

Factoring

Trotz Steueränderungen weiter attraktiv

Forderungsausfälle können Unternehmen teuer zu stehen kommen. Daher wird ein professionelles Forderungsmanagement immer wichtiger. Eine interessante Möglichkeit, um Außenstände schneller zu Geld zu machen, ist für Steuerberater und ihre Mandanten das Factoring.



Firmen können entweder selbst mahnen oder aber Forderungen an Factoring-Anbieter abtreten.

„Viele Mittelständler meinen, dass bei ihnen alles bestens läuft, wenn die Auftragsbücher voll sind und sie ihre Aufträge pünktlich erfüllen“, sagt Kanzleiberaterin Angela Hamatschek aus Großlaudenbach bei Aschaffenburg. Doch ein Auftrag ist erst erledigt, nachdem der Rechnungsbetrag beim Unternehmen eingegangen ist. „Steuerberater sollten Mandanten aufzeigen, welche Folgen Nachlässigkeiten im Forderungsmanagement haben“, so die Expertin.

Auch Banken achten darauf, dass Unternehmen ihre Außenstände professionell managen. „Sonst droht eine Abstufung bei der Bonität und beim Rating“, gibt Hamatschek zu bedenken. Um Forderungen schneller zu Geld zu machen, haben sich zwei Strategien

bewährt: die Einräumung von Skonto oder der Verkauf von Forderungen – das sogenannte Factoring.

Factoring hat an Attraktivität gewonnen

„Trotz einiger steuerlicher Änderungen hat das Factoring für den Forderungsverkäufer als Finanzierungsinstrument gegenüber der herkömmlichen Bankfinanzierung sogar eher weiter an Attraktivität gewonnen“, sagt Manfred Haag, Leiter des Finanz- und Rechnungswesens der Coface Deutschland AG. Durch die Unternehmenssteuerreform haben sich bei der Gewerbesteuer die Hinzurechnungsregeln geändert. Die Zinskosten für das Factoring müssen nun als Entgelte für Schul-

den gemäß Paragraph 8 Nr. 1 GewStG zu 25 Prozent dem Gewerbeertrag hinzugerechnet werden. „Das ist aber nicht so gravierend“, findet Haag. Denn die Steuermesszahl ist von 5,0 auf 3,5 Prozent reduziert worden.

Allerdings wurde durch die Einführung der Zinsschranke die Abzugsfähigkeit der Finanzierungskosten bei der Einkommenbeziehungsweise Körperschaftsteuer durch den Paragraphen 4 h EStG in Verbindung mit Paragraph 8 a KStG begrenzt. Der Zinssaldo, also die Differenz von Zinsaufwendungen zu Zinserträgen, ist nur zu 30 Prozent des Ertrags vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände (EBITDA) abzugsfähig.

Forderungsverkauf

Auch für Steuerberater nicht länger tabu

Bezüglich des eigenen Forderungsmanagements hatten Steuerberater lange keinen Zugang zum Factoring, doch das hat sich durch die Verabschiedung des 8. Steuerberatungsänderungsgesetzes geändert.

„Der Gesetzgeber stand auf dem Standpunkt, dass es sich bei der Beziehung von Steuerberatern zu ihren Mandanten um ein besonderes Vertrauensverhältnis handelt“, sagt Kanzlei- und Steuerberaterin Cordula Schneider aus Dortmund. „Nach den positiven Erfahrungen mit dem Forderungsmanagement bei Ärzten, wurden den Steuerberatern durch die Neufassung des Paragraphs 64 Abs. 2 des Steuerberatungsgesetzes im April 2008 vergleichbare Möglichkeiten eingeräumt“, erklärt Michael Hau, Leiter des Bereichs Factoring bei der Datev, die Entwicklung. Schneider verweist auf Untersuchungen, wonach die Außenstände bei kleinen Steuerkanzleien im Schnitt bei gut 20 Prozent lägen.

Angeboten wird das Factoring für Steuerberater bislang von Branchenspezialisten wie der Datev und der Degev. Beispiel Datev: Damit das besondere Vertrauensverhältnis zwischen Mandanten und Steuerberatern gewahrt bleibt, müssen laut Datev zwei Voraussetzungen erfüllt sein: Der Mandant muss über die Abtretung der Forderung informiert werden (offene Zession) und ihr zudem schriftlich zustimmen. Partner der Datev beim

Factoring ist VR Factorem. Über die genauen Konditionen lässt die Datev nur so viel verlauten: „Wir bieten das Factoring ab einem Honorarumsatz von 300.000 bis 500.000 Euro an.“ Zur Information: Berechnungen der Hypovereinsbank im Branchenreport „Steuerberater und Wirtschaftsprüfer 2005/2006“ zufolge lag der durchschnittliche Kanzleiumsatz 2003 bei 369.000 Euro. Bei der Degev gibt es hingegen keine betragsmäßige Einstiegshürde.

Datev und Degev sind überzeugt, dass die Mandanten den Steuerberatern für die Abtretung der Forderung keine Steine in den Weg legen. „Das klappt bei Ärzten auch, obwohl die Patienten ebenfalls mit der Forderungsabtretung einverstanden sein müssen“, so die Degev. Neben dem Factoring will die Degev bald auch das reine Forderungsmanagement ohne Zustimmung des Mandanten anbieten.

Dennoch ist Kanzleiberaterin Schneider skeptisch und gibt zu bedenken: „Factoring ist teuer. Mit ein paar Kniffen lassen sich Forderungen auch auf anderem Wege schneller zu Geld machen – beispielsweise, indem sich Steuerberater eine Einzugsermächtigung erteilen lassen.“

Doch es gibt Ausnahmen, wann der neue Paragraph 4 h EStG nicht greift, so etwa wenn die Zinsaufwendungen die Zinserträge nicht übersteigen. Ferner kommt die Neuregelung nicht zum Tragen, falls der Zinssaldo unter einer Million Euro liegt, der Betrieb nicht Teil eines Konzerns ist oder der Betrieb zwar zu einem Konzern gehört, aber seine Eigenkapitalquote höher oder wenigstens genauso hoch ist wie die der Muttergesellschaft. Maßgebend ist der Jahresabschluss des Vorjahres nach IFRS.

„Für kleinere Firmen bleibt daher ertragsteuerlich sowieso alles beim Alten“, beschwichtigt Haag. „Für Unternehmen aber, die von der Zinsschranke bereits betroffen sind oder bei zusätzlichem Zinsaufwand betrof-

fen wären, ist das Factoring, verglichen mit einer traditionellen Bankfinanzierung, vorteilhaft, weil an eine Factoring-Gesellschaft gezahlte Zinsen nicht als Zinsaufwand im Sinne der Zinsschranke gelten“, ergänzt der Steuerexperte.

Factor finanziert meist 80 bis 100 Prozent des Forderungsbestands

„Factoring ist vor allem für Unternehmen interessant, deren Kunden sich mit dem Bezahlen der Rechnung Zeit lassen“, erklärt Hamatschek.

Manfred Gerold, Betreiber des Online-Portals www.derfactoringbroker.de, gibt zu bedenken: „Ein Factor ist darauf spezialisiert, 80 bis 100 Prozent des Forderungsbestands

Wir finanzieren Ihre Forderungen.

Ihr Erfolg mit SüdFactoring

- Wir bezahlen Ihre Forderungen sofort
- Wir übernehmen das Ausfallrisiko zu 100%
- Wir führen Ihre Debitorenbuchhaltung

Liquidität und Rentabilität mit SüdFactoring

Ein Unternehmen der Landesbank Baden-Württemberg

Heilbronner Straße 86 · 70191 Stuttgart
Tel. (07 11) 127-772 · Fax (07 11) 127-75992
kontakt@suedfactoring.de
www.suedfactoring.de

Fordern Sie unser Handbuch für Factoring mit detailliertem Fragebogen an.

Firma

Name

Anschrift

Telefon

eines Unternehmens zu finanzieren. Eine Bank akzeptiert Außenstände nur in weit beschränkterem Maße als Kreditsicherheit. Firmen können Rechnungen schneller bezahlen, Skontomöglichkeiten intensiver nutzen, selbst wenn sie kleiner sind – bei Anbietern wie ABC Factoring ist ein Jahresmindestumsatz von 250.000 Euro Voraussetzung, bei Procom Factoring sind es 50.000 Euro. Dafür sind mitunter die Gebühren happiger. „Denn der Aufwand für die Prüfung und Abwicklung ist bei kleinen Unternehmen genauso hoch wie bei großen“, erklärt Gerold.

Im Vorfeld ist es auch wichtig, den Leistungsprozess genau unter die Lupe zu nehmen. „Manchmal müssen Außenstände nämlich erst einmal factoring-fähig gemacht werden“, sagt Gerold. „Wir hatten einen Webdesigner als Kunden, der viele Anzahlungen bekam. Doch diese waren nicht factoring-fähig, da sie rechtlich keine Forderungen begründeten. Denn die entstanden erst nach der Schlussabnahme der Projekte.“

Gelöst wurde das Problem, indem der Berater dem Kunden riet, Teilabnahmen zu vereinbaren. Dadurch lag den Zahlungen eine Leistung zugrunde. Der Trick hilft aber im Bau- und Baunebengewerbe nicht weiter. Wegen der hohen Risiken lehnen fast alle Factoring-Anbieter den Ankauf von Forderungen aus diesen Branchen ab.

Anbieter versprechen Bonitätsprüfung in 48 Stunden

Wer Forderungen an einen Factor verkauft, schließt einen Rahmenvertrag ab. „Manche Anbieter werben damit, dass die Bonitätsprüfung nur 48 Stunden dauert“, weiß Gerold. Da in Deutschland das echte Factoring vorherrschend ist, beinhaltet der Forderungsverkauf automatisch eine Warenkreditversicherung. Sie deckt Forderungsausfälle zu 100 Prozent ab. Der Forderungsverkäufer erhält das Geld unmittelbar nachdem er die jeweilige Rechnung dem Factor zugeschickt und damit abgetreten hat.

Überwiesen werden 80 bis 90 Prozent des Rechnungsbetrags. Die Differenz wird wegen der möglichen Inanspruchnahme von Skonti oder Boni zurückbehalten. Den Rest – abzüglich der Factoring-Kosten – bekommt der Forderungsverkäufer, sobald die Rechnung komplett bezahlt ist.

Stichwort Rechnung: Für Factoring-Dienstleistungen fällt eine ganze Reihe von Kosten an. So wird eine Factoring-Gebühr erhoben,

die zwischen 0,1 und 4,0 Prozent des Forderungsbetrags schwankt und laut Gerold vor allem von Größe und Struktur des Forderungsbestands abhängig ist. „Kleine Firmen können in den Genuss günstiger Konditionen kommen, wenn ihre Kunden über eine gute Bonität verfügen und die durchschnittliche Rechnungshöhe hoch ist“, so der Experte. Zudem spielt der Umfang der Dienstleistungen eine Rolle.

Verpflichtend ist der Abschluss einer Warenkreditversicherung zur Absicherung von Forderungsausfällen. Zudem werden Debitorenbuchhaltung und Mahnwesen auf den Factor übertragen. Bei kleineren Unternehmen beharren die Factoring-Gesellschaften darauf, diese Dienstleistungen mit zu übernehmen. Ab etwa zehn Millionen Euro Jahresumsatz ist der Factor meist damit einverstanden, wenn der Forderungsverkäufer das Debitorenmanagement weiter selbst erledigt, sofern Bonität und Debitorenmanagement tadellos sind.

Einige Anbieter verlangen darüber hinaus die Erstattung der Kosten für die Bonitätsprüfung der Debitoren, bei anderen ist sie in die Factoring-Gebühr bereits einkalkuliert. Das kann stark zu Buche schlagen, falls Unternehmen einen breit gestreuten Kundenkreis haben, denn für den Bonitäts-Check werden zusätzlich zwischen 10 und 70 Euro pro Kunden berechnet. Weitere Kosten fallen wegen der Zinsen zur Bereitstellung der Liquidität an. Berechnungsgrundlage ist hier meist der Drei-Monats-Euribor – aktuell rund 4,9 Prozent. Auf diesen Zinssatz schlagen die Factoring-Dienstleister als Marge zwischen 1,0 und 5,0 Prozent auf.

Pauschale Gebührenmodelle werden verstärkt angeboten

Die vielen Gebühren verwirren. Factoringdienstleister bieten daher verstärkt pauschale Gebührenmodelle, sogenannte All-in-Fees, an. Dabei handelt es sich um einen prozentualen Abschlag vom Rechnungsbetrag, in dem alle Kosten enthalten sind.

Einen ersten Überblick über die Factoring-Dienstleister bieten die Websites des Deutschen Factoringverbands (www.factoring.de) und des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (www.bundesverband-factoring.de). Wer sich mit der Suche nicht selbst herumschlagen will, kann sich von Gerold helfen lassen. Dafür verlangt der Factoring-Broker eine Pauschale – gestaffelt nach dem

Jahresumsatz: Bis zu fünf Millionen Euro Jahresumsatz beträgt sie 4.000 Euro und steigt in vier weiteren Stufen auf 8.000 Euro – ab 50 Millionen Euro Jahresumsatz.

Als Alternative zum Factoring wird verstärkt angeboten, die Forderungen zu Asset Backed Securities (ABS) zu bündeln. „Allerdings kommen selbst abgespeckte ABS-Angebote nur für größere Mittelständler infrage“, weiß Gerold. Bei Eurofactor heißt das Programm zum Beispiel ABS Flex. „Die Konditionen sind deshalb günstiger als beim normalen Factoring, weil das Unternehmen das Forderungsmanagement selbst in der Hand behält“, erklärt Steffen Bohner von Eurofactor.

Die wichtigste Voraussetzung ist, dass das Volumen des Forderungsportfolios mindestens zehn Millionen Euro beträgt. Außerdem müssen die Debitoren von hoher Bonität sein und die Debitorenkonzentration sollte 30 Prozent nicht übersteigen.

Forderungsmanagement konsequent selbst optimieren

Lässt sich kein Factoring-Partner finden, können Unternehmer auch selbst ihr Forderungsmanagement optimieren. „Das reicht vom konsequenten Schreiben der Rechnung unmittelbar nach der Leistungserstellung über das Formulieren eindeutiger Zahlungsziele bis zum zeitnahen Mahnen“, rät Kanzleiberaterin Hamatschek. „Oder der Mandant überträgt das Debitorenmanagement und damit die offene Postenüberwachung gleich auf den Steuerberater“, sagt Kanzlei- und Steuerberaterin Cordula Schneider aus Dortmund. „Sinnvollerweise sollte ihm dann aber auch das komplette Mahnverfahren übertragen werden.“



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

» Ihre Meinung ist gefragt: Wann raten Sie Ihren Mandanten zum Factoring?

Diskutieren Sie mit Kollegen und Experten im Forum „Kanzleimanagement & Weiterbildung“ unter www.haufe.de/steuern/

Unzufrieden mit Ihrer Kanzleisoftware?

Alternativen finden Sie unter: www.steuer-consultant.de/forum-kanzleisoftware

Mitglieder sind unter anderem:

- » Agenda Informationssysteme GmbH
- » ELO Digital Office GmbH
- » eurodata GmbH & Co. KG
- » Haufe Mediengruppe
- » hmd-software AG
- » Lehner & Spikowitsch Software GmbH
- » microdat Datensysteme GmbH
- » Schleupen AG
- » Simba Computer Systeme GmbH
- » Stollfuß Medien GmbH & Co. KG

Premiummitglieder:

ELO
Digital Office

