



## Factoring

Alternative Unternehmensfinanzierung  
für KMU als Ergänzung zum  
Bankkredit



**Verfasser**  
Roland S. Wagner  
Leiter Marketing und Verkauf  
KMU Factoring AG  
Brügglistrasse 2  
CH-8852 Altendorf



Autor:

**Roland S. Wagner**

Geboren 1963 in Uznach SG, seit 2009 Leiter Marketing und Verkauf bei der KMU Factoring AG in Altendorf SZ.

Er arbeitete sechs Jahre in der Geschäftsleitung von Schweizer KMU und kennt die Finanzierungsengpässe insbesondere in der Liquiditätsplanung. Vorher war er bei einem Unternehmen für Wirtschaftsauskünfte und Inkassodienstleistungen tätig. Zusätzlich kann er auf eine mehrjährige selbstständige Unternehmertätigkeit zurückgreifen. Wagner besitzt einen Executive MBA in Businessplanning und ist eidg. dipl. Verkaufsleiter.

Dank:

Ich danke für die Mithilfe von Frau Prof. Dr. Gabrielle Wanzenried-Mowers vom Institut für Finanzdienstleistungen, Hochschule Luzern Herrn Benedikt Fässler, M.A. HSG von der Universität St.Gallen.

Firma:

**KMU Factoring AG**

Brügglistrasse 2  
CH-8852 Altendorf  
Tel: +41 (0)55 451 53 43  
Fax: +41 (0)55 451 53 44  
[www.kmufactoring.ch](http://www.kmufactoring.ch)  
[wagner@kmufactoring.ch](mailto:wagner@kmufactoring.ch)

Die KMU Factoring AG ist von Unternehmer für Unternehmer geschaffen worden. Sie bevorschusst Forderungen, überwacht Debitoren und übernimmt Kreditrisiken von KMU, damit diese flexibel weiter wachsen können.

Datum: 1. März 2009

## Inhaltsverzeichnis

1. Management Summary.....	4
2. Beschreibung von Factoring .....	5
3. Funktionsweise von Factoring .....	7
4. Zielgruppe für Factoring.....	9
5. Kosten des Factorings .....	9
6. Vorgehensweise bei Factoring.....	12
7. Quellennachweis.....	13
8. Abkürzungsverzeichnis .....	13
9. Anhang – Fragen und Antworten zu Factoring .....	14

## 1. Management Summary

Das flexible Finanzierungsinstrument Factoring in seiner dreistufigen Form mit einer Finanzierungs-, Versicherungs- und Debitorenmanagementfunktion ist eine alternative Unternehmensfinanzierung für Firmenkunden als Ergänzung zum klassischen Bankkredit. Die umsatzkongruente Finanzierung sichert einfach und schnell die Liquidität und erhöht die unternehmerische Eigenständigkeit von KMU.

Im Wesentlichen stellt Factoring sofortige Liquidität für die Abtretung von in- und ausländischen Debitorenforderungen zur Verfügung, entlastet die KMU vom Debitorenmanagement und sichert die Debitorenforderungen gegen einen möglichen Ausfall ab. Weitere Vorteile von Factoring sind die bilanzielle Kapitalstrukturverbesserung für ein positives Rating, Ertragsvorteile durch Skontonutzung im Einkauf und Skontoverzicht im Verkauf, Wettbewerbsvorteile durch längere Zahlungskonditionen und die laufende Überwachung der Bonitäten von Neu- und Stammkunden.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Wirtschaftskrise und der gesteigerten Anforderungen für Kredite wächst der Factoringumsatz in Europa und der Schweiz in zweistelligen Zuwachsraten. Factoring wird nur KMU gewährt, welche eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung vor sich haben, einen Mindestumsatz von CHF 0.5 Mio. erwirtschaften, Firmenkunden mit hoher Bonität aufweisen, maximal 90 Tage Zahlungsziele anbieten, deren Leistungen vor der Rechnungsstellung vollständig erbracht sind und deren Forderungen für eine Abtretung frei sind.

Ein Vorteil von Factoring zur Beschaffung von Liquidität gegenüber Kreditfinanzierungen ist, dass beim Factoring die Bonität der Debitoren höher gewichtet wird als die Bonität des Klienten. Sind die Sicherheiten ceteris paribus gleich, so wird die Bevorschussung über das Factoring mehr Liquiditätszufluss ergeben als über einen Bankkredit. Die Factoringgebühr ist abhängig von der Art und dem Umfang für die vom Factor übernommenen Dienstleistungen und betragen in der Regel zwischen 1 bis 2 Prozent des Rechnungsumsatzes. Für die Bevorschussung der Forderungen und die Bereitstellung der Liquidität bis zur Zahlung durch den Debitor berechnet der Factor einen Zins, der sich an den marktüblichen Sätzen für Kontokorrentkredite orientiert.

## 2. Beschreibung von Factoring

### Definition

Factoring wird als Abtretung von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen mit gleichzeitiger Übernahme des Ausfallschutzes und des Debitorenmanagements an eine Finanzierungsgesellschaft oder ein Kreditinstitut definiert. Der Factor übernimmt dabei die kurzfristige Umsatzfinanzierung, indem er von seinen Klienten neu entstandene Buchforderungen aus Lieferungen und Leistungen laufend bevorschusst (Gehrig, 2001; Fässler, 2009). Dabei wird die Liquidität direkt bei der Umsatzentstehung bereitgestellt. Es treten willkommene Nebeneffekte wie beispielsweise Skontoerträge, Bilanzkürzung, bessere Ausgangslage bei Ratings und Kostenreduktionen in der Administration auf. Zusätzlich zur Finanzierungsfunktion weist das Factoring noch zwei weitere wichtige Funktionen auf: eine Versicherungs- und eine Dienstleistungsfunktion. Die Versicherungsfunktion schützt den Klienten vor Forderungsausfällen, die er ohne Factoring zu tragen hätte. Der Factor verlangt dafür eine Gebühr, die das Ausfallrisiko widerspiegelt. Der Factor sichert sich mit einer Warenkreditversicherung gegen Debitorenverluste ab. Die Dienstleistungsfunktion beinhaltet das Debitorenmanagement, das vorrechtliche und rechtliche Inkassowesen und Bonitätsprüfungen (Just; Keller, 2007).

### Factoring im europäischen Umfeld und in der Schweiz

Die Ausbreitung von Factoring in Europa ist unterschiedlich, hat sich aber stark entwickelt. Der Grund für diesen Trend ist aber nicht nur die aktuelle Finanzkrise, die einige Banken in arge Bedrängnis trieb. Schon früher sorgte der Basel-II-Prozess dafür, dass Banken eine höhere Eigenkapitalquote von KMU verlangten. Basel-II-Regelungen ermöglichen den Kennzahlenvergleich bei der Kreditvergabe an KMU. Diese daraus resultierenden Vergleichsmöglichkeiten lassen eine Voraussage der Ausfallwahrscheinlichkeit zu. Als Folge werden die Kredite je nach Risiko selektiver angeboten, d.h. je höher das Risiko desto höher der Kreditzins und je tiefer die Kreditlimite.

Eine Analyse der prozentualen Verteilung der Factoring-Umsätze in Europa zeigt, dass das Instrument vor allem in Grossbritannien und Italien häufig zum Einsatz kommt. Im Vereinigten Königreich ist das Angebot an Betriebs- und Zessionskrediten schlecht ausgebaut, in Italien begründen die extrem langen Zahlungsfristen und eine spezielle Bankengesetzgebung den relativ hohen Verbreitungsgrad von Factoring (Just; Keller, 2007). Mehr als 10'000 KMU in Deutschland sichern inzwischen ihre Liquidität mittels Factoring. Im Vergleich zu Grossbritannien, Italien oder Frankreich ist der Deutsche Factoringmarkt mit EURO 84 Mia. im 2007 klein, jedoch wächst der Markt mit zweistelligen Zuwachsraten und zählt zu den dynamischsten Branchen in Deutschland (Moseschus, 2007). Nachteilig wirken sich die aktuellen gesetzlichen Veränderungen mit einer Anzeige- und Erlaubnispflicht und der Unterstellung unter das Zahlungsdienstaufsichtsgesetz für Deutsche Factors aus (Thiel, 2009). Dies bedeutet, dass ein Factor in Deutschland rückwirkend per 1.1.2009 eine Gewerbeerlaubnis benötigt. Insgesamt ist Factoring heute im europäischen Raum für viele KMU ein Bestandteil des Finanzierungssystems.

Der Factoringmarkt Schweiz ist in den letzten Jahren stark gewachsen. So betrug der Factoringumsatz CHF 5,8 Mia. im 2008. Rund 1'000 KMU setzten Factoring als Finanzierungsinstrument ein, was bei einer Gesamtzahl von 330'000 Schweizer KMU, noch gering ist, aber viel Potenzial beinhaltet (Weck, 2009). Die Gründe für diesen im Vergleich mit Europa kleineren Wert sind vielfältig. In den Sechzigerjahren gründete eine der damals vier Grossbanken eine Factoringgesellschaft. Diese wurde mit Kunden aus dem Mutterhaus versorgt. Wachstum war für den bankeigenen Factor nicht notwendig. Entsprechend schwach drang das Wissen über das aus den Vereinigten Staaten kommende Factoring an die Öffentlichkeit und in die Wirtschaft.

Eigenständige Factors hatten bis vor wenigen Jahren einen schweren Stand, heute jedoch ist Factoring in der Schweiz breiter abgestützt (Just; Keller, 2007). Der Schweizer Markt besteht aus Factors, die sich auf verschiedene Kundensegmente spezialisiert haben. Die Gesellschaften setzen sich aus einigen kleinen bankenunabhängigen Factors, drei ausländischen Factors und drei Schweizer Banken zusammen (Weck, 2009).

### Image des Factorings

Neben den oben aufgeführten historischen Gründen für die schwache Verbreitung von Factoring in der Schweiz haben auch qualitative Faktoren zu dieser Situation beigetragen. In der Praxis wird Factoring öfters fälschlicherweise mit einer Inkassofirma gleichgesetzt. Damit wird der wichtigste Teil der Finanzierungsfunktion, die der Factor anbietet, einfach ausgeblendet. Ein weiteres Vorurteil ist, dass KMU die Dienstleistung Factoring nur dann einsetzen, wenn sie sich in einer Notfallsituation, wie zum Beispiel einem Liquiditätsengpass, befinden. Ausserdem wird befürchtet, dass ein Factor beim Inkasso zu konsequent vorgehen könnte und damit die Kundenbeziehung belasten würde. Als Gegenmassnahme haben sich sechs Factors im Schweizer Factoringverband organisiert und sich zum Ziel gesetzt, über eigene Verhaltensrichtlinien die Reputation und das Image der Factors zu erhöhen und für mehr Transparenz und Akzeptanz bei KMU zu sorgen. „Factoring zu betreiben, ist heute für viele KMU zu einem Qualitätssiegel für eine gute Bonität geworden“, bestätigt Andreas Weck, Präsident vom Schweizerischen Factoringverband.

### Formen des Factorings

Das flexible Finanzierungsinstrument Factoring erscheint in den unterschiedlichsten Formen.

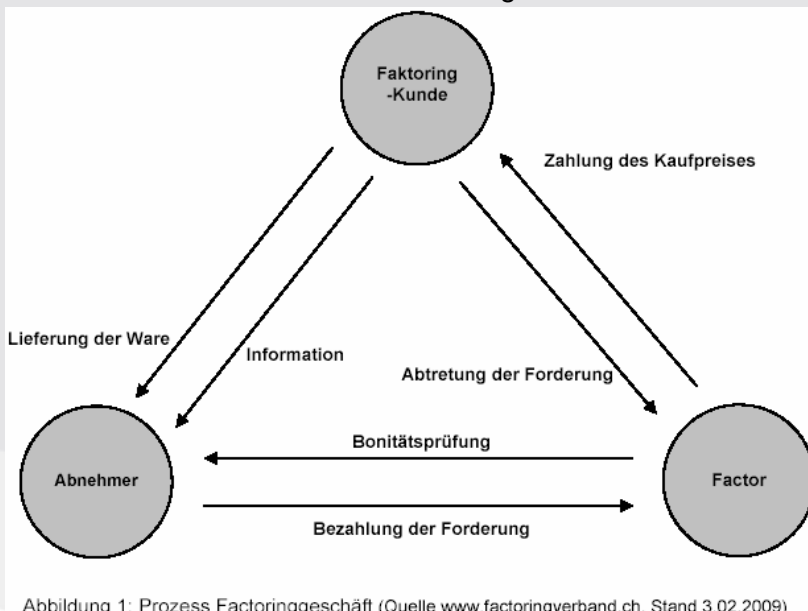
- Full- oder Standard-Factoring: Das „Full- oder Standard-Factoring“ beinhaltet alle drei Funktionen: umsatzkongruentes Liquiditätsmanagement, das Debitorenmanagement mit Mahn- und Inkassowesen und der Ausfallschutz mit einer Warenkreditversicherung.
- Inhouse-Factoring: Beim „Inhouse-Factoring“ oder „Bulk-Factoring“ nutzt der Klient die Funktionen Liquiditäts- und Kreditrisikomanagement durch den Factor, klammert jedoch das Debitorenmanagement aus. Der Klient führt dabei die Debitorenbuchhaltung weiter eigenständig. Bei KMU mit Umsätzen ab CHF 5 Mio. ist „Inhouse-Factoring“ die häufigste Vertragsform.
- Teil-Factoring: Im „Teil-Factoring“ oder „selektiven Factoring“ werden nur bestimmte, im Vorfeld definierte, Debitoren vom Factor übernommen.
- Export-Factoring: Nimmt im grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr ein Klient für seine Auslandlieferung einen Factor in Anspruch, wird dies als „Export-Factoring“ bezeichnet. Aufgrund von Rechtsunterschieden und Sprachbarrieren ist das Debitorenmanagement deutlich aufwändiger als im eigenen Land. Hinzu kommt, dass KMU die Bonität ihre Export-Debitoren in der Regel schwer einschätzen können. Bleibt die Zahlung aus, drohen ein langwieriger Rechtsstreit und der Ausfall der Forderung. Factoring ist daher eine kundenfreundliche Alternative zu einer Akkreditivsicherung.
- Offenes und stilles Factoring: Beim „offenen Factoring“ wird der Debitor über die Forderungsübergabe vom Klienten an den Factor informiert und aufgefordert, direkt an den Factor zu zahlen. Beim „stillen Factoring“ wird die Abtretung der Forderung an den Factor nicht offen gelegt. Die Zahlungen erfolgen direkt an den Klienten.



- Echtes und unechtes Factoring: Von einem „echten Factoring“ spricht man, wenn der Factor das Ausfallrisiko, also den Delkredereschutz, übernimmt. In der Schweiz wird vorwiegend das echte Factoring angewendet. Dem gegenüber steht das „unechte Factoring, ohne Übernahme des Ausfallrisikos.
- Ultimo-Factoring: Beim „Ultimo-Factoring“ handelt es sich um eine Forderungsabtretung über einen kurzen Zeitraum, und zu einem bestimmten Zeitpunkt beispielsweise am Quartalsende oder Bilanzstichtag. Das Ziel besteht dabei in der Optimierung der Bilanzstruktur.
- Reverse-Factoring: Das „Reverse-Factoring“ ist die umgekehrte Factoringfunktion bei dem der Klient gegenüber seinen Lieferanten die langen Zahlungsziele nutzt. Der Factor überweist sofort nach Erstellung der Rechnung den entsprechenden Betrag an den Lieferanten.

### 3. Funktionsweise von Factoring

Die Finanzierungsfunktion des Factorings steht bei den meisten Klienten im Mittelpunkt des Interesses. Neben den konventionellen Finanzierungsmöglichkeiten des Umlaufvermögens, wie Kreditoren oder Bank-/Kontokorrentkredite, stellt Factoring eine alternative umsatzkongruente Finanzierungsmethode dar. Das Geschäftsmodell ist so aufgebaut, dass der Factor 70% bis 90% der Debitorenforderungen des Klienten bevorschusst und sich diese abtreten lässt. Der Restbetrag wird als Sicherheitseinbehalt für allfällige Skonti zurückbehalten. Die Finanzierungsfunktion des



Factorings steht bei den meisten Klienten im Mittelpunkt des Interesses. Neben den konventionellen Finanzierungsmöglichkeiten des Umlaufvermögens, wie Kreditoren oder Bank-/Kontokorrentkredite, stellt Factoring eine alternative umsatzkongruente Finanzierungsmethode dar. Das Geschäftsmodell ist so aufgebaut, dass der Factor 70% bis 90% der Debitorenforderungen des Klienten bevorschusst und sich diese abtreten lässt. Der Restbetrag wird als Sicherheitseinbehalt für allfällige Skonti zurückbehalten. Der Klient muss somit nicht abwarten, bis seine Debitoren die ausstehenden

Forderungen begleichen, sondern bekommt die Bevorschussung innerhalb von zwei Arbeitstagen ausbezahlt. Sobald der Factor die Rechnungssumme vom Debitor erhalten hat, wird der Sicherheitseinbehalt abzüglich einer Gebühr, deren Höhe sich nach dem Jahresumsatz richtet, und Zinsen auf dem Bevorschussungsbetrag an den Klienten ausgezahlt. Zu Beginn der Forderungsabtretung im Rahmen des offenen Factorings erfolgt die diesbezügliche Anzeige an den Debitor durch einen entsprechenden Vermerk (Zessionstext) auf der vom Klienten erstellten Rechnung sowie in einem Informationsschreiben. Der Hinweis legt die Abtretung gegenüber dem Debitor offen und nennt die Bankverbindung des Factors. Wobei beim stillen Factoring die

Abtretung der Forderung an den Factor nicht offen gelegt wird. Die Zahlungen erfolgen direkt an den Klienten. Der Factor führt nur eine Schattenbuchhaltung.

Die fortlaufende Sicherstellung der Liquidität bringt damit viele Vorteile mit sich. Der Klient kann zum Beispiel seine eigenen Rechnungen sofort begleichen und somit Skonti im Wareneinkauf realisieren. Zudem kann der Klient seinen Kunden längere Zahlungsziele einräumen und muss keine Skonti gewähren, was ihm einen Wettbewerbsvorteil verschafft oder ihm die Möglichkeit gibt, Bankkredite abbauen (Stiegler, 2007).

### Nutzen von Factoring

Factoring hat sich in jüngster Zeit zu einer gefragten Finanzierungsalternative entwickelt, die besonders für KMU attraktiv ist. KMU nutzen Factoring, um einerseits ihre Finanzierungsquellen zu diversifizieren und andererseits die Kapitalstruktur zu verbessern und somit weiterhin den Zugang zu Bankkrediten zu gewährleisten (Stiegler, 2007). Hervorzuheben sind die auftretenden bilanziellen Vorteile, die sich auf eine Verkürzung der Bilanzsumme beziehen. Dies führt zu einer besseren Eigenkapitalquote, da sofortige Liquidität anstatt ausstehender Forderungen in der Bilanz vorzufinden ist. Das Factoringgeschäft schlägt sich somit als Aktivtausch nieder (Mitterer, 2004). Weitere Nutzen sind:

- 1) **Sofortiger Liquiditätszufluss** – Die Liquiditätsbeschaffung ist für KMU häufig der entscheidende Grund für eine Zusammenarbeit mit einem Factor. Der Factor bezahlt innerhalb von zwei Arbeitstagen einen Vorschuss von 70 bis 90 Prozent auf die Bruttorechnungssumme. Der zeitnahe Liquiditätszufluss erhöht für die KMU den finanziellen Spielraum und macht sie von Fremdmitteln, wie zum Beispiel einem Hausbankkredit unabhängiger (Stiegler, 2007).
- 2) **Skontovorteile** – Klienten können sich wichtige Marktvorteile im Einkauf verschaffen. Mit Factoring sind KMU liquide und können ihre Lieferanten eine zeitnahe Bezahlung der Rechnungen zusagen. So lassen sich Skonti und Preisnachlässe realisieren und die Einkaufskosten senken.
- 3) **Wettbewerbsvorteil** – KMU können mit ihren Kunden über Zahlungsziele von bis zu 90 Tagen sprechen. Die Kosten für bisher gewährte Skonti fallen somit weg. Der Kundenservice steigt und die KMU verfügt über einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.
- 4) **Keine zusätzlichen Sicherheiten** – Im Gegensatz zum Bankkredit brauchen KMU beim Factoring keine zusätzlichen Sicherheiten. Wenn die Beurteilung für eine Zusammenarbeit mit dem Factor stimmt und der Klient eine gute Debitorenstruktur hat, wird der Factor schnell und flexibel die Liquidität bereitstellen.
- 5) **Umsatzkongruente Finanzierung** – In der umsatzkongruenten Finanzierung liegt ein weiterer wesentlicher Vorteil für die Zusammenarbeit mit einem Factor. Während die Hausbank in einer Wachstumsphase nur behutsam mit der notwendigen und ausreichenden Liquidität versorgt, berücksichtigen Factors diese positive Perspektive weitaus stärker und stellen die Mittel für die Expansion ohne zusätzliche Formalitäten zur Verfügung.
- 6) **Ausfallschutz** – Die Absicherung gegen Debitorenverluste spielt in einer Zeit, in der die Zahl der Insolvenzen so hoch ist wie nie zuvor, eine wichtige Rolle. Gemäss der neusten Statistik des Verbandes Schweizerische Creditreform gab es 2008 über 4000 Firmenkonkurse und der Abwärtstrend seit 2004 flacht ab und ist zurzeit höher als vor der letzten Rezession im 2002. Somit sind die Voraussetzungen für die neue anstehende Rezession wesentlich schlechter als



noch im 2001 (Creditreform, 2009). Der Factor sichert sich direkt oder indirekt mit einer Warenkreditversicherung ab, falls die offenen Forderungen der Debitoren ausfallen.

- 7) **Debitorenmanagement** – KMU senken durch das Outsourcing ihre innerbetrieblichen Fixkosten. Durch die Übertragung der Aufgaben auf den Factor wird ein professionelles Debitorenmanagement mit festgelegtem Mahnwesen sichergestellt. Wie die Kunden gemahnt werden, spricht der Klient mit dem Factor im Vorfeld ab. In Sonderfällen profitiert der Klient vom rechtlichen Know-how des Factors. Ein zusätzlicher Vorteil ist der Zeitgewinn des Klienten für seine Kernkompetenz und Marktleistung zur Sicherung seiner Wettbewerbsfähigkeit.
- 8) **Bilanzkürzung und Verbesserung der Eigenkapitalquote** – Durch die Nutzung von Factoring können KMU ihre Bilanzsumme kürzen und ihre Eigenkapitalquote erhöhen, sofern die Ausgestaltung des Factoringvertrages und die Rechnungslegungsstandards dies zulassen und die Revisionsstelle einverstanden ist. Das ist ein wichtiger Faktor in Zeiten von Basel II und der Bonitätsprüfungen im Rahmen des Ratings. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen scheiden aus der Bilanz aus, sobald sie an den Factor abgetreten werden.

#### 4. Zielgruppe für Factoring

Factoring eignet sich nicht für alle KMU. Damit das flexible Finanzierungsinstrument für den Klienten vorteilhaft eingesetzt werden kann, verlangen Factors in der Regel die folgenden Anforderungen.

Kriterium	Beschreibung
Geschäftsentwicklung	Die KMU ist in einem Wachstumsprozess
Mindestumsatz pro Jahr	Ab CHF 0.5 Mio.
Kundenstruktur	Firmenkundengeschäft b2b
Zahlungsziele der Rechnungen	Maximal 90 Tage
Bonität der Kunden	Gute Bonität und gutes Rating
Rechnungsqualität	Keine Mängel, Leistung vollständig erbracht
Abtretung	Die Forderungen dürfen nicht zediert sein

#### 5. Kosten des Factorings

Das Factoring enthält unterschiedliche Gebührenbestandteile. Die Gebührenhöhe für die Umsetzung eines auf die speziellen Bedürfnisse des Klienten erarbeiteten Konzepts orientiert sich immer an den individuellen Kenngrößen: Jahresumsatz, Anzahl der Debitoren, Bonität und Struktur der Debitoren, durchschnittliche Rechnungshöhe und die Laufzeit des Forderungsbe-

standes. Der Unterschied zur klassischen Bankenfinanzierung liegt darin, dass neben der Bonität des Klienten noch weitere Kriterien in die Bewertung einfließen.

Die Factoringgebühr wird für die vom Factor übernommene Dienstleistung berechnet. In der Regel beträgt sie zwischen 1 bis 2 Prozent des Rechnungsumsatzes inklusive Mehrwertsteuer. Neben der Abwicklung sind das Debitorenmanagement sowie das Mahn- und Inkassowesen enthalten. Im Wesentlichen richtet sich die Gebühr nach der Art und dem Umfang der vereinbarten Leistung. Dies bedeutet, dass zum Beispiel die Anzahl der zu verarbeitenden Rechnungen, die zu betreuenden Debitoren und die durchschnittliche Rechnungshöhe entscheidende Einflussfaktoren darstellen. Für die Übernahme des Ausfallschutzes der Forderungen sichert sich der Factor mit einer Warenkreditversicherung ab. Diese Versicherungsprämie wird an den Klienten weitergegeben. Für die Bevorschussung der Forderungen und die Bereitstellung der Liquidität bis zur Zahlung durch den Debitor berechnet der Factor einen Zins, der sich an den marktüblichen Sätzen für Kontokorrentkredite orientiert. Dieser Zins wird aktuell ermittelt und abgerechnet. Für die fortlaufende Bonitätsprüfung der einzelnen Debitoren fallen für den Klienten Limitgebühren an. Diese Limiten sind in der Regel für ein Jahr gültig. Im speziellen Fall vom Inkasso können zusätzliche Gebühren anfallen, welche der Klient zu tragen hat.

### **Vor- und Nachteile von Factoring**

Die Debitorenausstände machen oft einen wesentlichen Teil der Bilanzsumme von KMU aus. Durch Factoring können diese Ausstände in sofortige Liquidität verwandelt werden. Neben der Finanzierung übernimmt der Factor auch das Ausfallrisiko der Forderungen. Das Ausfallrisiko sichert der Factor durch den Abschluss einer Warenkreditversicherung im Hinblick auf den jeweiligen Debitor ab. Für jeden Debitor wird ein Abtretungslimit vergeben, bis zu dessen Höhe der mögliche Forderungsausfall durch die Warenkreditversicherung abgedeckt ist. Im Inkassofall wird das Vorgehen zur Zahlungseinforderung mit dem Klienten abgesprochen. Der Klient leistet die Bevorschussung der Inkassokosten und wird durch den Factor nach der Beendigung des Insolvenzverfahrens entschädigt. Der Factor verwaltet diese Guthaben zwischen der Übernahme und dem effektivem Zahlungseingang und überprüft laufend die Bonität der Debitoren (Weck, 2009). Ausnahmen können Forderungen gegenüber öffentlichen Verwaltungen, Genossenschaften und Stiftungen darstellen, die nicht versicherbar sind, jedoch werthaltige Forderungen darstellen.

Zusätzlich zur Finanzierung und dem Ausfallschutz ist das Outsourcing des Debitorenmanagements ein weiterer Vorteil für den Einsatz von Factoring. Dazu gehört neben der Debitorenbuchhaltung auch das Mahnwesen. Der Factor verbucht hierbei sämtliche Ausgangsrechnungen und stellt eine taggenaue Debitorenbuchhaltung zur Verfügung. Sollte ein Debitor nicht bezahlen, wird ein mit dem Klienten abgestimmtes Mahn- und Inkassowesen durchgeführt. Der Klient hat dabei die Möglichkeit festzulegen, wie und wann gemahnt werden soll. Die Vorteile liegen neben der professionellen Debitorenverwaltung vor allem in der administrativen Entlastung des Klienten (Stiegler, 2007).

Ein Nachteil von Factoring ist, dass es nicht für alle KMU angewendet werden kann. KMU mit Privatkundengeschäft, also mit Leistungen und Lieferungen an natürliche Personen können von diesem Finanzierungsinstrument nicht profitieren. Auch Start-ups und Neufirmen ohne physische Debitoren zur Sicherung der Bevorschussung können nicht von Factoring profitieren, weil eben das zentrale Sicherungsmittel der Debitoren fehlt. Nachteilig ist auch, dass Factors in der Regel einen Mindestumsatz und die maximale Zahlungsfrist der Rechnungen festlegen. Diese Voraussetzungen sind aus Sicht der Factor für ihre effiziente Leistungserbringung notwendig.

## Finanzierungsfunktion von Factoring – Vergleich mit dem Bankkredit

Die meisten KMU wenden sich bei Liquiditätsbedarf zuerst an ihre Hausbank, bei der in der Regel das klassische Kreditportfolio im Vordergrund steht. Zur Finanzierung vom Umlaufvermögen dient dazu oft der Kontokorrentkredit. Der Kontokorrentkredit ist ein kurzfristiger Kredit, den Banken ihren Kunden einräumen. KMU nutzen diesen, wenn sie für einen überschaubaren Zeitraum Liquidität benötigen, wie beispielsweise für einen Betriebsmittelkredit etc. Kontokorrentkredite haben jedoch mittel- und langfristigen Charakter, da sie meistens jährlich angepasst, keine Umsatzschwankungen oder saisonale Schwankungen berücksichtigen. KMU können den Kreditrahmen voll, teilweise oder gar nicht ausschöpfen und zahlen nur für wirklich in Anspruch genommene Beträge Zinsen. Der Zinssatz ist variabel und richtet sich nach den aktuellen Marktzinsen. Bei einer Inanspruchnahme sollten KMU die Kosten im Vergleich zu anderen Finanzierungsalternativen kennen und die einzelnen Gebührenbestandteile genau prüfen.

Als Vergleich zwischen Bankkredit und Factoring nehmen wir ein Praxis-Beispiel einer KMU aus dem verarbeitenden Gewerbe mit einem Jahresumsatz von CHF 3 Mio. Die Debitoren zahlen durchschnittlich erst nach 60 Tagen. Ausserdem ist aufgrund fehlender liquider Mittel ein Einkauf mit Skonto nicht möglich. Die KMU muss somit kontinuierlich Aussenstände in Höhe von CHF 500'000 finanzieren. Wird dafür Eigenkapital eingesetzt, fehlt es schnell an anderer Stelle. Die Hausbank lässt sich in der Regel die Forderungen aus Warenlieferungen und Leistungen als Sicherheit abtreten. Es wird ein pauschaler Bewertungsabschlag vorgenommen und gegen Gewährung zusätzlicher Sicherheiten eine Kreditlimite von CHF 125'000 eingeräumt. Der KMU bleibt eine Finanzierungslücke von mehr als CHF 375'000.

Im Vergleich dazu prüft ein Factor vor Vertragsabschluss den Klienten und informiert sich dabei ausführlich über Produkt, Kundenstruktur, Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie andere Leistungsparameter. Mit Abschluss des Factoringvertrages tritt der Klient seinen Forderungsbestand von CHF 500'000 an den Factor ab. Nach erfolgter Bonitätsprüfung der einzelnen Debitoren kann der Factor erfahrungsgemäss 80 Prozent der Forderungen bevorschussen. Damit fliesst dem Klienten sofort Liquidität in Höhe von rund CHF 400'000 zu. Die zurückbehaltenen Forderungsanteile werden, abzüglich einer Gebühr und Zinsen, nach Eingang der Zahlung der Debitoren überwiesen.

Der entscheidende Vorteil von Factoring zur Beschaffung von Liquidität gegenüber Kreditfinanzierungen wird sehr deutlich: Für eine KMU werden, bis auf einen kleinen Sicherheitseinbehalt, der Rechnungsumsatz sofort zu Liquidität, während eine Kreditaufnahme zusätzliche Sicherheiten bedingt und nur einen geringen Liquiditätszufluss ergeben würde. Es wird deutlich, dass die Umsatzfinanzierung durch Factoring einer Finanzierung durch Kreditaufnahme überlegen ist. Hinzu kommt, dass Factoring vielfach schon eingesetzt werden kann, wenn ein Bankkredit für ein Unternehmen noch gar nicht verfügbar ist. Betrachtet man die Situation einer neu gegründeten KMU, das erste Umsätze realisiert und von dem Zahlungsziele verlangt werden: Während sich bei einer Kreditentscheidung das Merkmal Neugründungen schnell als Negativmerkmal erweist, stützt ein Factor die Entscheidung zur Aufnahme einer Geschäftsbeziehung auch auf die Qualität der Debitoren. Ähnliches gilt für eine KMU, die sich aus einer Insolvenz befreien will. In Bezug auf die Kosten, berechnen der Kreditgeber wie auch ein Factor Zinsen, die in etwa vergleichbar sind. Der Vergleich der Gebühren hingegen ist schwieriger, denn ohne Berücksichtigung des grösseren Leistungsumfangs im Factoring ergibt sich leicht ein unvollständiges Bild. Hierbei ist es sinnvoll, dass die KMU den Wert ihrer eingesparten Ausgaben ermittelt und zur Factoringgebühr in Beziehung setzt. In der Praxis kann sich dann herausstellen, dass ein Klient allein schon durch Skontoerträge auf Kunden- und Lieferantenseite die Factoringgebühren ausgleichen kann (Stiegler, 2007).

## 6. Vorgehensweise bei Factoring

Factoring ist vor allem für KMU geschaffen worden. Im Vergleich zu Grossunternehmen verfügen KMU in der Regel über geringere Ressourcen im Bereich der Liquidität sowie des Debitorenmanagements. Kernzielgruppen sind Dienstleistungs-, Handels- und Produktionsunternehmen. Folgende Leistungsparameter werden in der Regel von Factors für einen Partnerschaftsvertrag vorausgesetzt (Stiegler; Weck, 2009).

- 1) Der Klient befindet sich in einer wachsenden Geschäftsentwicklung.
- 2) Es existiert je nach Factor ein Mindestumsatz pro Jahr.
- 3) Das Kundenportfolio hat überwiegend Firmenkunden.
- 4) Zahlungsziele auf den Forderungen sind maximal 90 Tage.
- 5) Debitoren haben eine gute Bonität respektive ein gutes Rating.
- 6) Leistungen sind vor der Rechnungsstellung vollständig erbracht.
- 7) Forderungen müssen für eine Abtretung frei sein.

Bei einem Erstgespräch zwischen dem Factor und dem potenziellen Klienten kann gemeinsam geprüft werden, inwiefern der Einsatz von Factoring für beide Parteien sinnvoll und umsetzbar erscheint. Nach einem positiven Erstgespräch gilt es, die KMU über individuelle Kerngrössen genauer zu bewerten. Hierzu benötigt der Factor die folgenden Unterlagen: aktueller geprüfter Jahresabschluss mit Bilanz und Erfolgsrechnung, eventuell einen Zwischenabschluss, aktuelle OP-Debitorenliste, Handelsregisterauszug, allgemeine Geschäftsbedingungen und Informationen zur KMU und deren Marktleistung. Nach positiver Prüfung erhält der potenzielle Klient eine auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Offerte mit sämtlichen Informationen und Konditionen. Vor der Vertragsunterzeichnung führt der Factor gemeinsam mit dem potenziellen Klienten eine Analyse der Prozesse durch und erarbeitet ein detailliertes gemeinsames Prozesshandling am Firmendomizil des Klienten durch. Anschliessend erhält der Klient den vom Factor gegengezeichneten Vertrag zurück und die Realisation von Factoring kann starten.

Ein operatives Hindernis für die notwendige Globalzession könnte eine bereits bestehende Abtretung der Forderungen für den Bankkredit an die Hausbank des Klienten darstellen. In diesem Fall muss die Freistellung der Debitoren beantragt werden. Weiter müsste ein mögliches Abtretungsverbot von einzelnen Debitoren geprüft werden. Es können Zusatzverträge zur Globalzession und für die Eröffnung oder Steuerung von Bankkonten sowie Abtretungserklärungen für eine mögliche Kreditversicherung vom Klienten an den Factor erfolgen. Das Anbringen des Zessionstextes zur Offenlegung der Forderungsabtretung durch den Klient auf seinen Rechnungen und in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen schliessen die administrativen Initialisierungsaufgaben ab. Anschliessend stellt der Klient dem Factor die aktuelle OP-Debitorenliste mit dem Nachweis der erbrachten Leistung, eventuell über einen Lieferschein, zur Verfügung und der Factor beantragt in der Folge die Limiten für die Bevorschussung der Debitoren (Stiegler, 2007).



## 7. Quellennachweis

- Creditreform Statistik per Ende 2008, Pressemitteilung vom 9.1.2009, <https://secure.creditreform.ch/index.php?id=685#deutsch>, (Stand 14.2.2009).
- Fässler, B. (2009). Internes Arbeitspapier. Universität St.Gallen.
- Gehrig, M. (2001). Konzeptionelle Überlegungen zur Preisgestaltung bei der Factors AG. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Institut für Finanzdienstleistungen Zug.
- Hermann, J. (2006). Handbuch Factoring. Visavis Verlag GmbH Bonn.
- Just, D.; Keller, R. (2007). Factoring als Finanzierungsalternative für KMU. Eine Situationsanalyse. Der Schweizer Treuhänder 2007, S. 737.
- Mitterer, Ch. (2004). Alternativen im Finanzierungsbereich. Steirische Wirtschaftsförderung: Fast forward.
- Moseschus, A. (2008). Branchenzahlen Factoring 1. Halbjahr 2008. Factoring: Wieder robustes Wachstum von über 24 % im 1. Halbjahr 2008, [http://www.factoring.de/index.php?id=37&tx\\_factoringnews\\_pi1\[showUid\]=75&cHash=061adf90cb](http://www.factoring.de/index.php?id=37&tx_factoringnews_pi1[showUid]=75&cHash=061adf90cb), (Stand 27.1.2009).
- Stiegler, I. (2008). Erfolgreich mit Factoring. Vantargis Factoring GmbH München.
- Thiel, A. (2009). Wichtige Veränderungen für Payment-Unternehmen. Fair-News, <http://www.fair-news.de/print/10415>; (Stand 26.1.2009).
- Wanzenried-Mowers, G. (2006). Factoring. Eine Analyse des Schweizer Marktes. Diplomarbeit, Institut für Finanzdienstleistungen Zug.
- Weck, A. (2009). Internes Arbeitspapier. Schweizerischer Factoringverband SFAV 2009.

## 8. Abkürzungsverzeichnis

CHF	Schweizer Franken
Ceteris paribus	(lat.) unter sonst gleichen Bedingungen
EURO	Währung der Europäischen Gemeinschaft
Factor	Factoring-Gesellschaft
GU	Grossunternehmen
HTW	Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur
KMU	Kleine und mittlere Unternehmungen
LIBOR	Londen Interbank Offered Rate
MBA	Master of Business Administration
MWST	Schweizerischen Mehrwertsteuer
NOGA	Nomenclature Générale des Activités économiques
OP-Liste	Offene Debitoren Liste
SEC	Securities Exchange Commission
U.S.	United States of Americas



## 9. Anhang – Fragen und Antworten zu Factoring

### Was versteht man unter Factoring?

Factoring ist die regelmässige Abtretung von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen gegen sofortige Bevorschussung des Rechnungsbetrages inklusive Ausfallschutz und dem Debitorenmanagement. Ziel ist es, dem Klienten zeitnah Liquidität zur Verfügung zu stellen und ihn gleichzeitig durch die vollständige Übernahme seiner Forderungen und dem damit einhergehenden Outsourcing der Debitorenbuchhaltung kostenmässig zu entlasten sowie seine Forderungen gegen Ausfälle abzusichern.

### Hat sich Factoring mittlerweile in der Schweiz etabliert?

Mit konstanten zweistelligen Wachstumsraten gehört Factoring in der Schweiz zu den Wachstumsbranchen mit sehr hoher Dynamik. Der Gesamtumsatz (Factoringvolumen) der von den im Schweizer Factoringverband verbundenen Institute, erhöhte sich im Jahr 2008 auf insgesamt CHF 5.8 Mia.

### Für wen eignet sich Factoring?

Die Kernzielgruppen sind Dienstleistungs-, Handels- und Produktionsunternehmen, welche wiederkehrende Firmenkunden mit eher langen Forderungslaufzeiten bedienen. Vorteilhaft ist Factoring für KMU mit starkem Wachstum oder stark steigenden respektive schwankenden Umsätzen, da hier die umsatzkongruente flexible Finanzierung besondere Bedeutung hat. KMU mit knappen Kapitalressourcen können den Druck der Hausbank durch die Basel II-Vorschriften abfedern und verschaffen sich mehr Handlungsspielraum. Ebenso richtet sich Factoring an Handelsunternehmen, deren Bilanz aktivseitig im Wesentlichen von Forderungen und dem Warenlager dominiert wird und die daher wenig bankenrelevante Sicherheiten anzubieten haben. Vorteilhaft ist Factoring auch für KMU, welche sehr stark von einzelnen Debitoren und deren Zahlungsverhalten abhängig sind, wie beispielsweise im Discounterbereich oder in der Automobil- und Luftfahrtzuliefer-industrie. Unter gewissen Umständen kann Factoring auch bei der Sanierung eingesetzt werden.

### Worin liegen die besonderen Vorteile beim Einsatz von Factoring?

Die Debitorenausstände machen oft einen wesentlichen Teil der Bilanzsumme von KMU aus. Durch Factoring können diese Ausstände in sofortige Liquidität verwandelt werden. Übernimmt ein Factor die Forderungen eines Klienten, ist der Klient gegen Forderungsausfälle abgesichert und kann darüber hinaus die Kosten für ein eigenes Debitorenmanagement sparen.

### Wieviel Geld wird wie schnell ausbezahlt?

Nach erbrachter Leistung stellt der Klient Rechnung an seine Debitoren. Parallel übermittelt der Klient die OP-Debitorenliste mit den Rechnungskopien und den Liefernachweisen an den Factor. Der Factor verarbeitet die gelieferten Rechnungen sofort und zahlt innert 48 Stunden, abzüglich einer Gebühr, rund 70 bis 90 Prozent der Forderungen aus. Die verbleibenden Prozente dienen zunächst als Sicherheitseinbehalt für den Fall von Rechnungskürzungen durch den Debitor beziehungsweise zur Absicherung des Selbstbehalts im Falle des Forderungsausfalls. Dieser Einbehalt wird nach vollständiger Zahlung durch den Debitor an den Klienten ausgezahlt.

### Müssen alle Debitoren in das Factoring gegeben werden?

Im Regelfall übernehmen Factors alle Debitorenforderungen über eine Globalzession. Teilweise bieten Factors auch ein Teil-Factoring an. In dem Fall überträgt der Klient nur bestimmte Forderungen von Debitoren an den Factor. Der Factor verlangt bei dieser Form zusätzliche

Sicherheiten über die Mindestanzahl von Debitoren, ein Mindestumsatz-volumen und eine Mindestfactoringgebühr.

### **Kann Factoring auch für ausländische Debitoren eingesetzt werden?**

Ja, insbesondere für ausländische Forderungen bewährt sich Factoring durch seine Flexibilität. Factoring ist ein wirksames Mittel, die Chancen ausländischer Märkte zu nutzen, ohne in die Liquiditäts- oder Risikofalle zu geraten. Im Exportgeschäft sind lange Rechnungslaufzeiten von über 60 Tagen durchaus üblich. Damit warten KMU im Schnitt doppelt so lange auf ihr Geld wie bei Geschäften mit inländischen Debitoren. Aufgrund von Rechtsunterschieden und Sprachbarrieren ist zudem das Debitorenmanagement deutlich aufwändiger als im eigenen Land. Hinzu kommt, dass KMU die Bonität ihre Export-Debitoren in der Regel schwer einschätzen können. Bleibt die Zahlung aus, droht ein langwieriger Rechtsstreit und der Ausfall der Forderung. Factoring ist daher eine kundenfreundliche Alternative zu einer Akkreditivsicherung.

### **Wie reagieren die Debitoren auf eine Factoringlösung?**

Immer mehr KMU verschaffen sich durch Factoring zusätzliche Liquidität und Schutz vor Zahlungsausfällen. Factors arbeiten nur mit Klienten zusammen, welche eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung vor sich haben. Es ist daher ein Gütesiegel für wirtschaftlichen Erfolg des Klienten. Die Debitoren erfahren von der Zusammenarbeit mit dem Factor durch den Vermerk auf den Rechnungen (Zessionstext), dass die Forderungen an den Factor abgetreten sind. Für die Debitoren ändert sich nichts, ausser dass die Rechnungs-beträge auf das Konto des Factors zu zahlen sind. Die Ausnahme bildet das stille Factoring, bei dem die Debitoren nicht über die Abtretung informiert werden.

### **Welche Unterlagen benötigt der Factor vom potenziellen Klienten?**

Hat sich ein potenzieller Klient entschieden, die Dienstleistung Factoring genauer zu prüfen, so führt der Factor eine Erstberatung durch. Beim Erstgespräch lernt der Factor das Geschäftsmodell vom Klienten kennen und erarbeitet zusammen mit ihm, inwiefern der Einsatz von Factoring für den Klienten sinnvoll und umsetzbar ist. Bei einer positiven Entscheidung wird der Klient genauer geprüft, insbesondere über die aktuellen Jahresabschlüsse, OP-Debitorenliste, Kundenstruktur, Businessplan, Handelsregister-auszug, AGB etc. In der Folge erstellt der Factor eine Offerte mit allen Konditionen.

### **Wie lange dauert es bis ein Factoring gestartet werden kann?**

In der Regel kann ein Factor innerhalb eines Zeitraums von zwei bis drei Wochen eine Zusammenarbeit mit einem neuen Klienten realisieren, sofern alle notwendigen Unterlagen in der benötigten Qualität vorhanden sind.

### **Wer schreibt beim Factoring die Rechnungen?**

Die Kundenbeziehung und der direkte Kontakt zu den Debitoren verbleiben beim Klienten. Der Klient erstellt und verschickt die Rechnungen wie bisher. Parallel verschickt der Klient dem Factor die Rechnungskopien zur Übernahme zu.

### **Wie funktioniert der Schutz vor Debitorenverlusten?**

Die Absicherung gegen Debitorenverluste spielt in einer Zeit, in der die Zahl der Insolvenzen so hoch ist wie nie zuvor, eine wesentliche Rolle. Der Factor übernimmt mit einer Warenkreditversicherung das Risiko, falls die offenen Forderungen des Klienten ausfallen. Der Factor übernimmt in der Regel das komplette Handling des Debitorenmanagements im Rahmen eines Outsourcings. Hierzu gehört neben dem Mahn- und Inkassowesen, die laufende

Bonitätsprüfung von Neu- und Stammkunden sowie die effiziente Prozessgestaltung im Rechtsfall in Absprache mit dem Klienten. Der Klient bevorschusst im Inkassofall die Aufwände.

### **Was geschieht mit nichtbezahlten Rechnungen?**

Der Factor betreibt ein nach den Bedürfnissen des Klienten abgestimmtes Mahn- und Inkassowesen. Durch die Kompetenz im Umgang mit säumigen Debitoren sind die Erfolgchancen im Mahnprozess über den Factor um ein Vielfaches höher. Sollte dies in letzter Konsequenz keine Beachtung finden, wird der Factor nach Ablauf der Fristen die Rechtsverfolgung einleiten. Die Kundenbeziehung vom Klienten zu seinem Debitor bleibt beim Mahn- und Inkassoprozess geschützt und intakt, da die Abtretung der Forderungen den Factor zum Ansprechpartner mit dem Debitor macht.

### **Wie werden die Debitorenausstände im Überblick gehalten?**

Der Factor erstellt für den Klienten bei jeder Rechnungslieferung eine tagfertige Debitorenbuchhaltung mit allen Kontoauszügen und Gebührenabrechnungen.

### **Gibt es bilanzielle Auswirkungen beim Einsatz von Factoring?**

Durch die Nutzung von Factoring verkürzt sich, je nach Rechnungslegung, die Bilanzsumme, woraus eine Erhöhung der Eigenkapitalquote resultiert. Die Eigenkapitalquote ist in Zeiten von Basel II und der Bonitätsprüfung im Rahmen des Ratings eine wichtige Grösse. Je besser das Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital ist, desto besser wird die Ratingnote.

### **Hat die Hausbank Vorbehalte gegenüber Factoring?**

In der Regel sind keine Vorbehalte der Hausbank gegenüber Factoring vorhanden, da Factoring über die Liquidität die Parameter für ein besseres Rating erfüllt. Im Fall einer Debitorenzession als Sicherheit für den Bankkredit durch die Hausbank müsste diese abgelöst werden.

### **Was kostet der Einsatz von Factoring?**

Die Dienstleistung Factoring enthält unterschiedliche Gebührenbestandteile. Die Gebührenhöhe für die Umsetzung eines nach den speziellen Bedürfnissen des Klienten erarbeiteten Konzeptes orientiert sich immer an den individuellen Kenngrössen wie Jahresumsatz, Anzahl Rechnungen, Bonität der Debitoren. Je nach Modell berechnet der Factor eine Factoringgebühr von 1 bis 2 Prozent vom Jahresumsatz und Zins in der Höhe einer Kontokorrentfinanzierung. Ausserdem können sonstige Gebühren für die Bonitätsprüfung und das Inkasso anfallen.

### **Welche Möglichkeiten zur Kompensation der Gebühren gibt es?**

Der zeitnahe Liquiditätszufluss erhöht den Spielraum des Klienten und er kann aktiv mit dem Geld arbeiten. Im Einkauf können wichtige Marktvorteile erzielt werden, indem der Klient den Lieferanten die zeitnahe Bezahlung der Rechnungen zusagt und somit Skonti und Preisnachlässe realisiert und in der Folge die Einkaufskosten reduziert. Auf der anderen Seite kann der Klient mit seinen Debitoren über die Gewährung von Zahlungszielen bis 60 Tagen sprechen und somit Skonti vermeiden. Der Klient kann seine Wettbewerbsfähigkeit steigern und ist nicht mehr mit Forderungsausfällen belastet und kann seine Bankverbindlichkeiten abbauen.