

## Kombination von Einkaufs-/Absatzfinanzierung – Teil 3

# Factoring zur Neuordnung des Wertschöpfungsprozesses nutzen

Manfred Gerold, Klaus-Dieter Sauter

**Angesichts der aktuellen Situation auf den Finanzmärkten wächst das Interesse mittelständischer Unternehmen an alternativen Finanzierungsmöglichkeiten. Nach der Darstellung von Konzepten zur Absatzfinanzierung (V&S, Ausgabe 08/2008, Seite 24 ff.) sowie zur Einkaufsfinanzierung (V&S, Ausgabe 10/2008, Seite 53 ff.) beschreiben die Autoren, wie sich der gesamte Wertschöpfungsprozess per Factoring praxisnah umsetzen lässt. (Red.)**

Das Grundprinzip einer Gesamtfinanzierungsstrategie basiert auf den folgenden Pfeilern: Einkaufs- und Absatzfinanzierung lassen sich in idealer Weise zur Finanzierung der kompletten Wertschöpfungskette im Unternehmen kombinieren. Das heißt: Unternehmen können zum einen ihren Liquiditätsbedarf mit der Einkaufsfinanzierung für den Wareneinkauf über das Warenlager steuern. Zum anderen können sie den Produktionsprozess bis zur Auslieferung und Fakturierung über die Nutzung von Skonti- und Rabatterträgen sicherstellen. Daran anschließend setzen sie mit der Absatzfinanzierung den fakturierten Verkaufserlös inklusive Umsatzsteuer in Liquidität um, und zwar unabhängig von den dem Abnehmer gewährten Zahlungszielen.

### Zunächst Einkaufs- und Absatzfinanzierung strukturieren

Am Anfang dieses kombinierten Prozesses steht die Strukturierung der Finanzierung des Einkaufs, also die Bezahlung der durch Lieferanten gelieferten Waren oder Dienstleistungen durch einen Finanzierer. Die praktische Umsetzung ist wie folgt: Das Unternehmen bestellt – wie bisher – seine Ware oder Dienstleistung bei seinem Lieferanten.

Nach Abnahme der gelieferten Leistungen durch den Einkauf wird der Liefere-



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](http://www.factoringbroker.de)).

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

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.

rant durch den Finanzierungspartner sofort bezahlt, das heißt es werden – soweit noch nicht geschehen – die äußerst lukrativen Skonto-Rabatte voll ausgeschöpft. Das Unternehmen selbst bezahlt jedoch erst nach einem mit dem Finanzpartner zuvor vereinbarten Zahlungsziel, das idealerweise an die Durchlaufzeit des Wertschöpfungsprozesses (Produktions- oder Bearbeitungszeiten) angepasst wird.

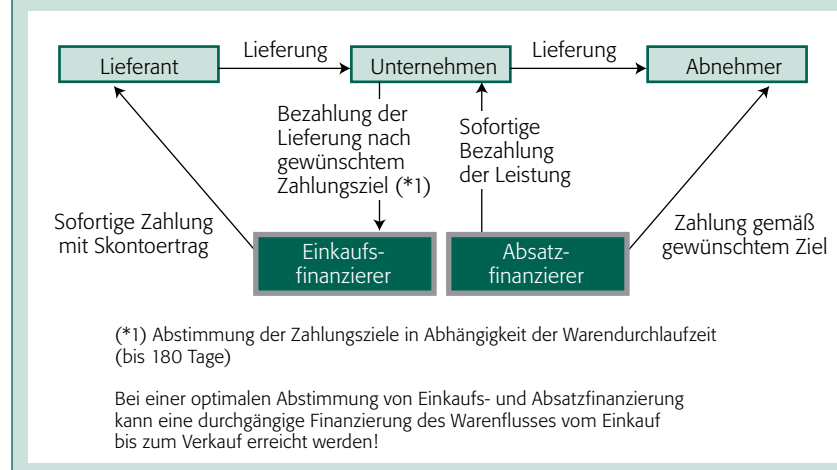
Im Anschluss daran, also mit Fakturierung der verkauften Waren oder Dienstleistungen, folgt dann die Absatzfinanzierung. Diese stellt nun dem Unternehmen den Verkaufserlös abzüglich eines sogenannten Sicherheitseinhaltes (üblicherweise zehn bis 20 Prozent) zur

Verfügung. Wichtig zu bemerken ist, dass diese Art der Finanzierung den Rechnungsbruttobetrag, somit also auch den Unternehmergewinn und die Umsatzsteuer, vorfinanziert. Der Sicherheitseinbehalt gelangt zur Auszahlung, nachdem der Debitor/Abnehmer sei-

### Factoring und Reserve-Factoring

nerseits die Rechnung an den Finanzierer/Factor bezahlt hat. Im internationalen Finanzsektor wird diese Art der Absatzfinanzierung als Factoring und die „spiegelbildliche“ Einkaufsfinanzierung als Reverse-Factoring bezeichnet. Einen Überblick über die Kombination einer Einkaufsfinanzierung mit einer danach folgenden Absatzfinanzierung soll die Grafik 1 veranschaulichen. Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang, dass die beiden Finanzierungsarten nicht durch dasselbe Finanzierungsunternehmen dargestellt werden müssen. Es kann deshalb bei

Grafik 1: Kombinierte Einkaufs- und Absatzfinanzierung im Überblick



dem Auswahlverfahren eine getrennte Ausschreibung für die Einkaufs- und Absatzfinanzierung bei führenden europäischen Anbietern durch den Factoringbroker durchgeführt werden und somit eine optimale Anpassung an die individuellen Anforderungen des jeweiligen Unternehmens erfolgen.

#### **Kostenstruktur ...**

Die Konditionen für eine Einkaufs- und Absatzfinanzierung bestehen im Allgemeinen aus zwei Faktoren:

1. der Zinsmarge zum Referenzzins (zum Beispiel 1-Monats- oder 3-Monats-EURIBOR) und
2. aus der Factoringgebühr.

Der sich aus Refinanzierungszins und Zinsmarge ergebende Zinssatz pro anno wird auf das finanzierte Volumen vom Zeitpunkt der Auszahlung bis zur Rückführung durch den Kunden taggenau abgerechnet. Die Factoringgebühr ist eine einmalige Gebühr und wird auf den Rechnungsbetrag angewendet. Sie beinhaltet die Versiche-

rungskosten für den Forderungsausfallschutz (Delkredere) und die internen Verwaltungskosten des Factors für das Handling/Abwicklung der Verfahren.

#### **... und Einsparungspotenziale erkennen**

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 Konto-

korrentlinie) den Zinskosten beim Factor gegenüberzustellen. Vereinfacht reicht hier ein Vergleich der Jahreszinsätze. Ergänzend hierzu ist zu prüfen, wo eventuelle 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.

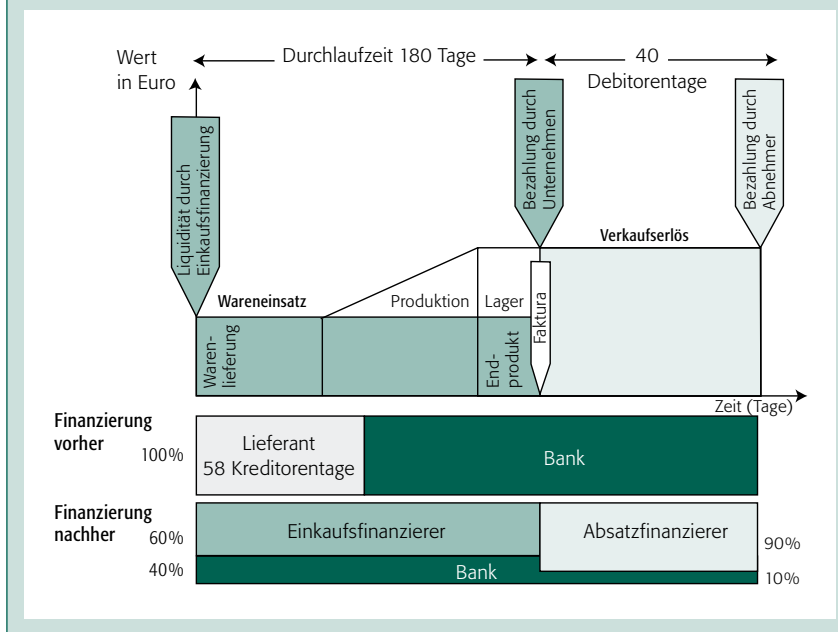
Das Einsparungspotenzial im Vergleich zu den Kosten aus der Factoringgebühr hat demgegenüber verschiedene Ansätze, die individuell je Unternehmen zu betrachten sind. Beispiele hierfür sind:

- Der Entfall von Forderungsausfällen oder die Bildung von bilanziellen Rückstellungen.
- Kosteneinsparung durch die Kündigung einer eventuell bestehenden Warenkreditversicherung.

- Einsparungen in der Verwaltung betreffend die Debitorenbuchhaltung wie das Mahnwesen, Inkasso-, Anwalts- und Gerichtskosten.

Grafik 6 zeigt zum einen die Zusammensetzung der Finanzierung der Wertschöpfungskette vom Einkauf bis zum Verkauf in der herkömmlichen Variante Lieferanten plus Banken, und in der neuen Variante Einkaufsfinanzierer plus Absatzfinanzierer plus Bank. Die Lieferanten wurden in diesem „Nachher Beispiel“ komplett durch den Einkaufs-

**Grafik 6: Zeitliche Darstellung einer kombinierten Einkaufs- und Absatzfinanzierung**



finanzierer ersetzt und ab dem Zeitpunkt der Fakturierung übernimmt der Absatzfinanzierer rund 90 Prozent des Finanzierungsbedarfs. Bei der Bank verbleiben die Finanzierungsanteile, die systembedingt durch den Einkaufs- oder Absatzfinanzierer nicht dargestellt werden können.

### Vorgelagerte Einkaufsfinanzierung

Des Weiteren wird die zeitliche Abfolge einer vorgelagerten Einkaufsfinanzierung, welche mit der Abnahme des Wareneingangs beim Unternehmen die Bezahlung der Ware oder Dienstleistung auslöst, und die daran anschließende Absatzfinanzierung, welche mit Fakturierung der verkauften Ware oder Dienstleistung dem Unternehmen den Verkaufserlös ausbezahlt, dargestellt.

Beide Komponenten lassen sich üblicherweise bis zu einem Zahlungsziel von 180 Tagen ausdehnen. Optimal sind beide Prozesse aufeinander abgestimmt, wenn der Zufluss aus der Absatzfinanzierung zeitlich mit dem Zahlungsziel an den Einkaufsfinanzierer zusammenfällt und somit aus der Absatzfinanzierung die Ablösung der Einkaufsfinanzierung erfolgen kann. In diesem Fall ist dann der Liquiditätsaufwand des Unternehmens zur Finanzierung des Wertschöpfungsprozesses relativ gering, das heißt nur noch für

den wertsteigernden Produktionsprozess mit folgendem Fertigteillager (weiße Flächen im Zeitablaufdiagramm).

Die Leistungsmerkmale der Finanzierungsinstrumente im Überblick sind:

#### A) Einkaufsfinanzierung

##### a) Für das Unternehmen

- Freie Gestaltung von Zahlungszielen für Lieferantenverbindlichkeiten
- Liquiditätsverbesserung
- Working Capital Optimierung
- Bindung der strategisch wichtigen Lieferanten
- Verbesserung von Einkaufskonditionen und Lieferbereitschaft
- Ausweitung der Einkaufskapazitäten
- Schonung der Hausbankkreditlinie

##### b) Für den Lieferanten

- Sofortige Liquidität durch Vorfinanzierung der Forderungen
- Bindung eines strategisch wichtigen Abnehmers
- Schutz vor Forderungsausfällen, da sehr guter Schuldner (Factor)

#### B) Absatzfinanzierung

##### a) Für das Unternehmen

- Sofortige Liquidität durch Bevorschussung der Forderungen
- Skontierungsmöglichkeit bei Lieferantenrechnungen

- Wettbewerbsvorteile bei Kunden durch Gewährung längerer Zahlungsziele ohne Liquiditätsverlust
- Verringerung der Abhängigkeit von Banken
- Verbesserung der Eigenkapitalquote und des Ratings
- 100 Prozent Schutz vor Forderungsausfällen
- Wegfall der Kosten für Warenkreditversicherung
- Aufwand für eigene Bonitätsprüfung der Abnehmer entfällt
- Ergebnisentlastung (geringere Rückstellungen/Wertberichtigungen für Forderungsausfälle)
- Outsourcing des Debitoren-Managements möglich
- Zur-Verfügung-Stellung von rechtlichem Know-how, vor allem bei Exportgeschäften
- Konzentration auf Kernkompetenz durch Entlastung im Debitorenmanagement
- Verbesserung der Kundenbeziehung durch Auslagerung des ungeliebten Inkassos

#### b) Für die Hausbank

- Sofortige und nachhaltige Erhöhung der Liquidität beim Kunden ohne eigene Engagementsausweitung
- Ausfallreduzierung des Engagements durch optimiertes Debitorenmanagement
- Prüfung, Bewertung und Absicherung jedes einzelnen Abnehmers und in der Folge eine Verbesserung der gesamten Debitorenstruktur des Kunden
- Verbesserung des Kundenratings. **V&S**

### Zwei fachspezifische Abend-Workshops

Interessierten Lesern werden am Mittwoch, dem 5. November und am Mittwoch, dem 3. Dezember 2008, jeweils von 19.30 Uhr bis zirka 22.00 Uhr in Gerlingen bei Stuttgart Abend-Workshops zum Thema angeboten. Vorgesehen sind entsprechende Seminare auch in München.

Information und Anmeldung unter E-Mail: [gerold@factoringbroker.de](mailto:gerold@factoringbroker.de)