

# Aus offenen Forderungen wird Eigenkapital

*Factoring beschleunigt den Warenumsatz und sorgt für mehr Liquidität in der Bilanz*

Von Dr. Michael Bormann, Partner, bdp Venturis Management Consultants, Hamburg/Berlin\*

*Das klassische Factoring erlebt derzeit eine Renaissance. In Zeiten, in denen die Kreditvergabe stark eingeschränkt ist, sorgt der Verkauf von offenen Forderungen an ein Factoring-Institut, das sofort zwischen 85 und 90% der Forderungssumme an das Unternehmen auszahlt, für die notwendige Liquidität. Die Kontokorrentlinie braucht nicht bis zum Äußersten ausgereizt werden. Im Folgenden soll ein Beispiel näher durchgesprochen werden.*

## Beispiel HDM Handels GmbH

Das Geschäftsmodell der HDM Handels GmbH ist so einfach wie wirkungsvoll. Wenn die Marketingverantwortlichen der großen Markenartikler im Drogerie und Kosmetikbereich wie etwa Procter & Gamber ein Produkt nicht mehr zielgerichtet bewerben, um Platz für ein neues Produkt zu schaffen, erwirbt HDM die umfänglichen Überhänge und Restposten und verkauft diese an diverse Handelsketten im Discountsegment. Konsequentes Wachstum und der Trend in der Industrie, immer größere Tranchen „en bloc“ abzugeben, führen zu einem steigenden Finanzbedarf für Umlaufmittel. Mit nur viereinhalb Personalstellen erzielte die HDM Handels GmbH im Jahr 2008 einen Umsatz von rund 8,5 Mio. Euro. Die Waren gelangen ohne Zwischenlagerung direkt in die Märkte. Die Jahresergebnisse des Unternehmens sind sehr gut, aber gleichzeitig steigen die Vorrats- und Forderungsbestände. Hier haben wir das Finanzierungsinstrument Factoring mit einem neu erworbenen Factoring-Rahmen von 1,2 Mio. Euro eingesetzt.

## Forderungen verringern Eigenkapitalquote

Begonnen hatte es mit dem Ziel, eine bilanzoptimierte Finanzierung zu entwickeln und letztlich auch für das Unternehmen zu beschaffen. Zum einen sollten die negativen Bilanz Auswirkungen einer Expansion kompensiert werden. Diese zeigen sich in einem gestiegenen Vorratsvermögen, gestiegenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bei gleichzeitig erhöhten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Mathematisch gesehen führt das automatisch zu einer Verringerung der Eigenkapitalquote. Das sollte möglichst kompensiert werden. Da das Unternehmen einer mittelständischen Beteiligungsgesellschaft ohne direkten persönlichen Anteilseigner gehört, musste zudem



Dr. Michael Bormann

eine bürgschaftsfreie Finanzierungsvariante gewählt werden.

Daher bot sich Factoring als Alternative zum klassischen Kontokorrentkredit an. HDM hatte eine gute Performance, die Kunden zahlten pünktlich. Zudem besaß das Unternehmen weit über 100 aktive Kunden und war damit nicht abhängig von wenigen Großkunden: gute Voraussetzungen, um hier Factoring zu implementieren.

Je nach Bonität des Kunden zahlt das Factoringunternehmen zwischen 85 und 90% der Forderungen sofort aus, den Rest nach Eingang der Forderung des Kunden. Factoring ist in der Regel auch dann noch durchführbar, wenn ein klassischer Kontokorrentkredit nicht mehr zu erhalten ist. Mit dem Factoringpartner konnten wir aufgrund der günstigen Rahmenbedingungen bei der HDM Handels GmbH eine sofortige Auszahlungsquote von 90% vereinbaren. Die Folge: Es entstand mehr Liquidität, die für weiteren Wareneinkauf

\*) Dr. Michael Bormann ist Partner der bdp Venturis Management Consultants GmbH. Das Unternehmen mit Sitz in Hamburg und Berlin beschäftigt sich mit Restrukturierung und Interimsmanagement. Dazu zählen auch Banking Relations, Reporting sowie M&A und Beteiligungen.



und damit für die Generierung von Mehrumsatz genutzt werden konnte. Das Ergebnis ist eine Umsatzsteigerung von durchschnittlich 8 Mio. Euro auf nunmehr 8,5 Mio. Euro im Jahr, also um rund 7%, was in den heutigen Zeiten nicht unbedingt selbstverständlich ist. Und welches Unternehmen in Deutschland mit viereinhalb Personalstellen erzielt heute einen Umsatz von 8,5 Mio. Euro?

### Warnung vor schwarzen Schafen

Factoring eignet sich für nahezu jedes Unternehmen, das Rechnungen ab einem Wert von 60 Euro verschickt. Die Bedingungen, die die Factoringunternehmen an ihre Klienten stellen, haben sich mittlerweile erheblich verbessert, es gibt mittlerweile sehr gute Angebote für mittelständische Unternehmen. Wenn man bedenkt, dass allein die 24 Mitgliedsunternehmen des Deutschen Factoring-Verbandes einen Halbjahresumsatz von rund 50 Mrd. Euro verzeichnen, immer mehr Banken und Kreditinstitute eigene Ableger für Factoring gründen, ist diese Form der alternativen Mittelstandsfinanzierung im Aufwind begriffen. Mittlerweile können selbst Existenzgründer und Freiberufler ab einem Jahresumsatz von 125.000 Euro Factoring in Anspruch nehmen. Auch die Wirtschaftsauskunftei Creditreform offeriert inzwischen Angebote für Factoring. Das macht Sinn, kann doch so aus dem Kerngeschäft heraus beurteilt werden, ob sich der Ankauf von Forderungen lohnt.

Zwischen 2 und 3% des Jahresumsatzes müssen für das Factoring eingeplant werden. Das macht bei einer Rechnungshöhe von 1.000 Euro eine durchschnittliche Gebühr von 30 Euro. Zu warnen ist in dem Zusammenhang vor „Schwarzen Schafen“ in der Branche, die schon mal 10% der Rechnungssumme als Gebühr verlangen. Das ist unseriös.

Zerstört werden können auch die Bedenken, dass die Kunden pikiert reagieren, wenn der Forderungseinzug über ein Factoring-Institut erfolgt. In vielen Fällen – so auch bei HDM – wird heute aber stilles Factoring eingesetzt, so dass der Kunde bei vertragskonformer Zahlungsweise nichts davon erfährt. Die Erfahrungen sind daher so, dass sich nur diejenigen unter den Kunden negativ äußern, die schon vorher als säumige Zahler bekannt waren.

Inzwischen gibt es auch neue Möglichkeiten, das Factoring zu nutzen. Klassischerweise ist Factoring immer noch eine Vorfinanzierung des Absatzes. Nunmehr kann auch der Einkauf vorfinanziert werden – eine Art „gespiegeltes“ Factoring, in der Fachsprache Fine Trading genannt. Als Sicherheit dient hier das gekaufte

Abb. 1: SO RECHNET SICH FACTORING

Ausgangssituation			
▶ Eigenkapitalquote 7,66% bei Bilanzsumme von 1.305.000 Euro			
<b>Aktiva</b>	<b>Abbildung 1: Bilanz per 30.09.</b>	<b>Passiva</b>	
Anlagevermögen	225.000	Eigenkapital	100.000
sonstige Aktiva	300.000	Bankverbindlichkeiten	325.000
Forderungen aus LuL*	500.000	sonstige Passiva	150.000
Kasse	280.000	Verbindlichkeiten aus LuL*	730.000
<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.305.000</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.305.000</b>
Factoring: Abtretung der Forderungen über 400.000 Euro			
■ sofortige Bezahlung der abgetretenen Forderungen durch den Factor in Höhe von 80%			
▶ Eigenkapitalquote bleibt bei 7,66% und Bilanzsumme von 1.305.000 Euro			
<b>Aktiva</b>	<b>Abbildung 2: Bilanz per 01.10.</b>	<b>Passiva</b>	
Anlagevermögen	225.000	Eigenkapital	100.000
sonstige Aktiva	300.000	Bankverbindlichkeiten	325.000
Forderungen aus LuL*	100.000	sonstige Passiva	150.000
Forderungen gg. Factor	80.000		
Kasse	600.000	Verbindlichkeiten aus LuL*	730.000
<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.305.000</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.305.000</b>
Unternehmen reduziert Verbindlichkeiten in Höhe von 320.000 Euro			
■ Unternehmen reduziert vertragsgemäß seine Verbindlichkeiten			
▶ Eigenkapitalquote steigt auf 10,15%, Bilanzsumme sinkt auf 985.000 Euro			
<b>Aktiva</b>	<b>Abbildung 3: Bilanz per 02.10.</b>	<b>Passiva</b>	
Anlagevermögen	225.000	Eigenkapital	100.000
sonstige Aktiva	300.000	Bankverbindlichkeiten	325.000
Forderungen aus LuL*	100.000	sonstige Passiva	150.000
Forderungen gg. Factor	80.000		
Kasse	280.000	Verbindlichkeiten aus LuL*	410.000
<b>Bilanzsumme</b>	<b>985.000</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>985.000</b>
Factor zahlt Restrate, Unternehmen reduziert Verbindlichkeiten über 80.000 Euro			
■ Restratedes Factors geht ein und wird zum Abbau der Verbindlichkeiten verwendet			
▶ Eigenkapitalquote steigt auf 11,05%, Bilanzsumme sinkt auf 905.000 Euro			
<b>Aktiva</b>	<b>Abbildung 4: Bilanz per 31.10.</b>	<b>Passiva</b>	
Anlagevermögen	225.000	Eigenkapital	100.000
sonstige Aktiva	300.000	Bankverbindlichkeiten	325.000
Forderungen aus LuL*	100.000	sonstige Passiva	150.000
Kasse	280.000	Verbindlichkeiten aus LuL*	330.000
<b>Bilanzsumme</b>	<b>905.000</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>905.000</b>

\* Lieferungen und Leistungen

Quelle: bdp Venturis Management Consultants

Vorratsvermögen. Dieses ist besonders gut einsetzbar, wenn – beispielsweise durch Exportwege – der Zeitraum zwischen Warenbeschaffung und Rechnungsstellung an den Kunden sehr groß ist.

### Fazit

Factoring vermindert nicht nur Forderungsausfälle, sondern schafft zusätzliche Liquidität und verbessert durch Bilanzverkürzung die Eigenkapitalquote. Für die HDM Handels GmbH bedeutet das einen schnelleren Warenumschlag, es können mithin mehr Waren eingekauft und wieder verkauft werden, womit das Wachstum weiter forciert werden kann. Zudem verbessert sich das bilanzierte Eigenkapital. Zu den Schwerpunktbereichen für Factoring zählen die Metallherzeugung, Ernährungsgewerbe, Druckgewerbe, Chemie, Maschinenbau und Dienstleistungen.