

# Verbesserung der Liquidität und des Ratings durch Factoring

Allein im Jahr 2012 traten über 28.000 deutsche Unternehmen den Gang zum Insolvenzgericht an. Die Zahlungsunfähigkeit, die üblicherweise aus einer schwerwiegenden Liquiditätslücke resultiert, stellt dabei nach wie vor den Hauptgrund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens dar. Vor diesem Hintergrund dürfte sich für die Factoring-Branche weiteres Wachstumspotenzial ergeben, zumal Forderungsausfälle und Restriktionen auf den Kreditmärkten unmittelbare Folgen der Bankenkrise sind. Des Weiteren sind die Factoring-Angebote deutlich breiter geworden und somit auch für Unternehmen mit geringerem Umsatz interessant.

## I. Diese Faktoren mindern die Liquidität

Fehlende Liquidität ist vor allem eine Folge von nicht parallel laufenden Zahlungsein- und -ausgängen. Derartige „Zahlungslücken“ werden einem Unternehmen vor allem dann Schwierigkeiten bereiten, wenn Vorleistungen in beträchtlicher Höhe zu erbringen sind, die Zahlungen der Kunden jedoch entweder nur schleppend auf dem Firmenkonto eingehen, oder der Kunde aus Vorsatz seine Rechnungen gänzlich nicht bezahlt. Durch die dadurch entstehenden hohen Außenstände ist die Liquiditätskrise dann unweigerlich vorprogrammiert, weil auch das Unternehmen seine offenen Rechnungen nicht mehr begleichen kann. Es ist daher nur zu verständlich, dass viele Unternehmensinsolvenzen auf hohen Forderungsausfällen beruhen.

Im Rahmen der Frühjahrsumfrage 2013 des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen (BDIU) meldeten 41 % der befragten Branchenunternehmen, dass mit einer nachlassenden Zahlungsmoral zu rechnen ist.

Laut der von Creditreform durchgeführten Frühjahrsumfrage 2013 beklagten immerhin 15 % der befragten Unternehmen, dass die Zahlungsausfälle 1 % des Jahresumsatzes überstiegen.

## II. Krisenmanagement durch Factoring

### 1. Marktentwicklung

Aufgrund der hohen Bedeutung des Factorings und aufgrund der Tatsache, dass Basel III und die Bankenkrise die klassische Kreditfinanzierung deutlich restriktiver machen, konnte der Factoring-Markt in Deutschland in den vergangenen Jahren ein rasantes Wachstum verzeichnen.

Ein weiterer Grund für die steigende Nachfrage nach Factoring-Leistungen liegt aber auch darin begründet, dass das Factoring-Angebot mittlerweile deutlich breiter geworden ist. Während die

Grenze für die Inanspruchnahme von Factoring-Leistungen bisher bei einem Jahresumsatz von 1 Mio € lag, bieten einige Factoring-Gesellschaften nun auch kleineren Unternehmen mit einem **Jahresumsatz von 250.000 €** den Forderungsverkauf an.

Darüber hinaus sind mittlerweile auch **Factoring-Lösungen für sog. Problembranchen** möglich. Hierunter fallen vor allem Handwerksbetriebe, deren Vertragsgrundlage der Werkvertrag ist und die mit Gewährleistungsansprüchen und Abschlagszahlungen arbeiten. Damit wird deutlich, dass die bisher wichtigste Voraussetzung für Factoring, nämlich eine klare, transparente und abgeschlossene Leistungserbringung, deutlich abgemildert worden ist. Des Weiteren bieten einige Factoring-Gesellschaften inzwischen auch das sog. **Honorar-Factoring** für Ärzte und Zahnärzte, Anwälte sowie Steuerberater an.

## Hinweis

Factoring eignet sich insbesondere dann, wenn Ihr Unternehmen zu einem der folgenden Branchen gehört: Handel und Handelsvermittlung, Ernährungsgewerbe, Metallerzeugung und -verarbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen und Maschinenbau sowie sonstiges verarbeitendes Gewerbe.

## 2. Positive Effekte

Factoring hat auf die Liquidität des Unternehmens einige Vorteile, die im Folgenden anschaulich beschrieben werden.

### 2.1 Erhöhung der Liquidität

Da der Factor bei Forderungsankauf eine Vorauszahlung des Forderungsbetrags leistet, kann bei dem Unternehmen eine Finanzierungslücke geschlossen werden, die zum Teil durch absatzpolitisch motivierte Gewährung von Zahlungszielen entsteht. Denn ein Großteil des vereinbarten Kaufpreises von bis zu 90 % wird dem Abrechnungskonto des Unternehmens sofort gutgeschrieben. Der verbleibende Rest des Kaufpreises hält der Factor aus Sicherheitsgründen ein, um mögliche Rabatte und Skontoabzüge oder eventuelle Mängelrügen auszugleichen. Sobald allerdings die Zahlung durch den Schuldner (Debitor) erfolgt, wird auch die restliche Summe an den Factoring-Nehmer überwiesen.

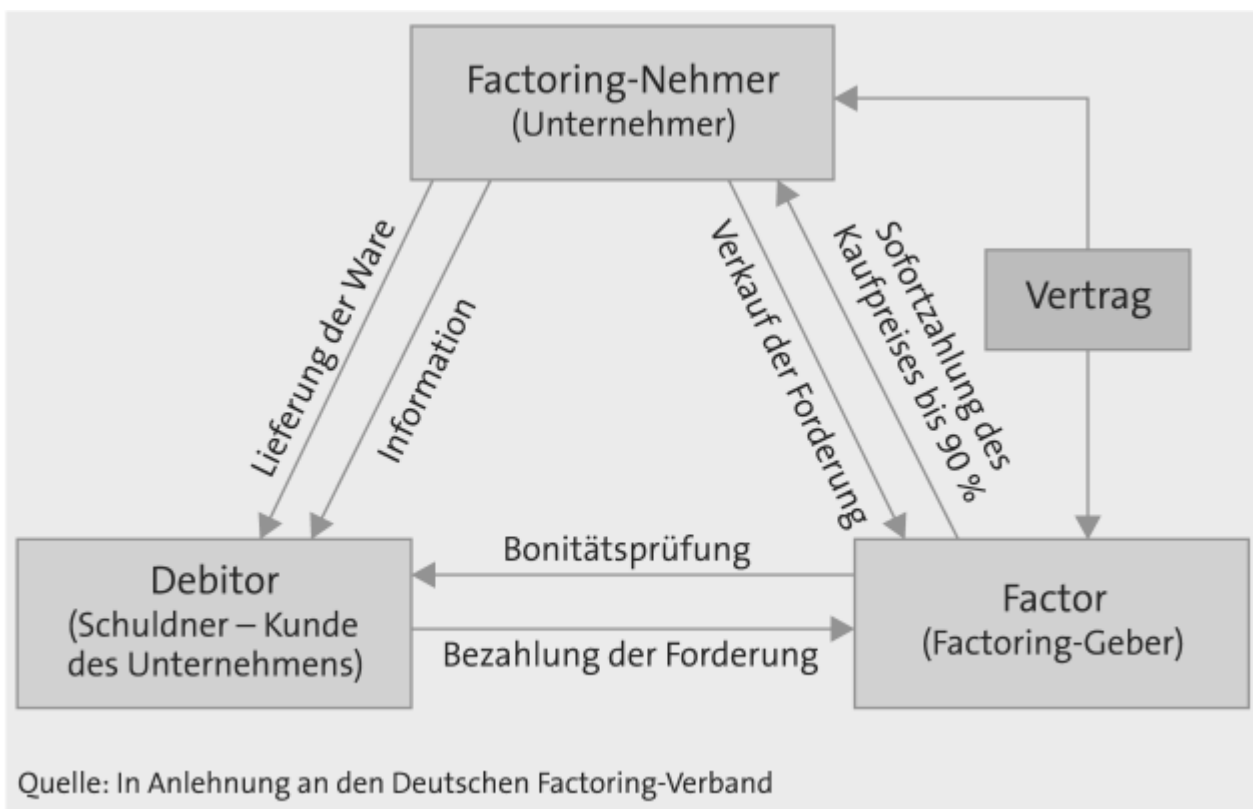
Welchen Liquiditätseffekt Factoring hat, wird an einem Beispiel deutlich:

### Beispiel

Angenommen wird, dass die Kunden ihre Rechnungen im Durchschnitt erst nach 60 Tagen bezahlen: Danach könnte ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 10 Mio € und einem üblichen Zahlungsziel von 30 Tagen durch das Factoring eine

zusätzliche Liquidität von 1,35 Mio € generieren ( $10 \text{ Mio €} \cdot 60/360 \cdot 0,9$  [90 % geeignete Forderungen für das Factoring]  $\cdot 0,9$  [90 % Bevorschussung durch den Factor]).

Zu berücksichtigen sind allerdings noch die Kosten, die dem Factoring-Nehmer entstehen. Je nach geschätztem Risiko und Arbeitsaufwand machen diese rund 0,8 % bis 2,5 % vom Bruttoumsatz aus, d. h. vom Rechnungswert des angekauften Forderungsbestands. Hinzu kommt oftmals noch eine Pauschale für die Bonitätsprüfung der Debitoren. Außerdem fällt wie bei einer klassischen Kreditfinanzierung für die bereitgestellte Liquidität und für den Zeitraum bis zur Begleichung der Schuld durch den Schuldner eine marktübliche Verzinsung an, die i. d. R. dem Zinssatz für einen Kontokorrentkredit entspricht.



## 2.2 Verbesserung des Bilanzbilds

Ein weiterer Vorteil des Factorings ist, dass eine verkaufte Forderung nicht mehr in der Bilanz des Unternehmens erscheint. Denn löst der Factoring-Nehmer mit der durch Factoring gewonnenen Liquidität seine kurzfristigen Verbindlichkeiten ab, hat dies eine Bilanzverkürzung zur Folge. Die Bilanzverkürzung wirkt sich wiederum positiv auf die Bilanzstruktur und infolgedessen auf die Bonitätseinstufung des Unternehmens aus, da sie zu einer Verbesserung der Eigenkapitalrelation

# A-B-SOLUTIONS

Unternehmensberatung – Andreas Baumgärtner

und der davon abhängigen Bilanzkennzahlen führt. Bei einer Bilanzverkürzung handelt es sich um die Abnahme der Aktiva und Passiva um den gleichen Betrag. Durch die Bilanzverkürzung steigt folglich die Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtkapital) an, während der Verschuldungsgrad (Fremdkapital/Eigenkapital) und damit die Abhängigkeit des Unternehmens von externen Gläubigern sinken (vgl. **Übersicht 2**).

## Übersicht 2: Beispiel zur Auswirkung von Factoring auf das Bilanzbild eines Unternehmens

Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen	20.400	Eigenkapital	9.000
Umlaufvermögen	10.600	Fremdkapital	22.000
▶ darunter:		▶ darunter:	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.000	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	12.200
		Lieferantenverbindlichkeiten	5.800
<b>Summe</b>	<b>31.000</b>	<b>Summe</b>	<b>31.000</b>

Falls das Unternehmen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Zahlung von 5,4 Mio € (90 % von 6 Mio €) an den Factor verkauft und mit dieser frei gewordenen Liquidität Bank- und Lieferantenverbindlichkeiten begleicht, ergibt sich folgendes Bilanzbild:

Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen	20.400	Eigenkapital	9.000
Umlaufvermögen	5.200	Fremdkapital	16.600
▶ darunter:		▶ darunter:	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	600	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	11.600
		Lieferantenverbindlichkeiten	5.000
<b>Summe</b>	<b>25.600</b>	<b>Summe</b>	<b>25.600</b>

Die Bilanzverkürzung um 5,4 Mio € führt zu einer Verbesserung wichtiger Bilanzkennzahlen. Zudem können beim Abbau von Lieferantenverbindlichkeiten Einsparpotenziale in Form von Skonto realisiert werden. Werden Kreditverbindlichkeiten abgelöst, wirkt sich dies positiv auf die Zinssituation und durch die fehlende Hinzurechnung von Dauerschuldzinsen mitunter auch auf die Gewerbesteuer aus:

Bilanzkennzahlen	Kennziffern vor Factoring	Kennziffern nach Factoring
Eigenkapitalquote = $\frac{\text{Eigenkapital} \cdot 100}{\text{Gesamtkapital}}$	$\frac{9.000 \cdot 100}{31.000} = 29,03 \%$	$\frac{9.000 \cdot 100}{25.600} = 35,16 \%$

A-B-SOLUTIONS  
 ANDREAS BAUMGÄRTNER  
 ARBACHTALSTR. 6  
 D-72800 ENINGEN UNTER ACHALM

TELEFON: +49 (0) 71 21 – 9 88 50 96  
 TELEFAX: +49 (0) 71 21 – 9 37 69 48  
 MOBIL: +49 (0) 1 70 – 2 46 65 49  
 E-MAIL: INFO@A-B-SOLUTIONS.DE

# A-B-SOLUTIONS

Unternehmensberatung – Andreas Baumgärtner

$$\text{Verschuldungsgrad} = \frac{\text{Fremdkapital} \cdot 100}{\text{Eigenkapital}} = \frac{22.000 \cdot 100}{9.000} = 244,44 \% \quad \left| \quad \frac{16.600 \cdot 100}{9.000} = 184,44 \% \right.$$

## 2.3 Bonitätsverbesserung

Da sich durch die Bilanzverkürzung bedeutsame und für den Ratingprozess wesentliche Kennziffern verbessern, kann der Einsatz von Factoring auch eine für Unternehmen strategische Handlungsalternative im Rahmen des von Banken angewendeten Ratingprozesses sein.

Inwieweit sich jedoch durch diese Bilanzverbesserung zusätzliche bzw. günstigere Finanzierungsbedingungen erschließen lassen, kann nicht genau gesagt werden, da Bilanzratings weniger komplex als Bankenratings sind bzw. im Ratingprozess der Banken neben Hard Facts auch Soft Facts einfließen.

Außer Frage steht jedoch, dass durch den Forderungsverkauf eine Bonitätsverbesserung erreicht werden kann, die sich positiv auf die Zinskonditionen auswirkt.

## 2.4 Exkurs: Das Rating der Hausbank

Beim Ratingprozess versuchen Banken anhand ihrer eigenen Systematiken die Ausfallwahrscheinlichkeit eines Schuldners einzuschätzen und leiten daraus die Bonität – ausgedrückt durch eine Ratingnote – ab. Das auf diese Weise abgeleitete Rating-Urteil dient schließlich dazu, die Kreditgewährung und die Ermittlung der Kreditkonditionen risikoadäquat beurteilen zu können. Die Bonität nimmt dabei mit zunehmender Rating-Klasse ab bzw. die Ausfallwahrscheinlichkeit mit zunehmender Rating-Klasse zu. Folglich müssen Kunden mit einer hohen Ausfallwahrscheinlichkeit auch höhere Risikoprämien in Form eines risikoadjustierten Aufschlags zahlen. Dieser dient dazu, mögliche Kreditverluste auszugleichen, die der Bank in Folge des Ausfalls des Kreditnehmers entstehen können (erwarteter Verlust).

Ein wichtiger Aspekt beim Rating ist zudem, dass dieses unabhängig von der zugrunde liegenden Besicherung ist, da es nur auf die Bonität, nicht aber auf die vorhandenen Sicherheiten abstellt. Allerdings ist eine Verbesserung der Kreditkonditionen durch Besicherung möglich. Darüber hinaus hängen die Kreditkonditionen von der Laufzeit des Kredits bzw. der Länge der „Liquiditätszusage“ ab. Je höher diese ist, desto höher sind auch die Kreditkonditionen.

Doch nicht nur die Hausbank, sondern auch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) legt ein risikogerechtes Zinssystem zugrunde, wenn es um die Gewährung von Förderkrediten an Unternehmen geht. Hierbei ist zu beachten, dass die Hausbank die Bonitäts- und Besicherungsklasse anhand der wirtschaftlichen Verhältnisse und der vorgesehenen Sicherheiten bestimmt. Durch die Kombination der Bonitäts- und Besicherungsklasse ermittelt die Hausbank schließlich die Preisklasse des Förderkredits, wobei jede Preisklasse für einen maximalen Zinssatz steht. Der individuelle Zinssatz kann nun entweder dem maximalen oder einem darunter liegenden Zinssatz entsprechen.

A-B-SOLUTIONS  
ANDREAS BAUMGÄRTNER  
ARBACHTALSTR. 6  
D-72800 ENINGEN UNTER ACHALM

TELEFON: +49 (0) 71 21 – 9 88 50 96  
TELEFAX: +49 (0) 71 21 – 9 37 69 48  
MOBIL: +49 (0) 1 70 – 2 46 65 49  
E-MAIL: [INFO@A-B-SOLUTIONS.DE](mailto:INFO@A-B-SOLUTIONS.DE)

## 2.5 Risikoübernahme und Arbeitsentlastung

Die Übertragung des Forderungsausfallrisikos (Delkredererisiko) auf den Factor hat zur Folge, dass der Factor zum Eigentümer der Forderungen mit allen daraus resultierenden Konsequenzen wird. Bei einem Forderungsausfall hat er den wirtschaftlichen Schaden somit allein zu tragen. Insofern hat Factoring auch eine Risikoübernahmefunktion. Mit dem Kauf der Forderung übernimmt der Factor üblicherweise auch die damit in Zusammenhang stehenden Verwaltungsaufgaben. Hierbei handelt es sich i. d. R. um die Debitorenbuchhaltung, die regelmäßige Bonitätsprüfung der einzelnen Kunden und Geschäftspartner sowie um das Mahn- und Inkassowesen. Als zusätzliche Dienstleistungen können aber auch die Rechnungsstellung (Fakturierung) für den Klienten, die Anfertigung von Statistiken sowie Beratungsleistungen angeboten werden.

In diesem Zusammenhang stellt jedoch vor allem die Übernahme des Debitorenmanagements für das Unternehmen eine oftmals erhebliche Arbeitserleichterung dar, da das Debitorenmanagement mit einem erheblichen Zeit- und Personalaufwand verbunden ist.

Die Vor- und Nachteile von Factoring sind in **Übersicht 3** dargestellt.

<b>Übersicht 3: Vor- und Nachteile von Factoring im Überblick</b>	
<b>Vorteile</b>	<b>Nachteile</b>
Rund 90 % des Forderungsbetrags werden sofort ausgezahlt, dadurch erhöht sich die Liquidität.	Nicht alle Factoring-Anbieter bieten optimale Lösungen für alle Branchen an; eine klare, transparente und abgeschlossene Leistungserbringung ist oftmals Voraussetzung, während z. B. Werkverträge, VOB-Abrechnungen und Teilzahlungen schwierig sind.
Schutz vor Forderungsausfällen.	Voraussetzung ist die Schaffung einer technischen Infrastruktur, z. B. in Form einer Datenschnittstelle zum Factoring-Unternehmen.
Arbeitsentlastung durch Übertragung des Debitorenmanagements.	Nicht überall herrscht Kostentransparenz. Unternehmen sollten einen Factoring-Anbieter auswählen, der mit Pauschalen arbeitet und nicht für jeden einzelnen Vorgang eine separate Gebühr erhebt.
Wichtige, für die Bonitätseinstufung relevante Bilanzkennzahlen werden verbessert.	
Bessere Ratingeinstufung durch die Hausbank.	
Verbesserung der Wettbewerbsposition.	

## Fazit

Viele Unternehmen stehen derzeit vor dem Problem, dass die Banken ihre Anforderungen an die Bereitstellung von Kapital verschärft haben. Daneben belasten die mit einer schlechten Zahlungsmoral der Kunden einhergehenden Forderungsausfälle viele Unternehmen schwer. Für KMU ist es daher an der Zeit, ihr bisheriges Liquiditätsmanagement auf den Prüfstand zu stellen. Dabei stellt Factoring eine mittlerweile auch für KMU ernsthafte Alternative dar.