

Modernes Factoring

Verbesserte Liquidität sichert dynamisches Wachstum

Eigentlich bedarf Factoring gar keiner Erklärung mehr. Das Instrument hat sich längst als beliebte Ergänzung zum traditionellen Bankkredit etabliert und gilt als die wohl sicherste Möglichkeit, die eigene Liquidität entscheidend zu verbessern. Auch in Österreich machen immer mehr Unternehmen Gebrauch von Factoring und stellen sich damit besser gegenüber der Konkurrenz.

Von Christian Wieselmayer

Das Grundkonzept von Factoring ist denkbar einfach. Verkäufer haben Interesse daran, dass ausstehende Forderungen möglichst rasch beglichen werden. Käufer hingegen haben Interesse daran, ihre Verbindlichkeiten so lange wie möglich nach hinten zu verschieben. Factoring löst diesen Konflikt, indem es dem Verkäufer einer Ware oder Dienstleistung die Forderung abnimmt und ihm die ausstehende Summe nahezu sofort überweist. Für den Käufer hingegen ändert sich grundlegend gar nichts. Beide Seiten profitieren: Der Verkäufer muss nicht mehr auf sein Geld warten, der Factor erhält eine Gebühr und der Kunde darf sich um eine professionelle Erledigung seiner Rechnung freuen. Und weil dieses Konzept so einfach ist, kann Factoring auf eine lange Geschichte zurückblicken, die bis in die Zeit der Babylonier zurückreicht.

Eine Erfolgsgeschichte

Eine Erklärung für den Erfolg des modernen Factorings besteht darin, dass die Nutzung von Factoring über Liquidität hinausgeht. Dass sich immer mehr Firmen dafür entscheiden, hat darüber hinaus vor allem drei Hauptgründe:

► **Factoring reduziert Ausfallrisiken.** Die Forderungen, die über Factoring abgewickelt werden, können auch mit Übernahme des Delcredere Risikos verkauft werden.

► **Factoring verbessert die Liquidität.** Das Geld, das über Factoring generiert wird, ist nicht an Auflagen gebunden oder wird auch nicht in Raten ausgezahlt. Es steht sofort und gemäß den eigenen Vorstellungen zur Verfügung. Das liegt daran, dass es sich bei diesem Kapital um die Entlohnung für die eigene, bereits erbrachte Leistung handelt.

► **Factoring entlastet das Unternehmen.** Auch wenn Factoring streng genommen nicht Teil der Lean-Management-Bewegung ist, so kann es doch zur Optimierung innerbetrieblicher Prozesse verwendet werden. Factoring entlastet die Abteilung für Rechnungslegung und strafft den Forderungsab-



„Immer mehr Klein- und Mittelunternehmen entdecken die Vorteile von Factoring, wobei sich Factoring schon ab Umsätzen von jährlich zwei Millionen Euro rechnet“, Andreas Bene, Mitglied des Vorstandes der Raiffeisen Factor Bank AG

Foto: Raiffeisen Factor Bank AG

wicklungsprozess. Das spart Kosten, vermeidet Fehler durch Überlastung und erlaubt es, sich auf das unternehmerische Handeln zu konzentrieren.

Factoring: für wen ist es geeignet

Lange Zeit war Factoring ein Thema, an das sich viele Unternehmen nicht so richtig herangetraut haben. Doch die Zeiten haben sich längst geändert, eine wachsende Anzahl an mittelständischen Betrieben nutzt die Vorteile des Factorings, um sich dadurch Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. In einigen Branchen ist es außerdem so, dass an dieser

Heute erfolgt die Abwicklung von Factoring vollautomatisch und digital.

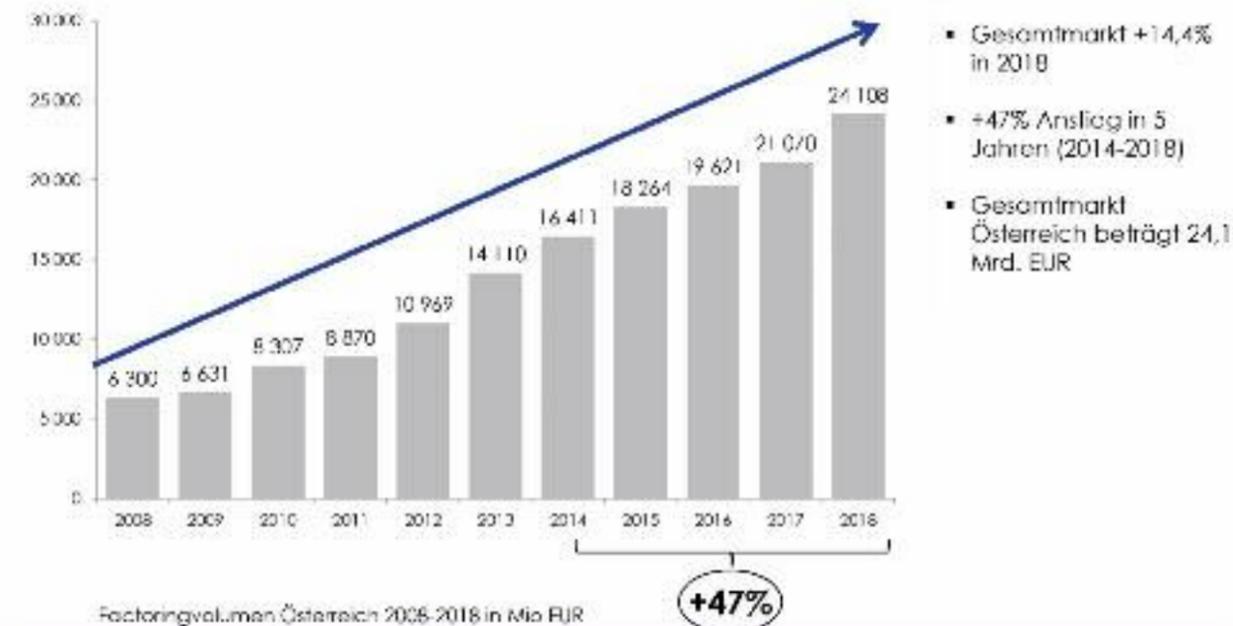
Form der Unternehmensfinanzierung nahezu kein Weg mehr vorbeiführt. Factoring wird heute als Finanzierungs-Baustein in großen Unternehmen stark genutzt, insbesondere von Unternehmen mit ausgezeichneter Bonität. „Immer mehr Klein- und Mittelunternehmen entdecken die Vorteile von Factoring, wobei sich Factoring schon ab Umsätzen von jährlich zwei Millionen Euro rechnet. Nach oben hin gibt es keine Begrenzung. Unternehmen in einer Wachstumsphase oder mit saisonalen Umsatzschwankungen profitieren besonders, da sich die Finanzierung an den Umsatz anpasst. Außerdem sind Exporteure große Gewinner von Factoring. Sie machen mit Factoring aus langen Zahlungszielen Liquidität in wenigen Stunden und können gleichzeitig ihre Bilanzkennzahlen durch den Forderungsverkauf verbessern“, erläutert Andreas Bene, Mitglied des Vorstandes der Raiffeisen Factor Bank AG. Die

Foto: iStock.com/ippbba

Die Nachfrage nach Factoring wächst



Wachstumsmarkt Factoring



Die jährlichen Wachstumsraten in Österreich belegen den Trend, dass immer mehr Unternehmen die Vorteile von Factoring nutzen

Jährlichen Wachstumsraten in Österreich belegen den Trend, dass immer mehr Unternehmen die Vorteile von Factoring nutzen: 2018 betrug das Volumen des heimischen Factoringmarktes – gemessen an den verkauften Forderungen – mehr als 24 Milliarden Euro und lag somit rund drei Milliarden Euro über dem Wert von 2017. In den ver-

gangenen fünf Jahren ist der Gesamtmarkt um stolze 47 Prozent gewachsen.

Diese Kosten entstehen

Der Factoring-Partner geht selbstverständlich nicht gratis in die finanzielle Vorleistung und trägt zugleich ein Forderungsausfallrisiko. Seine Leistung lässt er sich bezahlen, es fallen neben den Zinsen für die Liquidität so genannte Factoring-Gebühren an. Wie hoch die Gebühren bemessen sind, hängt von mehreren Faktoren ab. Vor allem die Anzahl der Kunden sowie das Ausfallrisiko (auch als Delcredere bezeichnet) sind von Bedeutung. Sofern ein Unternehmen den richtigen

Factoring-Partner wählt und mit dem früher zur Verfügung stehenden Kapital entsprechend wirtschaftet, bleiben die Kosten äußerst überschaubar. Und wenn die angesprochenen Kostenvorteile richtig genutzt werden, kann unter dem Strich sogar ein Profit entstehen. Lassen sich per Factoring auch Schulden eintreiben?

Nein, Factoring ist kein Ersatz für Inkasso-Leistungen. Factoring-Partner strecken letztlich Kapital vor, welches sie durch die Bezahlung der Rechnungen von den Abnehmern zurückbe-

zahlt bekommen. Bei Kunden mit schlechter Zahlungsmoral ist Factoring unter Umständen nicht möglich, dann ist es sinnvoller, ein Inkasso-Unternehmen zu beauftragen.

Wesentliche Vorteile durch Factoring

- Verbesserung der Liquidität: Forderungen werden täglich oder wöchentlich angekauft, das Unternehmen verfügt sofort über die nötige Liquidität.
- Dynamische Wachstumsmöglichkeiten durch umsatzkonforme Finanzierung: Die Liquidität des Unternehmens passt sich der Umsatzentwicklung an und entspricht damit seinem Wachstum.
- Risikoabsicherung der Außenstände: Bei Übernahme des Delcredere-Risikos erfolgt eine Absicherung der offenen Forderungen innerhalb definierter Limits.
- Verbesserung wichtiger Finanzkennzahlen: Bei einem bilanzverkürzenden Verkauf der Forderungen kommt es zu einer Verbesserung des Bilanzbildes, wichtiger Finanzkennzahlen und somit des eigenen Ratings.
- Absicherung der zukünftigen Unternehmensentwicklung.