

Flexible Finanzierungsmodelle im Trend

von Thomas Rohe



Für Unternehmen mit wenig freien Sicherheiten, die keine TOP-Bonität haben, ist eine reine Bankenfinanzierung meist keine Option. Nicht, weil die Banken keine Kredite vergeben möchten, sondern weil deren Handlungsspielraum aus Risikosicht seit Einführung der Basel-Regulativen in solchen Fällen eingeschränkt ist. Zum Einsatz kommen dann oft alternative Finanzierungsmodelle, wie Sale & Lease Back oder Factoring – sie setzen bei der Finanzierungsentscheidung weniger bei der Bonität an und es bedarf zudem keiner bankentypischen Sicherheiten. Immer mehr Mittelständler nutzen diese Varianten auch in Kombination und arbeiten dafür mit einem oder mehreren alternativen Geldgebern zusammen. Das erhöht die finanzielle Unabhängigkeit und vergrößert den unternehmerischen Spielraum. Für Rechtssicherheit ist in Deutschland gesorgt: Alle Factoring- und Leasinggesellschaften unterstehen den Vorgaben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, die zudem alle Finanzierer regelmäßig überprüft.

Vorteile und Ablauf in der Praxis

Beim Factoring werden fortlaufend die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen vorfinanziert. Der Unternehmer reicht nach Rech-

nungslegung eine Kopie bei der Factoringgesellschaft ein und diese überweist den Betrag innerhalb weniger Werktage – völlig unabhängig von langen Zahlungszielen oder schlechter Zahlungsmoral der Kunden. Die Liquidität wird sofort gestärkt, eigene Verbindlichkeiten können schneller und vielleicht sogar mit Skonto beglichen werden. Beim klassischen Full-Service-Factoring sind die Forderungen zudem gegen einen möglichen Ausfall versichert, das Risiko von Zahlungsausfällen wird so minimiert. Zusätzlich übernimmt der Factor das Forderungsmanagement inklusive dem Mahnwesen, der Unternehmer hat wieder mehr Zeit für sein Kerngeschäft.

Neben Investitionen gibt es viele weitere Anlässe, für die zusätzliche Liquidität benötigt wird, zum Beispiel für die Umsetzung von Unternehmensnachfolgen, die Ablösung von Verbindlichkeiten, bei Reorganisationen oder in Sanierungen. Einige wenige Anbieter bieten über das Produkt „Insolvenz-Factoring“ sogar eine Finanzierung in der Insolvenz an und finanzieren so den Neustart am Markt.

Modelle und Branchenspezifika

Die Bedeutung von Factoring ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Immer mehr

Unternehmen setzen diesen Finanzierungsansatz im Mix mit anderen Modellen zur Stärkung der Liquidität ein. Neben der verarbeitenden Industrie sind das unter anderem Betriebe aus dem Handel, der Logistikbranche, Dienstleister oder Druckereien.

Für fast jeden Bedarf gibt es am Markt das passende Factoringmodell: Hat der Unternehmer zum Beispiel einige Schnellzahler als Kunden, lässt er diese beim sogenannten „Auschnittfactoring“ außen vor. Factoring lässt sich individuell an den Bedarf des jeweiligen Betriebes anpassen. Damit erhöht die Firma den finanziellen Handlungsspielraum und erhält mehr Flexibilität.

Vorteile auf einen Blick

- Stärkung der Liquidität durch fortlaufenden Forderungsverkauf
- Bonitäts- und bankenunabhängige Finanzierung
- Liquiditätsbeschaffung für verschiedene Anlässe, z. B. Wachstum, Nachfolge, Sanierung, Neustart aus der Insolvenz
- Finanzierungsrahmen passt sich automatisch bei Umsatzwachstum an
- Keine bankentypischen Sicherheiten nötig
- Schaffen finanzieller Spielräume
- Versicherung bei Forderungsausfall
- Entlastung durch Auslagerung des Forderungsmanagements
- Stärkung der Eigenkapitalquote und damit der Bonität
- Schafft Unabhängigkeit von langen Zahlungszielen oder Zahlungsverhalten der Kunden

Autor



Thomas Rohe
ist Vorstand bei der factoring.plus.AG, in Leipzig.

E-Mail: info@factoring-plus.de

Tel.: 0341 - 14920 - 40

www.factoring-plus.de