



Factoring: Bessere Position in der Bankenwelt durch erhöhtes Eigenkapital.

Foto: Dresdner Bank

Factoring lohnt sich vor allem für mittelgroße Entsorger:

Flüssig bleiben

Factoring stellt für die Abfall- und Recyclingwirtschaft eine attraktive Finanzierungs-Alternative dar. Wie sich die Effekte aus dieser sehr komplexen Finanzierung auswirken, muss anhand einer Kalkulation geklärt werden. Blindes Vertrauen wäre ebenso falsch wie eine generelle Ablehnung.

Unternehmen der Abfall- und Recyclingwirtschaft, die sich durch veränderte Marktstrukturen mit alternativen Finanzierungen beschäftigen, stehen vor weit tragenden Entscheidungen. Während in der Vergangenheit Finanzentscheidungen sehr stark durch den Gesprächsverlauf mit der Hausbank geprägt waren, sind in jüngster Zeit eine erhebliche Anzahl von neuen Anbietern mit neuen Produkten am Markt erschienen. ABS, Factoring, Mezzanine – das sind allesamt Begriffe, mit denen der Mittelstand in der Vergangenheit wenig bis gar nicht konfrontiert wurde. Alle miteinander aber auch Finanzierungsmetho-

den, die dem Mittelstand einen erheblichen Nutzen in Form von Liquidität und Flexibilität bringen können.

Insbesondere Factoring wird in den Medien sehr häufig diskutiert, obgleich das Produkt in Deutschland noch jung und die Anbieterstruktur noch sehr heterogen ist. Oftmals wird dabei aber vergessen, dass mit einer Factoringfinanzierung attraktive Effekte bzgl. Liquidität, Flexibilität und Bilanzstruktur erzielt werden können. Darüber hinaus verbessert sich das Rating und es steigt der Unternehmenswert.

Während in der Textilbranche oder im Großhandel Factoring schon seit Jahrzehnten als

ein Standardprodukt eingesetzt wird, ist im industriellen Umweltschutz Factoring sehr wenig verbreitet.

Mit diesem Artikel wollen wir Antworten auf folgende Fragen geben:

Ist Factoring in der Abfall- und Recyclingwirtschaft einsetzbar? Wo liegen die Vorteile? Wo liegen die Nachteile? Was kostet Factoring? Welche Effekte erziele ich? Wie werden meine Kunden auf Factoring reagieren? Anhand welcher Parameter kann eine Einordnung getroffen werden?

Factoring ist ein Finanzierungsgeschäft, in dem der Factor laufend die Forderungen, die beim Kunden aus Lieferung und

Leistung entstehen, ankauft. Darüber hinaus übernimmt er das Ausfallrisiko der Forderung und alle Verwaltungsfunktionen, die mit der Forderung im Zusammenhang stehen. Factoring umfasst damit folgende Funktionen:

- Finanzierung;
- Delkredere und
- Service.

Durch den laufenden Ankauf der Forderungen aus Lieferung und Leistung wandelt der Kunde Forderung direkt in Liquidität, die er zur Begleichung seiner Verbindlichkeiten einsetzt. Der Kunde kann also Skontierungsmöglichkeiten, für die ohne Factoring hohe Cashreserven gehalten werden müssten. Der Vorteil liegt im sofortigen Erhalt der Liquidität. In der Praxis werden meist 80-90 Prozent der Forderungen sofort ausbezahlt.

Die vom Factor gekaufte Forderung wird auch von ihm verwaltet, d.h. die Buchhaltung, das Mahnwesen und ggf. das Inkasso wird durch den Factor durchgeführt. Die Inkassotätigkeit ist insbesondere bei Auslandsforderungen sehr hilfreich.

Der Factor deckt das Risiko der Zahlungsunfähigkeit der Schuldner zu 100 Prozent. Die Zahlungsunfähigkeit ist spätestens nach einer definierten Frist (meist 120 Tage) eingetreten.

Mehrere Varianten

Dieses Verfahren wird als full-service-Verfahren oder Standardverfahren bezeichnet. Davon abweichend können die drei Funktionen Finanzierung, Delkredere und Service auch anders kombiniert bzw. modifiziert werden:

- **Inhouse Verfahren:** Beim Inhouse-Verfahren verbleibt die Buchhaltung beim Kunden und er verzichtet auf weitergehende Dienstleistungen. Der Kunde nützt nur Finanzierung und Delkredere.
- **Offenes/Stilles Verfahren:** Beim offenen Factoring-Verfahren wird der Debitor über den Forderungsverkauf informiert und aufgefordert, di-

rekt an den Factor zu zahlen. Beim stillen Factoring-Verfahren wird die Forderungsabtretung dem Debitor gegenüber nicht angezeigt. In der Praxis haben sich dazu noch einige Mischformen herausgebildet.

- **Echtes/Unechtes Verfahren:** Im „echten Factoring“ übernimmt der Factor das Ausfallrisiko. Factoring ohne Übernahme des Ausfallrisikos wird als „unechtes Factoring“ bezeichnet. Im unechten Verfahren wird meist ein Rückkaufobligo vereinbart.

Wesentlichen Einfluß auf die Factoringeignung haben die Leistungserbringung und die Umsatzgröße:

Grundsätzlich muß die Leistungserbringung klar, transparent und abgeschlossen sein.

Bei Geschäften, denen eine Warenlieferung zugrunde liegt, muss also die Ware geliefert und frei von etwaigen Einreden sein. Im Idealfall liegt ein unterschriebener Lieferschein zu Grunde.

Bei Geschäften, denen eine Dienstleistung zugrunde liegt, darf die Leistung ausschließlich Dienstvertragscharakter haben.

Darüber hinaus sind von einer Factoringfinanzierung folgende Umsatzbereiche ausgeschlossen:

- Umsätze an Privatkunden,
- Barumsätze,
- Wartungsverträge,
- Umsätze mit verbundenen Unternehmen und
- nicht kreditversicherbare Auslandsumsätze (z.B. China).

Eine klare und transparente Leistungserbringung ist Grundvoraussetzung für ein Factoringverfahren. Ist diese Voraussetzung gegeben, so können Unternehmen der Recyclingbranche ebenfalls die vielfältigen Vorteile des Factoring nutzen.

Der Mindestumsatz kann in folgende Bereiche gruppiert werden:

250.000 bis 3 Mio. Euro Jahresumsatz: Factoring ist möglich, ist aber teuer. Die Finanzierungskosten liegen bei ca. 12-25 Prozent. Es wird nur das Standardverfahren eingesetzt.

3 Mio. bis 20 Mio. Euro Jahresumsatz: Unterer Kernbereich des Factoring. Die Finanzierungskosten liegen bei 8-12 Prozent. Gegebenenfalls kann ein Inhouse-

se-Verfahren oder ein stilles Verfahren eingesetzt werden.

20 Mio. bis 100 Mio. Euro Jahresumsatz: Mittlerer Kernbereich des Factoring. Die Finanzierungskosten sollten unter acht Prozent liegen. Oft Inhouse-Verfahren ohne Offenlegung der Zession. Durch die Komplexität des Verfahrens und der Verträge rechnet sich der Einsatz eines externen Beraters.

100 Mio. bis 1 Mrd. Euro Jahresumsatz: Oberer Kernbereich des Factoring. Die Finanzierungskosten sollten unter sieben Prozent liegen. Oft Cashmanagement-Konten, Hedging von Fremdwährungen, Tax Planing durch Konzernkonsolidierung und Kombination mit Mezzanine. Durch die Komplexität des Verfahrens und der Verträge rechnet sich der Einsatz eines externen Beraters.

Die wirtschaftliche Obergrenze liegt bei ca. 1 Mrd. Euro Jahresumsatz. Durch eine Syndizierung von mehreren Factoringgesellschaften kann sogar ein wesentlich größeres Volumen abgewickelt werden.

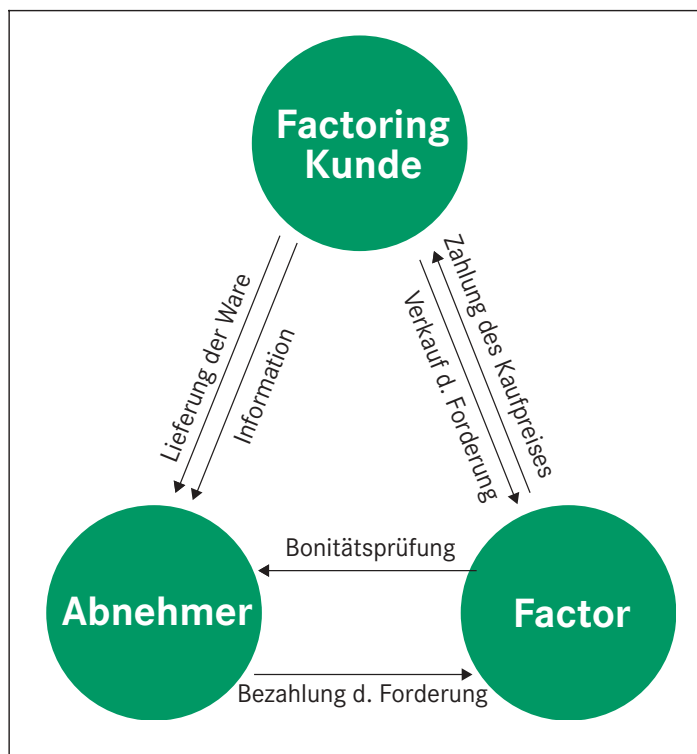
In den typischen Bereichen der ABS-Finanzierung stellt Factoring eine interessante, wenn auch unspektakuläre Alternative dar.

Kosten und Nutzen des Verfahrens

Im Factoringverfahren entstehen Kosten durch die Factoringgebühr, den Vorfinanzierungszinssatz und die Delkredereprüfung.

Die Factoringgebühr wird auf den (Brutto-) Umsatz erhoben und bewegt sich in einer Größenordnung von ca. 0,25 bis 1,0 Prozent. Tendenziell ist die Gebühr umso niedriger, je größer der Jahresumsatz ist. Bei Gesellschaften mit weniger als drei Mio. Euro Jahresumsatz kann die Factoringgebühr auch weit über 1,0 Prozent liegen.

Der Vorfinanzierungszinssatz wird auf den effektiven Vorfinanzierungszeitraum erhoben



Dreierbeziehung: Dienstleistung und Bezahlung getrennt.

Kalkulation Factoring Basis IST-Bilanz 2003

I. Bilanz 2003 IST ohne Factoring

AKTIVA		PASSIVA		
I. Anlagevermögen	23.442.000 €	I. Eigenkapital	3.982.000 €	9,4%
II. Umlaufvermögen		II. Fremdkapital		
Vorräte	2.422.000 €	langfr. Darlehen	12.289.000 €	
Forderungen LL	10.100.000 €	Verbindlichkeiten LL	6.172.000 €	
Bank, Kasse	263.360 €	kurzfr. Bank	13.842.000 €	
Sonstige	6.129.251 €	Sonstige	6.071.611 €	
Summe	42.356.611 €	Summe	42.356.611 €	

II. GuV/Struktur IST 2003

Bezeichnung	Betrag
Jahresumsatz	74.000.000 €
Wareneinsatz [%]	26.240.400 €
Wareneinsatz [%]	35,5%
av. Forderungsbestand	10.100.000 €
Debitorenlaufzeit [d]	49,1
av. Verbindlichkeiten	6.172.000 €
Kreditorenlaufzeit [d]	84,7
Debitorenzahl	150
Anzahl Rechnungen	4.200
av. Rechnungsbetrag	17.619 €

III. Zahlungsbedingungen

Zahlungsbedingungen Kunden	
Netto [d]	45 *
Skonto 2% [d]	10
Zahlungsbedingungen Lieferanten	
Netto [d]	60 *
Skonto 2% [d]	30

*Durchschnitt aus allen Zahlungsbedingungen

IV. Angebotsdaten Factoring

Factoring	
Gebühr	0,21%
Zins Factor	4,85% *
Debitorenprüfung	35 €
KK-Bank	8,00% **
Finanzierungsquote	90%

* entspricht 3M+2,75%

** Schätzung

V. Liquidität

Liquiditätszufluß	
Verkaufte Forderungen	10.100.000 €
Sperrbetrag	1.010.000 €
Sofortliquidität	9.090.000 €
Verkürzung Debitoren	- € *
Summe Liquidität	9.090.000 €
Liquiditätsverwendung	
LL-Verbindlichkeiten alt	6.172.000 €
LL-Verbindlichkeiten neu	3.086.000 €
Tilgung Bank	6.004.000 €
Summe Verwendung	9.090.000 €
Kürzung KK	- €
Saldo Liquidität	9.090.000 €

*kein Ansatz, Auswirkung aber wahrscheinlich

VI. Ertrag

Erträge Factoring		
Skonto Wareneinsatz	524.808 €	2% von Materialeinsatz
Personaleinsparung	- €	kein Ansatz
ersparte Kreditüberwachung	- €	kein Ansatz
ersparte Forderungsausfälle	90.000 €	Schätzung aus Vergangenheit
ersparte Bankzinsen	480.320 €	kalk. Aus KK-Tilgung
Guthabenzinsen	- €	
Summe Erträge	1.095.128 €	
Aufwendungen Factoring		
Gebühr	180.264 €	aus Umsatz
Zinsen	440.865 €	aus Forderungsvorfinanzierung
Debitorenprüfung	5.250 €	
Summe Aufwendungen	626.379 €	
Saldo Ertrag	468.749 €	

VII. Bilanz 2003 PLAN mit Factoring

AKTIVA		PASSIVA		
I. Anlagevermögen	23.442.000 €	I. Eigenkapital	3.982.000 €	12,0%
II. Umlaufvermögen		II. Fremdkapital		
Vorräte	2.422.000 €	langfr. Darlehen	12.289.000 €	
Forderungen	1.010.000 €	Lieferanten	3.086.000 €	
Bank, Kasse	263.360 €	kurzfr. Bank	7.838.000 €	
Sonstige	6.129.251 €	Sonstige	6.071.611 €	
Summe	33.266.611 €	Summe	33.266.611 €	



Dienstleistungen: Forderungen sind abzutreten. Foto: U-plus

und wird auch forderungsgenau abgerechnet. Bei einer Forderungslaufzeit von z.B. 38 Tagen fällt der Zins auf die Bevorschussung von genau 38 Tagen an. Übliche Zinssätze liegen zwischen 4,0 Prozent und 8,0 Prozent und sind meistens an einen Referenzzinssatz (z.B. 3M-EURIBOR) gekoppelt. Tendenziell ist der Zins umso niedriger, je besser die Bonität des Kunden ist.

Die Delkredereprüfung umfasst die Kreditprüfung der jeweiligen Debitoren. Sie fällt jährlich pro Debitor an und bewegt sich zwischen 20 Euro und 60 Euro pro Debitor und Jahr. Durch die Vereinbarung einer Limitselbstvergabe können Kleinstdebitoren ausgeschlossen werden.

Der Nutzen des Verfahrens entsteht durch den Einsatz der Liquidität. Durch den Einsatz des Factoring erfolgt zunächst ein Aktivtausch (Forderung gegen Geld). Durch den Einsatz der Liquidität können bzw. sollten sich folgende Effekte ergeben:

Wird die Liquidität zur Skontierung im Einkauf verwendet, dann stehen den Kosten des Verfahrens die Skontoerträge gegenüber. Die effektive Verzinsung des Factoringverfahrens sollte damit niedriger liegen als der vergleichbare Lieferantenkredit. In unserem Beispiel beträgt die Verzinsung des Lieferantenkredits 24 Prozent gegenüber ca. sieben Prozent des Factoringverfahrens.

Wird die Liquidität zur Tilgung von KK verwendet, dann stehen dem Factoring lediglich die KK-Kosten gegenüber. In un-

serem Beispiel KK-Zins ca. acht Prozent bzw. Factoringkosten von sieben Prozent.

Durch die Skontierung und durch die Tilgung reduziert sich die Bilanzsumme bzw. es verkürzt sich die Bilanz. In unserem Beispiel steigt die Eigenkapitalquote von 9,4 auf 12,0 Prozent.

Strukturierte Vorgehensweise

Eine strukturierte Vorgehensweise ermöglicht der Geschäftsleitung eine optimale Lösung zu finden. Folgende Schritte sind notwendig um zu einem attraktiven Ergebnis zu kommen:

- Sinnvolle Einteilung der Umsätze, die dem Factoring zugeordnet werden;
- Aufstellung einer Liste von möglichen Factoringgesellschaften;
- Angebotseinholung und Strukturierung;
- Definition von Auswahlparametern;
- Kalkulation der Finanzierung und Rentabilitätsrechnung;
- Austausch der relevanten Unterlagen und
- Entwurf eines Factoringvertrages

Ausgangspunkt eines Beispiels ist ein typischer mittelständischer Abfallentsorger und Recycler. Mit 710 Mitarbeitern erwirtschaftet die Firma ca. 74 Mio. Euro Jahresumsatz. Der Umsatz wird ausschließlich im Inland mit ca. 150 Abnehmern, meist aus der Industrie erzielt.

Das Ergebnis ist leicht positiv, das Forderungsvolumen beträgt 10,1 Mio. Euro. Das Unternehmen ist inhabergeführt, die bisherige Finanzierung erfolgt ausschließlich über zwei Hausbanken im Volumen von insgesamt 26,1 Mio. Euro. Besichert werden die Darlehen durch Grundschulden, Abtretung der Maschinen- und Anlagen, Abtretung des Warenlagers und durch eine Forderungszession.

Die bisherige Finanzierungsstruktur war stark von der Haus-



Die nächste Ausgabe von

ENTSORGA^{MAGAZIN}

Abfall, Abwasser, Luft & Boden

erscheint am 25. Februar 2005

Anzeigenschluss ist am 7. Februar 2005

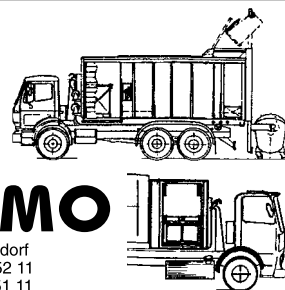
Themen:

- Baustoffrecycling
- Sonderabfälle
- Vorbereichte Terratec

Sichern Sie sich rechtzeitig eine gute Platzierung
Telefon 069-7595-1815, Fax 069-7595-1820
e-Mail: Monika.Kirch@dfv.de

Mehrkammer Aufbauten und Container

Speisereste • Biomüll •
Altölstoffe • Altglas • Kunststoffe •
Heck- oder Seitenlader •
Wiegeeinrichtung



ESU LAREMO

89073 Ulm-Donau 07953 Langenwetzendorf
Telefon (07 31) 2 92 00 Telefon (03 66 25) 5 52 11
Telefax (07 31) 2 92 55 Telefax (03 66 25) 5 51 11

SENNEBOGEN[®]

Seilbagger • Raupenkrane • Umschlagmaschinen • Teleskopkrane • Hafenkranne • Fahrzeugkrane • Multihandler



Vorsprung durch Innovation

- einfach ■ wirtschaftlich
- flexibel ■ leistungsstark

BSZ SENNEBOGEN 305 Multihandler, 75 kW, Traglast 5.000 kg, Einsatzgewicht 11.000 kg, souveräner Überbück aus 4 m Höhe

SENNEBOGEN Maschinenfabrik GmbH
Hebbelstr. 30 • D-94315 Straubing
Tel.: +49 (0) 9421/540-144 / 146 / 153
Fax: +49 (0) 9421/ 43882
E-Mail: marketing@sennibogen.de

www.sennibogen.com

Angebote Entsorger

Parameter

Umsatz (netto)	74.000.000 €
Umsatz factoringfähig	100%
Forderungsbestand	10.100.000 €
Anzahl Debitoren	150

Status	Name	Finanzierungsquote	Ausfall	Gebühr	Zinssatz	Deb. p.a.	Gebühr	gesamt Zins	gesamt Debitoren	gesamt Kosten	Rang	eff. Zins
Aktiv	Factor 1	90%	100%	0,21%	4,85%	35,00 €	180.264 €	440.865 €	5.250 €	626.379 €	1	6,89%
Aktiv	Factor 3	90%	100%	0,25%	4,53%	25,00 €	214.600 €	411.777 €	3.750 €	630.127 €	2	6,93%
Aktiv	Factor 4	90%	100%	0,18%	5,50%	32,00 €	154.512 €	499.950 €	4.800 €	659.262 €	3	7,25%
Aktiv	Factor 2	85%	100%	0,36%	4,10%	32,00 €	309.024 €	351.985 €	4.800 €	665.809 €	4	7,32%
Aktiv	Factor 5	90%	100%	0,29%	5,20%	- €	248.936 €	472.680 €	- €	721.616 €	5	7,94%
Aktiv	Factor 6	90%	100%	0,35%	4,60%	35,00 €	300.440 €	418.140 €	5.250 €	723.830 €	6	7,96%
Aktiv	Factor 7	90%	100%	0,35%	4,70%	40,00 €	300.440 €	427.230 €	6.000 €	733.670 €	7	8,07%
Aktiv	Factor 8	85%	100%	0,37%	4,98%	45,00 €	317.608 €	427.533 €	6.750 €	751.891 €	8	8,27%
Aktiv	Factor 9	90%	100%	0,38%	5,10%	- €	326.192 €	463.590 €	- €	789.782 €	9	8,69%
Aktiv	Factor 11	90%	95%	0,36%	5,50%	45,00 €	309.024 €	499.950 €	6.750 €	815.724 €	10	8,97%
Aktiv	Factor 10	90%	100%	0,37%	5,50%	33,00 €	317.608 €	499.950 €	4.950 €	822.508 €	11	9,05%
Aktiv	Factor 12	90%	100%	0,50%	4,95%	30,00 €	429.200 €	449.955 €	4.500 €	883.655 €	12	9,72%
Aktiv	Factor 13	85%	80%	0,60%	4,30%	47,00 €	515.040 €	369.155 €	7.050 €	891.245 €	13	9,80%
Aktiv	Factor 14	90%	100%	0,49%	5,55%	41,00 €	420.616 €	504.495 €	6.150 €	931.261 €	14	10,24%
Aktiv	Factor 15	80%	100%	1,05%	6,50%	45,00 €	901.320 €	525.200 €	6.750 €	1.433.270 €	15	15,77%
Aktiv	Factor 16	90%	90%	0,90%	8,00%	50,00 €	772.560 €	727.200 €	7.500 €	1.507.260 €	16	16,58%
Inaktiv	Factor 17											
Inaktiv	Factor 18											
Inaktiv	Factor 19											
Inaktiv	Factor 20											
Inaktiv	Factor 21											
Inaktiv	Factor 22											

bank geprägt. Auf Anraten einer betreuenden Bank sollte der kaufmännische Leiter seine Passiva-Struktur optimieren und die zunehmenden Forderungsausfälle absichern. Der Geschäftsführer hat sich deshalb dahingehend entschlossen, ein Projekt zu definieren und die Projektverantwortung an einen externen Berater zu delegieren.

Im ersten Schritt wurde entschieden, alle Umsätze im Verfahren einzuschließen. Die Leistungserbringung ist kein Problem. Die Verrechnung erfolgt nach bestätigten Lieferscheinen und ggf. mit Entsorgungsnachweis.

Anhand einer Liste von 22 Factoringgesellschaften sind daraufhin 16 Angebote mittels einer Kurzübersicht eingeholt worden.

In der Angebotsübersicht wurde schon die breite Streuung der Konditionen ersichtlich. Die Finanzierungskosten bewegen sich in einer Bandbreite von 6,9 bis 16,6 Prozent. Die gesamten Kosten des Verfahrens liegen zwischen 626.000 und 1,507 Mio. Euro pro Jahr – eine Differenz von 881.000 Euro.

Auswahlparameter sind neben den reinen Finanzierungskosten auch „weiche“ Faktoren, wie z.B. Referenzen, Qualität der

Abwicklung, Image am Markt etc. Aufgrund der „weichen“ Faktoren wurde der Factor 3 . trotz guter Konditionen ausgeschlossen und in den weiteren Gesprächen konzentrierte sich der Verwerter auf Factor 1, 4 und 2.

In der Kalkulation wurden die Konditionen des Factors 1 übernommen. Anhand der vereinfachten Bilanz und der GuV wurden die Auswirkungen erfasst. In diesem Praxisfall steigt die Liquidität um 9,1 Mrd., die wiederum zur Skontierung und zur Tilgung des KK verwendet wird (vgl. Punkt V, Seite 36). Der Ertrag besteht im gezogenen Skonto, den ersparten Forderungs-

ausfällen und den ersparten Bankzinsen. Insgesamt erhöht sich der Ertrag um 469.000 Euro (vgl. Punkt VI). Angenehmer „Nebeneffekt“ der Finanzierung ist die Verbesserung der Bilanzstruktur. Die Eigenkapitalquote steigt von 9,4 Prozent auf zwölf Prozent (vgl. Punkt I und VII).

Nach einer Abwägung der Vor- und Nachteile waren sich Firma und Factor einig: Die Finanzierung bringt vielfältige Vorteile und einem Vertragsabschluss steht nichts entgegen.

Werner Weiß, Tec7 Technologiemanagement, München