn sie könnten sich so mehr finanzielle Freiheit verschaffen und ihre Kreditwürdigkeit bei den Banken verbessern, da sie weniger Kredite bräuchten. Außerdem ließen sich Skantomöglichkeiten konsequenter nutzen, wodurch Finanzierungskosten eingespart werden könnten.

Dem Steuerberater kommt bei der Einführung des Factorings bei den Mandanten, insbesondere bei kleineren und mittleren Unternehmen, eine Schlüsselrolle zu. Bevor der Steuerberater direkt oder über einen Dritten Kontakt zu Factoring-Anbietern aufnimmt, sollte er aber die innere Struktur des



Foto: Panthermedia, Ingeborg Knol

Unternehmens genau unter die Lupe nehmen. „Denn die führen vor dem Abschluss eines Rahmenvertrags eine Auditierung durch“, weiß Weber. Bei einer Auditierung werden die Zusammensetzung des Forderungsbestands und die Bonität der Kunden des Forderungsverkäufers durchleuchtet, aber auch die Organisation von Prozessabläufen wie des Forderungsmanagements. Ein gutes Abschneiden sei entscheidend dafür, ob es zum Abschluss eines Rahmenvertrags komme und zu welchen Konditionen Forderungen angekauft würden.

Allerdings ist für viele Mittelständler das Thema Forderungsmanagement ein rotes Tuch. Im Mittelstand besteht nämlich häufig ein enges, sehr persönliches Verhältnis zwischen Firmen und ihren Kunden. „Da nimmt man es mit den Zahlungszielen mitunter nicht so genau“, so StB/WP Weber von Ecovis. Daher sei es wichtig, dass der Steuerberater dem Mandanten vorrechne, wie viel ihn der Luxus Factoring wirklich koste.

Zudem ist der Aufbau eines professionellen Reportings mit regelmäßigen Zwischenabschlüssen nötig. Die investierte Mühe lohnt sich, denn die Spanne bei den Factoring-Gebühren beträgt, selbst innerhalb der Angebotspalette der Anbieter, meist mehrere Prozentpunkte. Je besser das Forderungsmanagement, desto geringer die anfallenden Factoring-Gebühren. Die Auditierung wird übrigens in der Regel jedes Jahr erneut durchgeführt.

Üblich ist bei vielen Factoring-Dienstleistern, dass sie die Debitorenbuchhaltung, das sogenannte Full-Service-Factoring, und den Forderungseinzug im Namen des Forderungsverkäufers übernehmen. „Hat der Forderungsverkäufer sein Mahnwesen gut im Griff, darf er es bei uns in der eigenen Hand behalten und die Rechnungsabtretungen

erfolgen still“, sagt Wieland. Das bedeutet, dass dessen Kunden nicht erfahren, dass ihre Forderung abgetreten wurde. „Auch wenn der Steuerberater die Federführung beim Forderungsmanagement übernimmt, sind viele Factoring-Anbieter bereit, dem Forderungsverkäufer das Mahnwesen zu

eingeführt werden, sondern erst nach Abwägung der Vorzüge und Kosten. „Mitunter kann die bloße Optimierung des Forderungsmanagements die bessere Lösung sein“, findet Weber – beispielsweise bei Unternehmen mit einer niedrigen Gewinnspanne, die aber starke Abnehmer hätten. Dies gilt im Han-

„Wir distanzieren uns ausdrücklich von unseriösen Methoden, die die Branche zum Teil in Verruf gebracht haben.“

Thomas Langen, Regionaldirektor Deutschland bei Atradius

überlassen“, sagt Weber. „Denn viele Kunden von Mittelständlern reagierten auf das Thema ‚Factoring‘ immer noch recht sensibel. Sie vermuteten, dass die Firma womöglich in finanziellen Schwierigkeiten stecke. „Daran ist die Branche selbst schuld“, fügt Wieland hinzu. Häufig würde das stille Factoring gewählt. Wenn dann Schwierigkeiten aufträten, würde ohne Vorwarnung den Kunden die Forderungsabtretung mitgeteilt.

Die Skepsis ist auch darauf zurückzuführen, dass das Factoring als Finanzierungsinstrument in Deutschland nicht so sehr verbreitet ist. Laut Weber werden erst rund 3,5 Prozent des Forderungsvolumens über eine Factoring-Gesellschaft finanziert. In Großbritannien, Frankreich und Italien sei die Quote höher. Wichtig ist auch, dass der Steuerberater später, nach dem Aufbau des Forderungsmanagements oder der Optimierung der Prozessstrukturen bei Einführung des Factorings den Ablauf der Prozesse kontrolliert. „Wurde die Buchhaltung an ihn delegiert, so erledigt er automatisch wichtige Dinge wie die Überwachung und die Abstimmung der gemeldeten Umsätze mit“, weiß der Ecovis-Berater. Anders sieht die Situation bei größeren Unternehmen aus, die ihre Buchhaltung nicht ausgelagert haben. Weber: „Da sollte genau abgestimmt werden, wer für diese Aufgabe zuständig ist.“

Außer fürs Forderungsmanagement fallen meist noch Kosten für die Bonitätsprüfung der Kunden an, deren Rechnungen angekauft wurden. Gleiches gilt für die Bereitstellung der Liquidität. Das kann sich insgesamt schnell auf einen Effektivzins von bis zu 20 Prozent p. a. summieren, so Weber. Ärgerlich seien auch nicht leicht erkennbare Kosten: Mitunter wird etwa für die Liquiditätsbereitstellung der Zinssatz auf den gesamten Forderungsbetrag berechnet, obwohl davon meist nur zirca 90 Prozent wegen des Sicherheitsabschlags finanziert würden.

Deshalb sollte das Factoring nicht überstürzt

del zum Beispiel für die Lieferanten großer Discounterketten. Auch bei kurzen Zahlungsfristen von unter 30 Tagen rechnet sich das Factoring meist nicht.

Das Forderungsmanagement kann grundsätzlich natürlich auch vom Steuerberater für den Mandanten in die Hand genommen werden. „Aber nicht jeder Steuerberater hat diese Aufgabe womöglich in seiner Dienstleistungspalette“, erläutert Thomas Langen, Regionaldirektor Deutschland bei Atradius. Sein Unternehmen, ein spezialisierter Dienstleister auf diesem Aufgabengebiet, habe den Vorteil, dass es den Forderungseinzug, also das Inkasso, exakt auf die Bedürfnisse des Kunden abstimme. „Wir können ganz genau mit dem Kunden festlegen, wann – das heißt ab welchem Status – und wie – zum Beispiel als Ratenvereinbarung – das Inkasso erfolgt“, erläutert Langen. Außerdem könne der Kunde in Echtzeit online den Status des Forderungseinzugs verfolgen.

Das erleichtert es, die Gründe für die Zahlungsverzögerungen wie Qualitätsprobleme, die verspätete Lieferung von Waren oder einen vorübergehenden finanziellen Engpass schneller zu erkennen und gezielt Maßnahmen zu ergreifen. Wenn der Inkasso-Dienstleister sich um die Details kümmere, bleibe dem Steuerberater mehr Zeit für die Beratung, so Langen. Er könne dem Mandanten aufzeigen, wie sich ein professionelles Inkasso in Form kürzerer Forderungslaufzeiten und einer verbesserten Kreditwürdigkeit für ihn auszahlen. Die entstehenden Kosten lägen hier weit unter denen des Factorings.

Im Gegensatz zu anderen Inkassodienstleistern kauft Atradius keine Forderungen an. „Wir distanzieren uns ausdrücklich von unseriösen Methoden, die die Branche zum Teil in Verruf gebracht haben“, stellt Deutschlandchef Langen klar. Wer das Forderungsausfallrisiko absichern wolle, sollte sich von vornherein für das Factoring oder eine Kreditversicherung entscheiden.



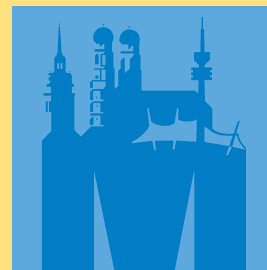
Norbert Jumpertz

ist gelernter Bank- sowie Diplom-Kaufmann und hat mehrere Jahre als Analyst und Redakteur für Wirtschafts- und Finanzmagazine gearbeitet.

Derzeit ist er als Autor im Bereich Geldanlage (Aktien, Immobilien, Investmentfonds) für zahlreiche Fachmagazine tätig.

E-Mail: jumnor@web.de

Einladung zur 48. Münchner Steuerfachtagung



Die Münchner Steuerfachtagung ist seit über 40 Jahren eine Fachveranstaltung auf anerkannt hohem Niveau. Praxis- und zeitbezogen. Führend in der Auswahl der Themen, Fallbeispiele und Diskussionsrunden. Referenten mit nationaler und internationaler Reputation. **Herzlich willkommen!**

25. März 2009, Mittwoch

Erster Themenbereich:

Aktuelle Fragen des Steuer- und Wirtschaftsrechts

Sitzungsleitung:

Dr. h.c. Wolfgang Spindler, München

Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Reitzle,
Vorstandsvorsitzender der Linde AG, München
Steuerstandort Deutschland – eine Bewertung aus Sicht eines Global Players

Dr. Huili Wang, MBR, StB, München
Besteuerung unternehmerischen Engagements in China

Erhard Gschrey, WP/StB, Stv. Vorstandsvorsitzender
Genossenschaftsverband Bayern e.V., München
Neuerungen durch das BilMoG

Zweiter Themenbereich:

Internationales Steuerrecht

Referate mit anschließender Falldiskussion

Sitzungsleitung:

Prof. Dr. Moris Lehner, München

Prof. Dr. Axel Cordewener, LL.M., RA, Bonn
Anwendung und Durchsetzung der EG-Grundfreiheiten in der Praxis

Dr. Christian Kaeser, RA, Vice President Tax Planning,
Siemens AG, München
Neue Entwicklungen im Abkommensrecht

Dr. Gerhard Ege, AD, BayLfSt, München

Dritter Themenbereich:

Erbschaftsteuer und Stiftungsrecht

Referate mit anschließender Falldiskussion

Sitzungsleitung:

Eckehard Schmidt, MDirig., Leiter der Steuerabteilung
BayStMF, München

Peter Neubauer, Dipl.-Kfm., StB, München
Neues Erbschaftsteuerrecht unter besonderer Berücksichtigung der Bewertung

Prof. Dr. Rainer Hüttemann, Dipl.-Vw., Geschäftsführender
Direktor des Instituts für Steuerrecht, Universität Bonn
Die Stiftung in der Nachfolgeplanung

26. März 2009, Donnerstag

Vierter Themenbereich:

Aktuelle Steuerfragen - Diskussionsforum

Fallgestaltungen und Podiumsdiskussion

Sitzungsleitung:

Martin Zehetmair, Dipl.-Kfm., WP/StB, München

Werner Seitz, MR, FinMin Baden-Württemberg, Stuttgart
Einkommensteuer

Prof. Dr. Dietmar Gosch, VRiBFH, München
Körperschaftsteuer

Werner Widmann, MDirig., Leiter der Steuerabteilung
FinMin Rheinland-Pfalz, Mainz

Umsatzsteuer

DAS AKTUELLSTE

Wichtige Neuerungen, aktuelle Tagesthemen. Thema und Referent werden kurzfristig festgelegt.

Fünfter Themenbereich:

Bundesrichter zu aktuellen Fragen

Sitzungsleitung:

Dr. Uwe Clausen, RA/FAStR, München

Dr. Bernd Heuermann, RiBFH, München
Besteuerung von Anteilsveräußerungen (§ 17 EStG)

Prof. Dr. Heinrich Weber-Grellet, VRiBFH, München
Bilanzsteuerrecht

Dr. Peter Brandis, RiBFH, München
Abgaben- und Verfahrensrecht



24. März, 18:30 Uhr

DER BETRIEB

präsentiert im Hilton München
Park Hotel den Jazz-Vorabend
»Tax goes Sax«



Rahmenprogramm

25. März, 19:30 Uhr

Am 25. März um 19:30 Uhr lädt die
BMW AG zu einem Empfang
in die BMW Welt ein.

26. März, 9:00 bis ca 17:30 Uhr

Für Begleitpersonen: Besuch des

**FRANZ
MARC
MUSEUM**

in Kochel am See mit Abstecher zum
Münter Haus in Murnau.



Information und Anmeldung

MÜNCHNER STEUERFACHTAGUNG e.V.
Hubertusstraße 20
80639 München

Tel 089 / 600 35 737
Fax 089 / 600 35 738
Internet www.steuerfachtagung.de
E-mail info@steuerfachtagung.de

IBAN: DE39700100800133286802 · BIC: PBNKDEFF
IBAN: DE39700202700032310818 · BIC: HYVEDEMM

Tagungsort

Hilton München Park Hotel

Kostenbeitrag

Teilnahme an beiden Tagen: € 460.-
Tageskarte: € 350.-
Bei Anmeldung nach dem 16.2.2009
erhöht sich der Beitrag auf € 490.- bzw.
€ 380.- für die Tageskarte.