



Factoring.Capital

unabhängige beratung
liquidität
forderungsverkauf
gebühren sparen
nachhaltiger
erfolg
bonität
ausfallschutz
zeit ersparnis
entlastung
starten
neutraler anbietervergleich
ansprechpartner
besseres rating
effizientes capital
unternehmensanalyse
vermittlung
betreuung
kopf frei bekommen

Fakten zu Factoring

Die positive Aufwärtsspirale



Meßbare Vorteile für Unternehmen

Mit Factoring setzen Sie umgehend eine positive Aufwärtsspirale in Bewegung

01 | **LIQUIDITÄT & SCHUTZ**

Ihre Kunden haben noch nicht bezahlt, aber Sie führen die Umsatzsteuer nach der Soll-versteuerung ab, oder die USt-Sondervorauszahlung steht an? Löhne und Gehälter, Sub-Unternehmer, Steuern und Sozialversicherungsbeiträge, Lieferanten, Waren oder Vorprodukte, Mieten und Leasingraten etc. wollen pünktlich bezahlt werden.

Mit Factoring sind Sie liquide, ohne einen Kredit bei der Bank aufnehmen zu müssen! Ein bis zwei Werkzeuge nach Rechnungsstellung haben Sie mit Factoring Ihr Geld auf dem Konto. So wird Liquidität zu 100 % planbar, Ihre offenen Forderungen sind aus den Büchern und zusätzlich vor Forderungsausfall geschützt.

02 | **BESSERES RATING**

Mit Factoring optimieren Sie die Bilanz Ihres Unternehmens. Denn mit der durch Factoring gewonnenen Liquidität können Sie Verbindlichkeiten abbauen, wodurch sich die Eigenkapitalquote erhöhen kann. Das wirkt sich positiv aus auf das Rating bei Ihrer Hausbank und bei Wirtschaftsauskunfteien, wie beispielsweise die Creditreform, die für Ihr Unternehmen ebenfalls "bessere Noten" vergeben können.

03 | **HÖHERE BONITÄT**

Pünktliche Zahler steigern die Kreditwürdigkeit ihrer Unternehmen. Mit Factoring können Sie bei Ihren Lieferanten höhere Rabatte und Skonti, oder längere Zahlungsziele durchsetzen. Unternehmen mit hoher Bonität können zudem mit der Hausbank niedrigere Kreditzinsen verhandeln.

04 | **GEWAPPNET FÜR DIE ZUKUNFT UND DEN WETTBEWERB**

Mit Factoring stellen Sie die Weichen richtig für die Herausforderungen der Zukunft und den Wettbewerb. Und auch für einen Firmenverkauf, oder für die Firmenübergabe an die nächste Generation, ist Ihr Unternehmen mit Factoring grundsätzlich aufgestellt.

Nachhaltiger Unternehmenserfolg

Strenge Regularien („Basel II“ und „Basel III“) erschweren es Kreditinstituten, kleinen und mittleren Unternehmen notwendige Kredite zur Verfügung zu stellen.

In dem anhaltenden Umfeld einer restriktiven Kreditvergabe durch die Kreditinstitute hängt der wirtschaftliche und zukünftige Erfolg eines Unternehmens maßgeblich davon ab, jederzeit über liquide Mittel zu verfügen.

Mit Factoring werden Sie unabhängiger von Ihrer „Hausbank“, denn mit dem Forderungsverkauf sichern Sie unkompliziert, planungssicher und umsatzkongruent den Finanzbedarf Ihres Unternehmens.

So stärken Sie die Wettbewerbsposition und sichern die Zukunft Ihres Unternehmens. Mit Factoring wird Erfolg planbar!

Fakten zu Factoring

Geschichte des Factoring



Vorläufer des Factoring fanden sich bei den Babyloniern bis hin zu den Fuggern, die bereits Mitte des 15. Jahrhunderts zwischen den Hansestädten, Antwerpen, London, Mailand, und Venedig Handel betrieben.

Bereits 1677 gab es in London 38 registrierte „Blackwell Hall“-Factors. In den USA begann die Textilindustrie 1890 mit ersten organisierten Factoringtransaktionen. Die neuzeitliche, systematische Finanzierungsform des Factoring stammt daher aus den USA. Der erste Factor-Vertrag wurde in Deutschland vermutlich 1958 abgeschlossen.¹

Wie funktioniert Factoring?

Sie schreiben wie gewohnt Ihre Rechnungen und versenden diese an Ihre Kunden.

Je nach Factoringanbieter („Factor“) erstellen Sie von der Rechnung ein PDF und senden dieses per E-Mail an den Factor, oder Sie übermitteln die Forderungsdaten über ein vom Factor zur Verfügung gestelltes Online-Portal. Der Factor prüft, ob die eingereichte Forderung innerhalb Ihres Firmen- und des Debitorenlimits liegt, kauft die Brutto-Forderung an, und bevorschusst diese umgehend zum vereinbarten Kaufpreis.

Bevorschussung Ihrer Forderungen

Bevor der Factor Ihre eingereichte Forderung ankauft, wird geprüft ob mit Ankauf der Forderung Ihr Firmenlimit und das Debitorenlimit überschritten werden.

❖ **FIRMENLIMIT**

Der Factoring-Finanzierungsrahmen für Ihr Unternehmen orientiert sich an Ihrem Umsatz und den durchschnittlich offenen Gesamtforderungen. Saisonale Umsatzspitzen oder ein geplantes Umsatzwachstum werden dabei berücksichtigt.

❖ **DEBITORENLIMIT**

Jeder Ihrer Debitoren erhält vom Factor ein Limit zugewiesen, innerhalb dessen Sie Forderungen einreichen können. Die Höhe der Debitorenlite wird meist vom Rückversicherer des Factors vorgegeben, denn Ihre offenen Forderungen sind mit Factoring innerhalb des Debitorenlimits automatisch vor Ausfall geschützt.

Liegt die eingereichte Forderung innerhalb des vorgegebenen Firmenlimits und im Debitorenlimit, kauft der Factor die Brutto-Forderung an und überweist umgehend den vereinbarten Kaufpreis. In der Regel erfolgen die Gutschriften auf Ihrem Konto innerhalb ein bis zwei Werktagen.

Die Höhe der Bevorschussung der angekauften Forderungen variiert je nach Factor zwischen 80 % und 100 %. Der Factor zieht die Factoringgebühren und den Factoringzins von der Bevorschussung ab. Nicht bevorschusste Teile werden vom Factor als vorläufiger Sicherheitseinbehalt zurückbehalten und an Ihr Unternehmen ausgekehrt, sobald der Kunde die Rechnung bezahlt hat. Abzüge, Gutschriften, etc., werden mit einem Sicherheitseinbehalt verrechnet. Mit diesem Verfahren ist gewährleistet, dass Factoring auch für das Handwerk und das Baugewerbe in der Praxis reibungslos abläuft.

¹ Quelle Bild und Text: Wikipedia

Fakten zu Factoring

Factoring-typische Vorteile

❖ **Vorteil Bonitätsprüfung**

Während eine Bank bei der Kreditvergabe hauptsächlich die Kreditwürdigkeit Ihres Unternehmens beurteilt, prüft der Factor wesentlich die Bonität des anzukaufenden Forderungsbestandes – geprüft wird somit vorrangig die Bonität Ihrer Debitoren.

❖ **Vorteil Zeit**

Bankinterne Entscheidungsprozesse für eine Kreditvergabe oder eine Kredit-Aufstockung können viel Zeit in Anspruch nehmen. Der Entscheidungsprozeß bei den Factors ist zügig, vorausgesetzt Ihre Unternehmensdaten sind komplett und professionell aufbereitet – die Expertise eines erfahrenen Factoringberaters ist hierbei von großem Vorteil.

❖ **Vorteil Sicherheiten**

Factors verlangen keine banküblichen Sicherheiten. Ihre private Altersvorsorge oder Immobilie bleiben unangetastet und dienen nicht zur Absicherung, wie es bei einer Kreditvergabe von Banken ggfs. gefordert wird.

❖ **Vorteil Wachstumsfinanzierung**

Machen Sie mehr Umsatz, reichen Sie mehr Rechnungen ein, die vom Factor bevorschusst werden. Mit Factoring lässt sich Umsatzwachstum unkompliziert finanzieren.

❖ **Vorteil Unabhängigkeit**

Mit Factoring machen Sie sich nicht nur unabhängiger von Ihrer Hausbank, sondern auch von der Zahlungsmoral Ihrer Kunden – wann Ihre Kunden bezahlen, darüber müssen Sie sich mit Factoring nicht mehr sorgen.

Mit Factoring können Sie Ihren Kunden sogar längere Zahlungsziele ohne Liquiditätsverlust gewähren, und sich dadurch Wettbewerbsvorteile sichern.

❖ **Vorteil Entlastung**

Der Factor übernimmt bei einem „Full-Service-Factoring“ das komplette Debitorenmanagement inklusive Mahnwesen und Inkasso. Ihr Unternehmen wird administrativ entlastet und Sie können personelle Ressourcen effektiv anderweitig einsetzen.

❖ **Vorteil Forderungsausfallschutz**

Ein großer Forderungsausfall bedroht die Existenz der Firma und des Unternehmers! Mit Factoring sind Ihre offenen Forderungen automatisch vor Ausfall geschützt. Manche Factors bieten Forderungsausfallschutz auch für Privatkunden an.

Mit Factoring können Sie sich den Abschluss einer Kreditversicherung sparen, und Sie müssen sich keine Gedanken machen wegen möglichen Obliegenheitsverpflichtungen, denn Factoring entlastet Sie auch hierbei.

❖ **Vorteil höhere Erträge und bessere Lieferantenbeziehungen**

Mit Factoring können Lieferanten innerhalb der Skontofristen bezahlt werden um Skontoerträge zu erwirtschaften. Oder Sie nutzen Rabatte und erzielen Einkaufsvorteile. Unternehmen, die pünktlich zahlen, verbessern zudem ihre Bonität.

❖ **Vorteil bessere Bilanzkennzahlen**

Anstelle einer Kreditaufnahme, die die Verschuldung des Unternehmens erhöht, verkaufen Sie mit Factoring einfach Ihre offenen Forderungen. Werden mit der Liquidität Verbindlichkeiten ab- und Eigenkapital aufgebaut, wirkt sich das positiv auf die Bilanzkennzahlen, auf das Rating, und die Bonität Ihres Unternehmens aus.

Sie sehen, mit Factoring wird eine positive Aufwärtsspirale in Gang gesetzt!

Ihr Mehrwert: Factoringberatung

Warum ist eine neutrale Factoringberatung wichtig?

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) listet weit über 200 Factoringgesellschaften auf. Bei dieser Fülle an Anbietern den idealen Factoringpartner zu finden ist ohne fundierte Kenntnisse schwer möglich. Hinzu kommt, dass sich die Annahmekriterien der Factors, wie auch die Gebühren

und Leistungen, erheblich unterscheiden. Und viele Factors werben gar nicht öffentlich damit, Factoring für bestimmte Branchen anzubieten.

Eine neutrale Factoringberatung stellt sicher, dass Ihr Unternehmen von den Factoringtypischen Vorteilen nachhaltig profitiert.

Kundennutzen anhand konkreter Zahlen

Wie die Beispiele aus meiner Beratungspraxis zeigen, lassen sich mit der Wahl des passenden Factors (zehn)tausende Euro sparen – und zwar Jahr für Jahr:

❖ **Haustechnik**
Umsatz 1,3 Mio. €

Der Handwerksbetrieb spart mit der Wahl des richtigen Anbieters über 18.000 € jährlich.

❖ **Elektrotechnik**
Umsatz 3,5 Mio. €

Der Handwerksbetrieb spart pro Jahr bis zu 41.000 € – Liquiditätsvorteil bis zu 94.000 €.

❖ **Personalvermittlung (ANÜ)**
Umsatz 9,3 Mio. €

Ein Factorwechsel bringt über 40.000 € jährliche Ersparnis. Der Liquiditätsvorteil beträgt über 130.000 €.

❖ **Hoch-, Tief- und Straßenbau**
Umsatz 20 Mio. €

Das Bauhauptgewerbe spart mit einer Factoring-Sonderlösung jährlich über 120.000 €. Der Liquiditätsvorteil beträgt über 300.000 €.

Auch die „weichen Faktoren“ berücksichtigen

Neben den Gebühren entscheiden auch „weiche Faktoren“ darüber, wie effektiv Ihr Unternehmen von Factoring profitiert.

Beispielsweise wie der Ankauf eingereicherter Forderungen abgewickelt wird. Oder wie der Factor bei sogenannten „Störfällen“ vorgeht: Wenn Kunden Abzüge machen, oder nicht bezahlen wollen oder können.

Kann eine Probezeit vereinbart werden, so dass Sie Factoring risikofrei testen können?

Und auch die Vertragsbedingungen unterscheiden sich hinsichtlich der Kundenfreundlichkeit von Factor zu Factor!

Möchten Sie die Vorteile von Factoring bestmöglich ausschöpfen? Bei der Wahl des passenden Factors gibt es viel zu berücksichtigen. Profitieren Sie von meinen Marktkenntnissen und meiner Factoringexpertise.



Branchenlösungen, Referenzen

Factoring für das Handwerk und das Baugewerbe

Ein Factor muss umgehen können mit Teilrechnungen, mit Anzahlungen, Mängelrügen und Abzügen, und insbesondere mit Abrechnungen auf Basis der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB).

Für das Handwerk und das Baugewerbe ist es schwer, den passenden Factoringanbieter zu finden, noch dazu mit einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis. Oftmals fallen Interessenten „durchs Raster“ und erhalten kein Factoring, zu übersteuerten Konditionen, oder mit zu hohen Sicherheitseinbehalten.

Meiner Erfahrung können Sie vertrauen. Ich kenne die Annahmekriterien der Factoringanbieter, die für Handwerksbetriebe und das Bauhauptgewerbe geeignet sind – auch die Anbieter, die nicht offen damit werben, Factoring für die Branche anzubieten.

Für **Bauhauptgewerbe** ab 2 Mio. € Umsatz habe ich mit einem mittelständischen Factor eine Factoring-Sonderlösung entwickelt, die hohe Kostenersparnisse und Liquiditätsvorteile für diese Branche bietet.

Referenzen (Auszug)

Europaverband der Selbständigen – Deutschland (ESD) e.V.

Ich bin Factoring-Beauftragter des ESD, ein Verband mit ca. 10.000 Mitgliedern und vielen angeschlossenen Verbänden, die unterschiedlichste Branchen vertreten. In Kooperation mit dem ESD, und in Zusammenarbeit

mit einem auf kleine Unternehmen spezialisierten Factoringanbieter, habe ich eine maßgeschneiderte Factoringlösung entwickelt für **Schornsteinfeger**.

handwerk magazin

Das *handwerk magazin* 04/16 berichtet auf zwei Seiten über Factoring. Ich beschreibe in dem Artikel die Preisgestaltung, und worauf

Factoringanbieter bei der Festlegung der Höhe der Gebühren und Einbehalte achten.

Die Bandbreite meiner Kunden von A bis Z (Auszug)

Arbeitnehmerüberlassung, Dachdecker, Elektrotechniker, Fliesenleger, Fassadenreiniger, Fugen- und Schneidetechniker, Gerüstbauer, Großhandel, Haustechniker, Heizungsbauer, Hersteller von Aluminiumprofilen, Hoch- Tief- und Straßenbau, Installationen von Funktechnik, Kälteanlagenbauer, Maler und Lackierer, Metallbauer, Monteure, Ofen- und Luftheizungsbauer, Parkettleger, Personalvermittler, Produzent von Wurstwaren, Schornsteinfeger, Steuerberater, Stuckateur, Terrassenbauer, Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer, Zimmerer, u.v.m.

Die Factoring-Umsätze meiner Kunden liegen zwischen 100.000 € bis 50 Millionen € pro Jahr.







Ihr Ansprechpartner

Sie wünschen auch eine fundierte Factoringberatung?



Oder haben Sie Fragen?

Kontaktieren Sie mich, meine Kontaktdaten finden Sie auch auf der Rückseite.

-  René Behringer, Otto-Schott-Straße 4, 60438 Frankfurt am Main
-  +49 [0]69 - 17 50 83 95
-  +49 [0]69 - 17 42 72 53
-  +49 [0]177 - 55 30 55 0
-  behringer@factoring.capital
-  www.factoring.capital



HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Die Informationen in dieser Broschüre sind weder Teil einer Rechts- noch einer Steuerberatung. Die Broschüre kann aufgrund der Vielseitigkeit von Factoring nur einen Überblick über die komplexe Thematik verschaffen und ersetzt nicht eine professionelle Factoringberatung, die auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens abgestimmt ist.

BILDERNACHWEIS

Fotolia #69019325 - Arrow twist up to success number options with icons © sombatkapan