

FACTORING

Factoring ist als äußerst flexibles Finanzinstrument und sinnvolle Alternative bzw. Ergänzung zu Bankkrediten mittlerweile im Finanzmarkt etabliert und wird immer mehr nachgefragt.

Banken selbst sind oftmals an einer ergänzenden Finanzierung durch Factoring interessiert.

Die Kosten des Factoring werden gewöhnlich durch die damit verbundenen Einsparungen mehr als ausgeglichen. Für viele mittelständische Unternehmen kann sich also eine Anfrage bei einem Factoringinstitut lohnen.

Die Anzahl der Factoringanbieter und die Intransparenz nimmt zu.

KLB LEASING unterstützt und berät die Kunden wie beim Leasing bei der Auswahl der Factoring-Gesellschaft (Factor). Bei den Informations- und Abschlussgesprächen wird ein Spezialist hinzugezogen. KLB LEASING betreut den Kunden während der Laufzeit des Factoringvertrages gemeinsam mit den Mitarbeitern des Factors.

Die KLB LEASING bietet Ihren Kunden Factoring bereits ab einem Jahresumsatz von 250.000 Euro an und sorgt dafür, dass auch bei ungewöhnlichen Situationen/Wünschen ein Factoringanbieter mindestens ein Gespräch führt.

Wann ist FACTORING sinnvoll?

1. Ein deutliches Umsatzwachstum steht bevor.

Der Vertriebsleiter meldet dem Geschäftsführer stark erhöhte Auftragseingänge. Der damit verbundene Liquiditätsbedarf schränkt den finanziellen Spielraum erheblich ein und eine kurzfristige Überziehung des Kreditrahmens belastet die Liquidität des Unternehmens. Da Factoring ein umsatzkongruentes Finanzierungsmittel ist, wächst das Finanzierungsvolumen automatisch mit dem gestiegenen Umsatz. Potenzielle Liquiditätslücken können durch den Einsatz von Factoring auf diese Weise geschlossen werden.

2. Ein großer Auslandsauftrag ist eingegangen.

In diesem Fall gehen vielen mittelständischen Unternehmen, gerade bei neuen Geschäftsbeziehungen, einige Fragen durch den Kopf. Wie solvent ist der Geschäftspartner? Wie hoch ist das Risiko, dass Forderungen sehr spät oder überhaupt nicht beglichen werden? Und wie sollen im Falle eines Falles die Forderungen im Ausland beigetrieben werden?

Auf diese Fragen gibt es eine einfache Antwort. Das Unternehmen nimmt den Service, die Finanzierung und den Delkredereschutz eines Exportfactors in Anspruch. So können die Außenstände des Exporteurs nicht nur schnell in Liquidität umgewandelt werden, sondern er ist auch zu 100% gegen das Forderungsausfallrisiko abgesichert. Zudem stellt die Factoringgesellschaft im Ausland den Forderungseinzug ggf. die Rechtsverfolgung sicher, so dass bei Zahlungsausfall des Importeurs der Factoringkunde spätestens 120 Tage nach Fälligkeit seine Forderung vom Factor erstattet bekommt.

3. Lieferanten gewähren keine Skonti.

Der Einkaufsleiter eines mittelständischen Unternehmens hat festgestellt, dass er seine Lieferantenverbindlichkeiten nicht sofort bezahlen kann und somit nicht skontierfähig ist. Er kalkuliert die Summe seiner verlorenen Skontoerträge, die sich bspw. bei einem Wareneinsatz von 2 Millionen Euro auf 60.000 Euro Skontoerträge (3%) belaufen würden. Da er nicht sofort zahlt, erhält er von seinen Lieferanten auch keine verbesserten Einkaufspreise oder eine Bevorzugung bei Lieferengpässen.

Durch den laufenden Ankauf von Forderungen gegenüber den Abnehmern und die sofortige Kaufpreiszahlung durch die Factoring-Gesellschaft erhält das mittelständische Unternehmen die

Möglichkeit, auch seine Lieferanten direkt zu bezahlen. Es wird in die Lage versetzt, nicht nur Skonti auszuhandeln sondern auch einen A-Kundenstatus mit allen Vorteilen bei seinen Lieferanten zu erhalten.

4. Jedes Jahr Forderungsausfälle.

Viele mittelständische Betriebe machen Jahr für Jahr die Erfahrung, aufs Neue Forderungsausfälle verkraften zu müssen. Der mühsam erwirtschaftete Gewinn wird damit nicht nur erheblich verringert, in manchen Fällen können sich Forderungsausfälle sogar zu einer existentiellen Bedrohung entwickeln. Factoring kann mit Übernahme des 100-prozentigen Forderungsausfallrisikos und schneller Schadenszahlung einen wirksamen Schutz vor drohenden Insolvenzen und den damit verbundenen Forderungsausfällen bieten.

5. Die Hausbank verweigert eine neue Kreditlinie

Der Unternehmer freut sich über einen erhöhten Auftragseingang und einen Aufschwung in seiner Branche. Den damit verbundenen zusätzlichen Kapitalbedarf kann er nicht selbst finanzieren und möchte daher die Kreditlinie bei seiner Hausbank ausweiten. Seine nur in beschränktem Maße zur Verfügung stehenden Sicherheiten und die restriktivere Risikopolitik im Hinblick zu Basel II veranlasst die Hausbank allerdings, der Krediterhöhung eine Absage zu erteilen, obwohl das Unternehmen wirtschaftlich gesund ist. Wenn der Unternehmer auf die geplante Expansion nicht verzichten möchte, ist Factoring in Ergänzung zum Bankkredit eine sinnvolle Lösung.

6. Die Hausbank gewährt den Kredit zu erhöhten Konditionen.

Angenommen der gleiche Unternehmer bekommt von seiner Hausbank doch den dringend benötigten neuen Kredit, aber zu erhöhten Konditionen, da seine Eigenkapitalquote nicht angemessen ist und damit sein Rating nach den verschärften Kriterien der Hausbank ungünstiger ausfällt. Durch den Einsatz von Factoring kann der Unternehmer seine Bonität verbessern. Da die Forderungen regresslos verkauft werden und in die Bücher des Factors übergehen, reduziert sich die Bilanzsumme und wichtige Bilanzkennziffern, wie die Eigenkapitalquote, werden optimiert. Damit verbessert sich auch sein Rating und er erhält einen niedrigeren Zinssatz, z.B. auch für Investitionsfinanzierungen. Die positive Folge sind Einsparungen bei den Zinskosten.

7. Der Fokus soll wieder auf dem Kerngeschäft liegen.

Neben Finanzierung und Ausfallschutz bietet Factoring auch die Komponente Service, durch die dem Unternehmen das gesamte Forderungsmanagement im In- wie im Ausland abgenommen wird. Hier lassen sich durch Outsourcing dieser Bereiche nicht nur die Kosten sparen, sondern auch durch die langjährige Erfahrung des Factors im Umgang mit säumigen Kunden, die Zahlungsmoral der Abnehmer verbessern. Der Fokus kann wieder auf die Betreuung des Kunden gelegt werden, frei von dem Spannungsfeld ausstehender Forderungen. Diese komplette Form des Factorings wird auch als Full-Service oder Standard Factoring bezeichnet.

So funktioniert FACTORING

1. Sie schließen einen Rahmenvertrag mit dem Factor.
2. Der Factor prüft vor Vertragsschluss und dann fortlaufend die Bonität Ihrer Kunden.
3. Im offenen Factoring informieren Sie Ihre Kunden, dass diese künftig Ihre Rechnungen an den Factor bezahlen müssen.
4. Sie senden auf elektronischem Wege Rechnungsdaten an den Factor.
5. Der Factor kauft diese Forderungen, solange sie im Rahmen der vereinbarten Versicherungssumme liegt.
6. Der Factor überweist Ihnen sofort i.d.R. 90% des Bruttorechnungsbetrages auf Ihr Bankkonto. Der Sicherheitseinbehalt von 10% wird bei Eingang der Zahlung Ihres Abnehmers an Sie weitergeleitet.
7. Bei Zahlungsunfähigkeit Ihres Abnehmers erhalten Sie trotzdem die verbleibenden 10% spätestens 120 Tage nach Rechnungsfälligkeit (Schadensfall).