



FACTORING

Definition einer modernen Forderungsfinanzierung

Laut Lexikon ist Factoring definiert als „**Ankauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**“ im Kurzfristbereich bei Forderungslaufzeiten von in der Regel 30 bis 180 Tagen. In Deutschland überwiegt der „echte Forderungsverkauf“ mit Übernahme des vollständigen Ausfallrisikos durch den Forderungskäufer. Erfinder des Factoring waren im 12. Jahrhundert die Tempelritter, doch erst ab 1958 kam aus den USA mit der Textilwirtschaft Factoring im nennenswerten Umfang nach Deutschland. Heute werden rund 110 Mrd. € Warenumsätze in Deutschland pro Jahr mittels Factoring vorfinanziert, denn es gibt heutzutage sehr viele Gestaltungsmöglichkeiten und unzählige Anbieter. Die qualitativ und technisch modernen Factoringgesellschaften müssen längst keine Banken mehr sein. Im Gegenteil können „Factoringgesellschaften ohne Bankenstatus“ auch Forderungen mit längeren Laufzeiten als 90 Tagen kaufen. Gemeinsam hat man aber die Leistungsvielfalt der Kombination aus:

Liquidität

Verkauf der Forderungen ab Rechnungsstellung durch Übertragung der Rechnungsdaten per EDV an einen leistungsstarken Factor, der diese Forderungen in Sekundenschnelle prüft, ankauft und den Rechnungsgegenwert in zwei Tranchen auszahlt. Ca. 80-90 % sofort und die restlichen 10-20 % bei Zahlung durch den Debitor oder bei Forderungsausfall nach 120 Tagen

100% Delkredere

Der Factor trägt durch die Kundenprüfung und Limitvergabe das 100%-ige Risiko des Forderungsausfalls selbst oder in einer individuellen Kombination mit einer bestehenden Kreditversicherung. Ein Eigenrisikoanteil für den Mittelständler als Forderungsverkäufer gibt es nicht. Dadurch wird ein echter Forderungsverkauf mit Bilanzverkürzung sichergestellt. Ein sehr wichtiges Argument für ein Rating ist die damit erreichte, verbesserte Eigenkapitalquote.

Service

Da der Factor die Forderungen ab Rechnungsstellung kauft und in seiner Bilanz führt, ist er grundsätzlich zur Zahlungseingangsverbuchung verpflichtet. Alle Aufgaben im Debitorenmanagement, inklusive Mahnwesen und Rechtsverfolgung trägt der Factor. Individuelle Leistungsverteilungen sind möglich, z.B. im inhouse Verfahren und Fälligkeitsfactoring.

1. in der Regel günstiger als ein Kontokorrentkredit einer Bank

2. maximaler Schutz vor Forderungsausfall

3. tägliche Liquiditätsplanung möglich

4. Factoring erweitert Unabhängigkeit von der Hausbank

5. Profis kümmern sich um Mahnwesen und Rechtsverfolgung

6. Bilanzverkürzung durch Forderungsverkauf ist gut fürs Rating

HANSEKONTOR
Maklergesellschaft mbH

Zentrale:
Gotenstraße 10
20097 Hamburg

Telefon:
040 - 238 504 02

Fax:
040 - 238 504 03

Mail:
info@hansekontor-makler.de

Dependance Nordhorn :

Döppers Esch 3
48531 Nordhorn

Telefon:
05921 - 71 22 878

Mail:
m.boomhuis@hansekontor-makler.de



FACTORING am Beispiel vorgestellt

Bevor ein Unternehmer sich mit den Vorteilen und Chancen von Factoring beschäftigen will, stellt er regelmäßig die Frage nach den Kosten. Um hier dem Unternehmer und seinem Steuerberater ein realistisches Beispiel zu nennen, ist dieser Newsletter entstanden. Die beste Lösung ist die gut verhandelte Lösung.

Seit es Factoring in Deutschland gibt, ca. ab 1958, werden folgende Kostenbestandteile bei der Preisfindung berücksichtigt:

- Zinsen für die Finanzierung ab Rechnungsstellung in Höhe eines p.a-Zinses
- Factoringgebühr in % auf den Umsatz für 100%-Ausfallrisiko und Dienstleistungen
- Limitgebühren für die Kundenprüfung

Unseren Mandanten wird je nach Verfahren, Kundenstruktur, Forderungslaufzeit, Schwierigkeitsgrad der Exportländer, Rechnungsvolumen, Gutschriftsmengen und Arbeitsaufwand eine individuelle Lösung beschafft, nachdem wir gemeinsam aus mehreren Anbietern auswählen. Folgendes **Beispiel** ist ein typischer Fall:

Kunststoffproduzent Mittelstand

- 5 Mio. € Jahresumsatz
- Exportanteil von 40% OECD
- rund 80 Debitoren
- Forderungsbestand Debitoren von 0,9 Mio.
- geringe Forderungsausfälle
- Kreditoren warten in der Regel 45 Tage
- Crefo-Index 300
- EK-Quote von 15%
- Ertragslage positiv
- gutes Management

Dagegen stehen Skontovorteile von 3%, Zinsersparnis und eine bessere Liquiditätsversorgung.

Konditionen

Zinsen von aktuell 4,35% p.a.
(3-Mon-Euribor = 0,75% zuzüglich Aufschlag 3,6%)

Factoring-Gebühr von 0,67 %
auf den Bruttoumsatz

Limitprüfungskosten
von 10,-€ bis 46,- € je Debitor
je nach Größe des benötigten Limits
hier in Summe ca. 1.600,- p.a.

oder eine **„all-in-Gebühr“** auf den Umsatz von 1.35%

HANSEKONTOR
Maklergesellschaft mbH

Zentrale:
Gotenstraße 10
20097 Hamburg
Telefon:
040 - 238 504 02
Fax:
040 - 238 504 03
Mail:
info@hansekontor-makler.de

Dependance Nordhorn :
Döppers Esch 3
48531 Nordhorn
Telefon:
05921 - 71 22 878
Mail:
m.boomhuis@hansekontor-makler.de

Ja, Factoring ist ein Thema für uns!

- Bitte schicken Sie uns einen Analysebogen
- Bitte rufen Sie uns an.

Faxen an:
040 - 238 504 03

Firma Ansprechpartner

Straße PLZ/Ort

Telefon Fax

E-Mail