

50.000
AUFLAGE

Titelthema

Soziale Sicherung

Damoklesschwert der Demographie

Special

Unternehmens- finanzierung

Verschärfte Probleme
Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen

Ende der Planwirtschaft
Individuelle Sozialparkonten

Die besten Adressen
Kapitalanlage & Vermögen

»Reverse Factoring«

Bewährte Sache andersrum

Viele Unternehmen generieren heute bereits Liquidität durch Verkauf ihres Forderungsportfolios. Weniger bekannt ist, dass sich Absatz- und Einkaufsfinanzierung durch »Reverse Factoring« miteinander verbinden lassen. Der Abnehmer erzeugt hier Liquidität über ein verlängertes Zahlungsziel für seine Wareneinkaufsverbindlichkeit, während der Lieferant seine Forderung umgehend nach Rechnungsstellung ausbezahlt bekommt.

»Reverse Factoring« ist also ein »umgekehrtes« Factoringverfahren. Initiator ist nicht der Lieferant von Waren oder Dienstleistungen, sondern der Abnehmer. Er schließt mit dem Factor einen Rahmenvertrag, in dem sich dieser verpflichtet, laufend Forderungen der Lieferanten des Initiators gegen diesen anzukaufen und vorzufinanzieren. Ihnen werden dann bis zu 100 % ihrer Forderungen an den Initiator bevorschusst. Der Initiator zahlt seine Lieferantenverbindlichkeit zum vereinbarten Zahlungstermin an den Factor.

Die Vorteile dieser Lösung können flexibel in Anspruch genommen werden. Zum einen kann der Initiator seinen finanziellen Spielraum durch die Verlängerung von Zahlungszielen ausweiten, die weiterhin mit dem Lieferanten in den vom Factor akzeptierten Grenzen abgestimmt werden. Die hieraus erzielte Liquidität kann zur Finanzierung des Umlaufvermögens oder zum Abbau von Fi-

nanzschulden verwendet werden. Wichtige Kennzahlen für das Rating bei Banken wie »Working Capital« und Verschuldungsgrad werden optimiert. Eventuell kann der Initiator die sofortige Regulierung seiner Lieferantenrechnung durch Factoring auch nutzen, um bessere Einkaufskonditionen zu erhalten, etwa eine Skontierung.



Stefan Wagner

Das Management der Lieferbeziehung im Tagesgeschäft bleibt durch »Reverse Factoring« unberührt. Etwaige Auseinandersetzungen, etwa bei Qualitätsmängeln, werden direkt zwischen Abnehmer und Lieferant geklärt. Die Forderungsdaten übermittelt der Abnehmer online an den Factor, so dass beim Lieferanten kein administrativer Aufwand entsteht. Bei ihm stärkt die sofortige Bevorschussung der Forderungen nach Rechnungsstellung die Unternehmensliquidität inklusive 100 %

Delkredereschutz. Gegenüber dem Initiator werden Absatzpotentiale freigesetzt, da die Warenlieferungen nicht mehr durch Bankkredite oder eigene Lieferantenkredite vorfinanziert werden müssen.

Da das Risiko des Factors im Wesentlichen in bonitätsbedingten Zahlungsausfällen des Initiators liegt, sind höhere Anforderungen an dessen Bonität zu stellen. Diese wird im Zuge einer banküblichen Bonitätsprüfung durch den Factor ermittelt, um ein Limit festzulegen, bis zu welchem Betrag er Forderungen der Lieferanten gegen den Initiator ankaufen wird. Häufig nimmt der Factor dabei zumindest teilweise die Rückdeckung von Kreditversicherungen in Anspruch. Demgegenüber ist eine Bonitätsprüfung des Lieferanten eigentlich nicht nötig. Neben einem banküblichen Zinssatz wird eine Factoringgebühr für den Delkredereschutz und das Handling des Verfahrens vereinbart, die sich durch den Aufwand und die Bonität des Initiators erklärt. Wegen der geforderten guten Bonität ergeben sich meist niedrige Finanzierungskosten, die unmittelbar auch dem Lieferanten zugute kommen.

Wer die Kosten letztlich trägt, ob Initiator oder Lieferant, ist Verhandlungssache. Sofern der Initiator bessere Einkaufskonditionen erzielt, ist nicht unwahrscheinlich, dass die Factoringkosten von zusätzlichen Skontoerträgen kompensiert werden oder dass sogar Überschüsse bleiben. Trägt der Lieferant die Kosten, kann er seine Finanzierung verglichen mit den sonst anfallenden Kreditkosten günstiger gestalten. Insofern stellt »Reverse Factoring« eine »Win-Win«-Situation für Einkäufer und Verkäufer her, die eine bankenunabhängige Finanzierung erlaubt und von positiven Zusatzeffekten wie der Verbesserung des Unternehmensratings begleitet wird. ■

Stefan Wagner, Generalbevollmächtigter Eurofactor AG (Crédit Agricole Group) mit Primärzuständigkeit für Vertrieb und Kundenbetreuung, Oberhaching b. München

Anzeige