

## Factoring – Vorteile für das Unternehmen bei fachgerechter Umsetzung

„Factoring ist

- der **laufende Ankauf** und
- die **Bevorschussung** von
- **kurzfristigen Forderungen** aus
- **Warenlieferungen oder Dienstleistungen**
- **gegenüber Unternehmen.**“

Factoringvertrag ist Kaufvertrag, kein Kreditvertrag!  
Factor wird Eigentümerin der Forderung.

**Bevorschussung** der angekauften Forderungen bis zu 100% möglich.

**Vorteile Factoring:**

- **Optimierung** der Liquiditätsplanung
- **Nutzung** von Skonti und Rabatten im Einkauf
- **Schonung / Erweiterung** der bestehenden Banklinien
- **Einfacher** Verkauf des Forderungsportfolios durch modernste Schnittstellen
- **Bilanzverkürzung** - wird durch den **regresslosen Ankauf** (non-recourse Factoring) ermöglicht, der Factor übernimmt das Ausfallrisiko des Abnehmers in der Regel durch eine Warenkreditversicherung
- **Ratingverbesserung** in vielen Fällen möglich
- Nutzung einer **bestehenden Kreditversicherung**
- Bei Neuabschluss - **Reduktion der Forderungsausfälle**

---

### Verbesserte Liquidität

Mit dem Ankauf der Rechnung durch den Factor wird jede Rechnung – im Idealfall bis zu 100% - sofort zu Liquidität. Damit entspannt sich die KK-Linie erheblich und die Unternehmen müssen nicht mehr «Bank» für ihre Kunden spielen und auf die Begleichung offener Rechnungen warten, mahnen oder sogar ausbuchen.

### Sicher finanziertes Wachstum

Ausgestellte Rechnungen an Debitoren mit entsprechender Haftungszusage durch den Factor

sind bezahlte Rechnungen. Für Unternehmen, die wachsen wollen und/oder müssen, bedeutet dies mehr Planungssicherheit und weniger Risiko. Die umsatzkongruente Finanzierung durch Factoring verschafft den Unternehmen eine flexiblere Kreditlimite als ein herkömmlicher, starrer Betriebskredit und dies i.d.Regel zu besseren Rahmenbedingungen als wenn das Wachstum über die Bank finanziert wird.

### **Verbesserte Liquidität erzielt Einsparungen beim Einkauf durch Skonti und Rabatte**

Die durch Factoring erzielte Liquidität führt zu Kosteneinsparungen im Einkauf, durch konsequente Ausnutzung bestehender Rabatte und Skonti. Die Möglichkeit, Lieferantenverbindlichkeiten unter Ausnutzung von Skonti im Rahmen der Fristen zu begleichen, ist eines der wichtigsten Argumente für Factoring. Nicht selten erzielen die Skontoerträge höhere Ersparnisse als die durch Factoring entstehenden Kosten.

### **100% Forderungsausfallschutz**

Mit Ankauf der Rechnung übernimmt der Factor das Ausfallrisiko für den Factoring-Kunden. Vor Ankauf der Rechnung wird der Debitor auf seine Bonität geprüft. Bei positiver Prüfung wird für diesen Debitor eine sog. Haftungszusage abgegeben und der Factoring-Kunde hat die Gewissheit nur mit soliden Partnern Geschäfte zu machen.

### **Debitoren-Management wird vom Factor übernommen**

Gerade für kleine Unternehmen entstehen hierdurch viele Vorteile. Oft fehlt es an Zeit und personellen Ressourcen, um Rechnungen gleich nach Abschluss eines Auftrages auszustellen und rechtzeitig zu mahnen. Beim Factoring beschränkt sich das Debitoren-Management auf die Weiterleitung der Rechnungen an den Factor. Bei mittleren Unternehmen und größeren Unternehmen gibt es abgestimmte Verfahren, um das Handling für Factoring im Unternehmen auf Mindestmaß zu reduzieren. Erfahrungen zeigen, dass bei Factoring sich die durchschnittlichen Zahlungseingänge wesentlich verkürzen.

### **Verbessertes Rating durch verbessertes Bilanzbild**

Die Abtretung von Forderungen an den Factor führt zur Verringerung der Forderungen auf der Aktivseite und der Verbindlichkeiten auf der Passivseite. Die Auslagerung des Forderungsausfallrisikos an den Factor bewirkt, dass Risikokomponenten (zweifelhafte Forderungen) aus der Bilanz entfernt werden können. Bei gleich bleibendem Eigenkapital steigt die Eigenkapitalquote. Da das Eigenkapital in allen Ratings eine der wichtigsten Kennziffern ist, für die Anwendung von Factoring dazu, dass Finanzdienstleister (Banken, Leasinggesellschaften und Kreditversicherer) eine bessere Bonitätsbewertung abgeben.

**Factoringkosten – Nutzen**

Factoring kostet Gebühren und Zinsen. Diese Kosten werden jedoch durch die realisierten Kosteneinsparungen in der Regel mehr als wettgemacht. Factoring kann so nicht nur zu einer wesentlichen Liquiditätsverbesserung, sondern auch zu einer Ertragsoptimierung beitragen.

---

**Ansprechpartner – Kontaktdaten:****Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG**Carl-Zeiss-Straße2  
63755 Alzenau

Fon: 06023 | 94776-0

Fax: 06023 | 94776-49

E-Mail: [info@hrp.info](mailto:info@hrp.info)Internet: [www.hrp.info](http://www.hrp.info)

Aktuelle News zum Forderungs- und Finanzierungsmanagement finden Sie unter [www.hrp.info](http://www.hrp.info)