

Absatzfinanzierung – Teil 1

Innovative Konzepte individuell auf den Mittelstand zuschneiden

Manfred Gerold, Klaus-Dieter Sauter

Die Vielfalt der Finanzierungsalternativen für den Mittelstand wird ständig größer und damit auch komplexer. Bei der Vielzahl der Angebote verlieren selbst versierte Berater leicht den Überblick. Die Autoren geben als unabhängige Berater des Mittelstandes eine Entscheidungsbasis zu Fragen der Unternehmensfinanzierung. (Red.)

Im Zweifel setzt man auf das Gewohnte und verpasst damit Chancen. So auch bei der Finanzierung des Umlaufvermögens.

Manko in Fragen der Absatzfinanzierung

Der Markt indes bietet neue Produkte, mit denen sehr spezifisch, auf das jewei-



Unternehmen – hat die spezifischen Produktkonzepte führender europäischer Factoringanbieter analysiert. Das umfassende Know-how wird nicht nur Kunden sondern auch insbesondere Beratungspartnern aus dem Bereich der rechts- und steuerberatenden Berufe, Unternehmensberater, Finanzdienstleister et cetera, sowie für kundenorientierte Banken zur Verfügung gestellt.

lige Unternehmen abgestimmt, dessen Finanzstärke verbessert werden kann.

Während bereits seit Jahren die Finanzierung des Anlagevermögens – beispielsweise durch Leasing – auch dem Kleinunternehmer vertraut ist und er

häufig bereits seinen Kunden dieses Instrument anbietet, fristen die Konzepte zur Finanzierung des Umlaufvermögens erstaunlicherweise immer noch ein Schattendasein. Dabei erlaubt die geschickte Kombination von Einkaufs- und Absatzfinanzierung die komplette

Dipl.-Ing. Manfred Gerold (links) und Dr. Klaus-Dieter Sauter sind seit über 15 Jahren als Berater für mittelständische Unternehmen mit den Schwerpunkten Business Development, Restrukturierung und Unternehmensfinanzierung tätig und Gründer der unabhängigen Arbeitsgemeinschaft Factoringbroker (www.factoringbroker.de).

Der Factoringbroker – eine Arbeitsgemeinschaft spezialisierter Fachberater für das Finanzmanagement im mittelständischen

Durchfinanzierung der gesamten Wertschöpfungskette vom Lieferanten über das Warenlager und den Wertschöpfungsprozess bis hin zu den Abnehmern und die Finanzierung der immer länger werdenden Zahlungsziele.

Enorme Vorfinanzierungskosten

Die Auftragslage ist gut, doch aufgrund der enormen Vorfinanzierungskosten und langen Zahlungsziele ist die Liquidität angespannt. Welcher Unternehmer kennt diese Situation nicht. Eine Absatzfinanzierung setzt genau an diesem Problem an und finanziert die Kosten aus dem Zeitraum vom Erbringen der Leistung (Ware oder Dienstleistung) und dem Entstehen einer Forderung bis zur Rechnungsbegleichung vor. Die hierfür durch das Unternehmen aufzubringenden Zinskosten können sich durchaus unter dem bankenüblichen Niveau bewegen. Da die zur Verfügung gestellte Liquidität dynamisch mit dem Umsatz wächst, sprechen die Experten von einer dynamischen Absatzfinanzierung.

Factoring als Lösung

Entgegen aller positiven Praxis der letzten Jahre ist dieses moderne Finanzierungsinstrument – auch als Factoring bekannt – im deutschen Mittelstand im Vergleich zu unseren europäischen Nachbarn noch völlig unterrepräsentiert. Dabei liegen die Vorteile dieser bankun-

Beispiel 1: Absatzfinanzierung – drei Problem-Beispiele

So vielfältig wie der sich sehr dynamisch entwickelnde Anbietermarkt ist auch die Situation der Unternehmen, ihrer spezifischen Anforderungen und der erforderlichen Konzepte. Die folgenden Praxisbeispiele sollen dies verdeutlichen:

Unternehmen A beispielsweise benötigt Liquidität für sein weiteres Wachstum. Die Sicherheiten sind erschöpft, das Rating ist lediglich befriedigend. Der Forderungsbestand lässt sich mit dem geeigneten Finanzpartner aber leicht zu zirka 80 Prozent in Liquidität umsetzen. Quasi als Nebeneffekt wird durch das Outsourcing der Debitorenbuchhaltung im Rahmen des Full-Service-Verfahrens eine deutliche Kostensenkung und eine Verschlankung der internen Ablaufprozesse erreicht.

Unternehmen B verfügt über ein gutes Rating, gute Erträge und genügend Liquidität. Die Geschäftsleitung beschließt als Maßnahme zur Bilanzoptimierung, zur weiteren Verbesserung des Ratings und zur Senkung der Finanzierungskosten die Einführung von Factoring. Nach einer europaweiten Ausschreibung durch einen unabhängigen Spezialberater unter den leistungsstärksten Anbietern erreicht das Unternehmen eine deutliche Senkung der Finanzierungskosten durch verbesserte Konditionen, eine weitere Erhöhung der Eigenkapitalquote und somit eine Verbesserung des Ratings und insgesamt eine deutliche Optimierung des Finanzmanagements.

Starkes Wachstum und stark zunehmendes Exportgeschäft bewirken für Unternehmen C deutlich zunehmende Zahlungsziele und damit einen signifikant höheren Liquiditätsbedarf. Mit dem geeigneten Partner reduziert das Unternehmen darüber hinaus noch in erheblichem Maß das Ausfallrisiko seiner Forderungen durch eine qualifizierte Bonitätsprüfung der Neukunden und den integrierten 100-prozentigen Delkredereschutz.

abhängigen Finanzierungskomponente auf der Hand. Das Unternehmen sichert sich sofortige Liquidität durch die Vorfinanzierung des Forderungsbestandes und verschwendet keine Zeit mit der Liquiditätssteuerung. Zudem kann es seinen Kunden attraktivere Zahlungsziele anbieten und damit Wettbewerbsvorteile nutzen. Darüber hinaus bietet Factoring die Chance sowohl die Finanzierungskosten zu senken und gleichzeitig die Eigenkapitalquote und damit

das Rating zu verbessern. Es lohnt sich also durchaus den eigenen Finanzierungsmix zu überdenken.

Liquidität für mehr Wachstum

Häufiger Fall ist die Notwendigkeit, mehr Liquidität zu benötigen, um Wachstum zu generieren, wobei oftmals die Sicherheiten erschöpft sind (siehe Kasten). Zusätzlich zur reinen Finanzierungskomponente werden weitere Serviceleistun-

gen angeboten wie der 100-prozentige Schutz vor Forderungsausfällen (Delkredereschutz) und die Bonitätsprüfung von Neukunden im In- und Ausland.

Die Integration der genannten Dienstleistungskomponente bezeichnet das sogenannte Full-Service-Factoringverfahren. Verbleibt hingegen die Debitorenbuchhaltung und das Mahnwesen beim Unternehmen, so sprechen die Experten hier von dem Inhouse-Facto-

Einführung von Factoring durch den spezialisierten Berater

Beispiel zeigt die Änderung der Zahlungsströme, die Einsparung durch Factoring sowie

Ausgangssituation: Das Unternehmen EuroTrade GmbH ist Produzent und Händler von Konsumgütern. Der Jahresumsatz liegt bei zirka zehn Millionen Euro und die Bilanzsumme bei rund vier Millionen Euro. Das Stammkapital beträgt 500 000 Euro.

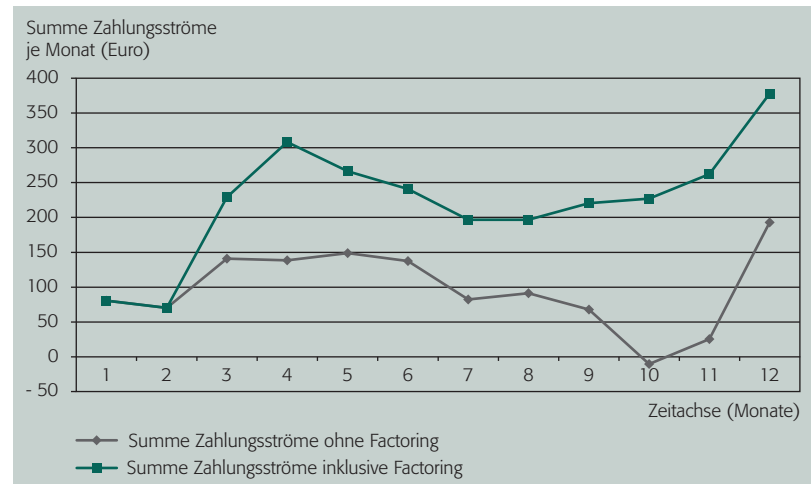
Der Absatz der Güter erfolgt über Handelsketten sowie Fachdistributoren und ist geprägt durch umsatzschwache Sommermonate. Die Eigenkapitalquote ist mit rund 22 Prozent (Basis Bilanzsumme) für ein gutes Rating zu gering. Die umsatzbezogene Eigenkapitalquote ist mit nur acht Prozent sehr gering und somit anfällig für Umsatzeinbrüche und Forderungsausfälle.

Impuls – das unkalkulierbare Ausfallrisiko von Forderungen

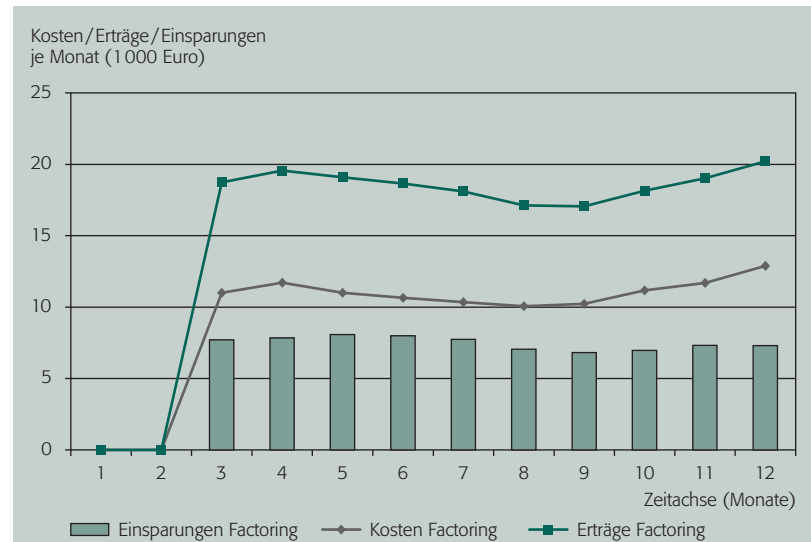
Die Liquidität des Unternehmens ist durch den relativ hohen Forderungsbestand – bedingt durch lange Zahlungsziele – eingeschränkt. Als unkalkulierbar hat sich das Ausfallrisiko der Forderungen erwiesen. Aufgrund geringer Handelsspannen in diesem Marktsegment kann der Ausfall eines A-Kunden mit einem Umsatzanteil von zirka zehn Prozent bereits den Jahresgewinn plus Rücklagen aufzehren und das Unternehmen existenziell bedrohen.

Ziel des Managements musste es deshalb sein, die Liquidität zu steigern und das Ausfallrisiko (Delkrederere) der Debitoren zu eliminieren oder zumindest spürbar zu reduzieren. Ein weiterer As-

Vergleich Zahlungsströme mit/ohne Factoring (ohne Bankkredit)



Einsparung durch Factoring



ringverfahren. Dies ist dann sinnvoll, wenn das Unternehmen über ein professionelles, hochintegriertes EDV-System verfügt, bei dem FiBu, Warenwirtschaft und Produktionsteuerung nahtlos miteinander verbunden sind.

Mögliche Variationen

Zur Vervollständigung der verschiedenen Factoringverfahren soll hier noch das Stille-Factoringverfahren (mit ver-

schiedenen Abwicklungsvariationen) erwähnt werden. Dies kann für diejenigen Unternehmen interessant sein, welche gegenüber ihrer Kundschaft dieses Finanzierungsinstrument nicht offenlegen wollen, was jedoch eine überdurchschnittliche Bonität des Unternehmens erfordert. Daraus folgt auch, dass für diese bereits sehr leistungsstarken mittelständischen Betriebe der Fokus zur Einführung dieser Finanzkonzepte nicht die Liquiditätssteigerung,

sondern die Senkung der Finanzierungskosten, die Optimierung des Finanzmanagements, Verbesserung der Bilanzstruktur und der Eigenkapitalquote und nicht zuletzt des Rating ist.

Eine Überlegung wert – insbesondere für kleinere Unternehmen – kann auch das Outsourcing des Debitorenmanagement und des Inkasso sein. Der Finanzdienstleister übernimmt die Überwachung der Zahlungseingänge, das

die Auswirkungen auf die Eigenkapitalquote und die kalkulatorischen Zinskosten

pekt war die Senkung der Finanzierungskosten.

Um die genannten Probleme zu lösen, wurde von der Geschäftsleitung Factoring als geeignetes Finanzierungsinstrument ausgewählt.

Absicherung durch integrierten Delkredereschutz

Durch den integrierten Delkredereschutz ist das Unternehmen vor bedrohlichen Ausfällen gesichert. Die notwendige Liquiditätssteigerung wird durch eine Umwandlung der aktiven Bilanzposition Forderungen in eine aktive Vermögensposition Bankguthaben und somit in Liquidität getauscht.

In einem weiteren Schritt wurden passive Bilanzpositionen wie die Lieferantenkredite und Kreditlinien bei Banken reduziert (Aktiv-Passivtausch) und somit die Bilanzsumme verringert. Das direkte Ergebnis, die Erhöhung der Eigenkapitalquote auf rund 35 Prozent, verbesserte das Standing bei den Hausbanken und Wirtschaftsauskunfteien.

Darstellung der Ergebnisse

Die Zahlungsströme (Saldo aller monatlichen Ein- und Auszahlungen) zeigen eindrucksvoll die liquiditätssteigernde Wirkung von Factoring. Der bisherige Forderungsbestand wird in diesem Beispiel vom Factor nicht abgekauft und fließt somit dem Unternehmen sukzessive zu.

Factoring wird ab März eingeführt und liegt in den folgenden Monaten weit über der Betrachtung ohne Factoring (ungefähr eine Verdoppelung der Liquidität). Der positive Effekt von Factoring wird in den „umsatzschwachen“ Monaten besonders deutlich: ohne Factoring sinkt die Liquidität bedrohlich ab.

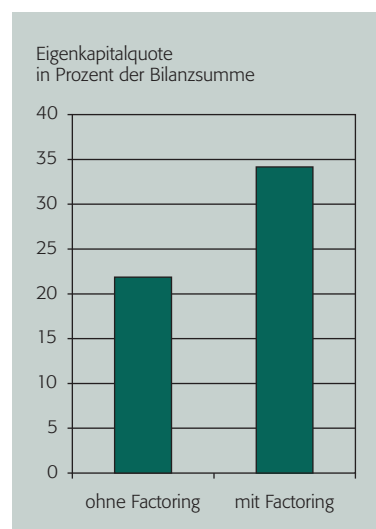
Zusätzlich zu den Liquiditäts- und Sicherheitsaspekten ergeben sich durch

gen ergeben. Im Beispielfall werden im Jahr ungefähr 75 000 Euro eingespart!

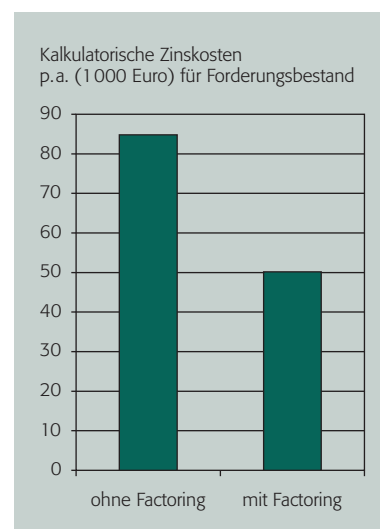
Erhöhung der Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote hat sich durch Factoring von 22 auf 34 Prozent deutlich erhöht, sodass Rating und Standing bei Banken deutlich verbessert werden konnten. Ein Maßstab für die finanziel-

Vergleich Eigenkapitalquote



Kalkulatorische Zinskosten



Factoring weitere Vorteile, wie zum Beispiel verbesserte Einkaufskonditionen, Skonti, Zinseinsparungen und Personalkostensenkungen.

Diese Zusatzeffekte überwiegen bei Weitem die Kosten für Factoring, sodass sich signifikante finanzielle Einsparun-

le Belastung durch den Forderungsbestand sind die kalkulierten Zinsen.

Diese sind durch den Forderungsverkauf von rund 85 000 auf rund 50 000 Euro gesenkt worden und stellen eine spürbare Entlastung der Finanzierungskosten dar.

Mahnwesen oder den gerichtlichen Forderungseinzug.

Kosten und Einsparungen

Die Konditionen für eine Absatzfinanzierung/Factoring bestehen im Allgemeinen aus zwei Faktoren:

a) der Zinsmarge zum Referenzzins (zum Beispiel 1-Monats- oder 3-Monats-Euribor) und

b) aus der Factoringgebühr.

Der sich aus Refinanzierungszins und Zinsmarge ergebende Zinssatz pro anno wird auf das bevorschusste Rechnungsvolumen vom Zeitpunkt der Bevorschussung (in der Regel zwei Tage nach Rechnungsankauf durch den Factor) bis zur Rechnungsbegleichung durch den Kunden taggenau abgerechnet. Die Factoringgebühr ist einmalig

Factoring-Kosten im Überblick*

Jahresumsatz (Mill. Euro)	Kostenspanne (in Prozent)	Erläuterung
< 5	1,5 bis 3,5%	Gebühr inkl. Zins + Warenkreditversicherung (WKV)
5 bis 10	0,3 bis 1,5% 1,7 bis 3,5%	Gebühr inkl. WKV, Full Service oder Inhouse Zinsmarge über 3-Monats-Euribor
10 bis 20	0,2 bis 1,0% 1,5 bis 3,0%	Gebühr inkl. WKV, Full Service oder Inhouse Zinsmarge über 3-Monats-Euribor

* Die dargestellten Factoringkonditionen sind nur beispielhaft. Es kommt auf den Einzelfall an.

und wird auf den Rechnungsbetrag angewendet. Sie beinhaltet die Versicherungskosten für den Forderungsausfallschutz (Delkredere), die internen Verwaltungskosten des Factors für das Handling/Abwicklung des Verfahrens und im Falle eines Full-Service-Factoring auch die Kosten für das Debitorenmanagement (Mahnwesen, Inkasso et cetera).

Diesen Kosten stehen Einsparungen gegenüber, die sich im Falle der Zinsen leicht ermitteln lassen: Es sind einfach die Zinskosten zur Finanzierung des Forderungsbestandes wie zuvor (zumeist bei einer Bank über eine Kontokorrentlinie) den Zinskosten beim Factor gegenüberzustellen. Vereinfacht reicht hier ein Vergleich der Jahreszinssätze. Ergänzend hierzu ist zu prüfen, wo eventuell Lieferantenkredite entfallen und Skontierungs- oder Bonusregelungen bei Lieferanten besser oder überhaupt genutzt werden können. Hier liegt erfahrungsgemäß das größte Einsparungspotenzial. Dies kann zur Folge haben, dass nicht nur die gesamten Kosten des Factoringverfahrens gedeckt, sondern zusätzliche Erträge generiert werden.

Das Einsparungspotenzial im Vergleich zu den Kosten aus der Factoringgebühr hat demgegenüber verschiedene Ansätze, die individuell je Unternehmen zu betrachten sind. Beispiele hierfür sind:

- der Entfall von Forderungsausfällen oder die Bildung von bilanziellen Rückstellungen,
- die Kosteneinsparung durch die Kündigung einer eventuell bestehenden Warenkreditversicherung (häufig ist eine Factoringgebühr geringer, als die WKV-Prämie) sowie
- die Einsparungen in der Verwaltung betreffend die Debitorenbuchhaltung wie das Mahnwesen, Inkasso-, Anwalts- und Gerichtskosten.

Es kommt – wie so oft – auf den Einzelfall an.

Das zuvor genannte Einsparungspotenzial ist dabei schnell verifizierbar. **V&S**

Das individuell beste Factoringkonzept finden

Factoring ist ein europäisches Finanzdienstleistungsprodukt! Gerade unsere Nachbarn in der EU verfügen über jahrzehntelange Erfahrung und exzellentes Know-how.

Entsprechend sind auch führende Factoringanbieter (Factor) in diesen Ländern beheimatet. Renommiertere, leistungsstarke Factor, welche auch in Deutschland vertreten sind, kommen überwiegend aus England, Frankreich, Österreich und Skandinavien. Alle diese haben spezifische Produktschwerpunkte und sehr unterschiedliche Kundenzielgruppen. Daraus folgt, dass es für einen Factoringinteressenten umso wichtiger ist, solche Anbieter in sein Auswahlverfahren mit einzubeziehen.

Bevor jedoch mit einem solchen Auswahlverfahren begonnen werden kann, ist das für das jeweilige Unternehmen geeignete und auf seine Anforderungen abgestimmte Factoringkonzept aus den zahlreichen Varianten, die am Markt angeboten werden, zu analysieren. Hierzu sind fachspezifische Kenntnisse und ein umfassender Marktüberblick der führenden europäischen Anbieter erforderlich.

Eine schnelle Internetrecherche führt wohl kaum zum gewünschten Ziel. Vielmehr wird ein solch „Suchender“ schnell die „Frustrationsschwelle“ erreichen und zu den üblichen Vorurteilen zurückkehren, die da sind: Zu teuer – sehr aufwendiges Verfahren – was halten meine Kunden davon et cetera und das Projekt zurückstellen.

Gefragt sind unabhängige Beratungsunternehmen mit dem Spezialgebiet Unternehmensfinanzierung, die sich intensiv mit den modernen Formen der Absatzfinanzierung und der Finanzierung des Umlaufvermögens als wichtige Komponente einer gesamtheitlich strukturierten Unternehmensfinanzierung beschäftigen.

Auch hier gilt die Erkenntnis, die sich in der Beratungs- und Dienstleistungsbranche immer mehr durchsetzt, dass das „meiste Geld zu sparen ist“, indem man sich einen sehr guten Fachberater leistet. Dies ist besonders für diese Materie zutreffend, in der Konditionsunterschiede in Angeboten zwischen zehn und 30 Prozent möglich sind und die „Spren vom Weizen“ zu trennen ist.