

Serie Praxiswissen Auslandsgeschäft: Factoring – Absicherung von Exportforderungen, Debitorenmanagement und Liquiditätssteuerung

Wenn es das Ziel eines Unternehmens ist, fortlaufend sofortige Zahlung auf ihre auch erst später entstehenden, noch unbekannten und überwiegend kurzfristigen Forderungen zu erhalten, vor Forderungsausfällen geschützt zu sein und darüber hinaus ein effektives Debitorenmanagement mit einem sofortigen Liquiditätszufluss zu verwirklichen, gibt es eine eindeutige Antwort: Factoring. – Ein Überblick.

Die E-Tools GmbH vertreibt in großer Stückzahl hergestellte elektronische Bauteile. Sie hat eine breite Streuung des Debitorenbestands, aber einen gleichbleibenden Abnehmerkreis und räumt ihren Käufern Zahlungsfristen von bis zu 90 Tagen bei Inlandsverkäufen und bis zu 180 Tagen bei Auslandsverkäufen ein. Die Handelsrechnungen belaufen sich durchschnittlich auf über 200 Euro. Die E-Tools GmbH erzielt bei stark anwachsenden Umsätzen einen Jahresumsatz von über 1,5 Millionen Euro, verfügt aber nur über geringe Eigenmittel und hat hohe Außenstände bei gleichzeitig hohem Wareneinsatz. Im Einkauf könnte sie bei ausreichender Liquidität durch die Ausnutzung von Skonti Kosten sparen. Ist doch klar, was der Berater empfiehlt, oder?

Funktionsweise des Factorings

Beim Factoring kauft ein Factoringinstitut nicht bereits anderweitig abgetretene Forderungen eines Lieferanten, bei denen ein geringes Ausfallrisiko besteht, und zahlt ihm den Kaufpreis, der dem Forderungsbetrag mit einem Abzug von in der Regel 10% entspricht, sofort aus. Der Rest wird nach Zahlungseingang bei dem Factoringinstitut an den Lieferanten weitergeleitet.

Betroffen sind überwiegend kurzfristige Forderungen. Das Factoringinstitut prüft

vor dem Abschluss des Factoringvertrags und fortlaufend danach die Bonität der Abnehmer des Lieferanten. Diese erbringen Zahlungen gegenüber dem Factoringinstitut, das das Risiko möglicher Zahlungsausfälle trägt. Das Factoringinstitut übernimmt die Aufgabe, ausstehende Forderungen bei den Kunden des Lieferanten ggf. anzumahnen bzw. das Inkasso dieser Forderungen durchzuführen. Hierfür berechnet das Factoringinstitut dem Lieferanten eine Gebühr, die sich üblicherweise auf etwa 0,1 bis 1,5 % der angekauften Forderungsbeträge beläuft.

**Wir setzen unsere Serie
mit neuen Folgen fort!**

Darüber hinaus fallen zu Lasten des Lieferanten Zinsen an, die in etwa der Höhe des marktüblichen Zinssatzes für Kontokorrentkredite für den Zeitraum bis zum Eingang des Rechnungsbetrags entsprechen, da das Factoringinstitut durch die sofortige Zahlung des Kaufpreises an den Lieferanten in Vorleistung tritt.

Vorteile des grenzüberschreitenden Factorings

Das Factoring sichert dem Lieferanten einen sofortigen Liquiditätszufluss, sodass er seine eigenen Zahlungsverpflichtungen besser planen kann und die zugeflossene Liquidität zur Ausnutzung von Skonti auf der Einkaufsseite verwenden kann. Er erlangt einen absoluten Schutz vor Forderungsausfällen und lässt das Debitorenmanagement von dem Factoringinstitut erledigen. Beim Factoring verringert sich – anders als bei der Inanspruchnahme eines Kontokorrentkredits – die Eigenkapitalquote des Lieferanten nicht, sodass sich

weitere Finanzierungen nicht durch eine Verschlechterung der Bonität des Lieferanten verteuern. Außerdem wird die Bilanz des Lieferanten durch das Factoring verkürzt.

Im Rahmen des Debitorenmanagements wird dem Lieferanten ein Online-Zugang zu dem Factoringinstitut eingeräumt, damit er wie bei der eigenen Buchführung Einsicht in die Konten nehmen kann, die die von ihm an das Factoringinstitut verkauften Forderung abbilden. Dafür bedarf es jedoch des Aufbaus einer geeigneten IT-Infrastruktur. Der Lieferant kommt durch das Debitorenmanagement jedoch in den Genuss der Professionalität und der Marktstellung des Factoringinstituts bei der Forderungsdurchsetzung.

Ist Factoring also ein Allheilmittel? Nein, nicht ganz! Es eignet sich nicht bei Forderungen gegenüber Unternehmen aus Branchen, bei denen der Bestand der Forderung oder dessen Höhe oftmals strittig ist, wie etwa im Baugewerbe. Bei kurzen Zahlungszielen bzw. einer schnellen Forderungsrealisierung eignet sich ein Factoring weniger. Summa summarum: Wenn es – wie in dem obigen Beispiel der E-Tools GmbH – von den Voraussetzungen her passt, stellt das Factoring ein sehr nützliches Instrumentarium im Exportgeschäft dar.

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei Neussel KPA Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB Kaufmannshof 1 55120 Mainz Tel.: 06131 62 60 80 Vorpeil@neusselkpa.de www.neusselkpa.de



Nutzen Sie die App „VR International“:

Zu vielen Fachbegriffen – zum Beispiel Akkreditiv, Inkasso, Garantien und Währungsabsicherung – gibt es informative Erklärvideos.

