

Betriebsfinanzierung

Factoring überbrückt längere Zahlungsfristen

Factoring ist eine spezielle Form der Betriebsfinanzierung. Dabei verkauft ein Unternehmen seine laufenden Forderungen aus Lieferungen oder Leistungen (Debitorenforderungen) an ein Factoringinstitut, das diese Forderungen finanziert und mit dem Ankauf auch das Risiko für eventuelle Forderungsausfälle vollumfänglich übernimmt.

Dr. Christian Schepers

Zu den Leistungen des Factoringinstituts gehören in der Regel auch das Debitorenmanagement, das heisst die laufende Überwachung und Buchung der eingehenden Zahlungen einschliesslich eventuell notwendiger Mahnungen und die regelmässige Prüfung der Bonität der Abnehmer.

Beispiel: Temporärarbeitsfirmen

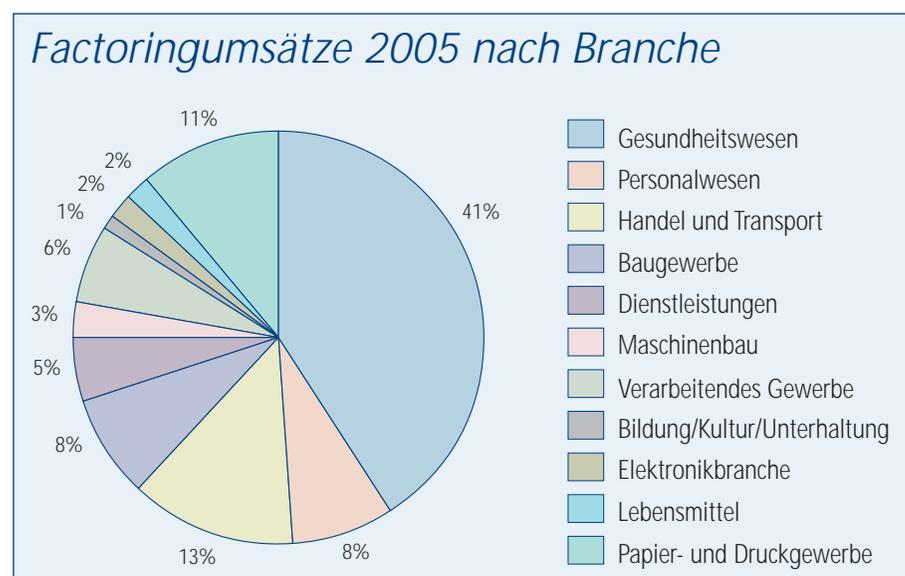
Temporärarbeit ist in der Schweiz seit vielen Jahren erfolgreich, denn sie ermöglicht sowohl für die Personal suchende Firma wie für den Stellensuchenden mehr Flexibilität und die rasche Lösung eines akuten Bedarfes. Viele erfolgreiche Temporärarbeitsfirmen expandieren stark. Mit zunehmendem Umsatz wird aber die Finanzierung der Unternehmung schwieriger, denn Lohnkosten und Sozialabgaben für die eigenen Mitarbeiter müssen sofort bezahlt werden, während die Kunden erst mit dem üblichen Zahlungsziel von 30 Tagen nach Rechnungsstellung zahlen. Die Lösung für diese Finanzierungslücke heisst Factoring.

«Den enormen Aufschwung in den vergangenen Jahren hätten wir ohne Factoring nicht erreicht», räumen viele Unternehmer aus der Temporärbranche offen ein, in der Factoring stark genutzt wird. Die Überbrückung dieses Zeitraums zwischen Lohnzahlungen an die Mitarbeiter und Eingang der Kundenzahlungen aus dem Eigenkapital ist für die meisten auf Dauer nicht tragbar. Verhandlungen mit der Bank über eine Ausweitung des Kontokorrentrahmens scheitern

immer wieder an den geforderten zusätzlichen Sicherheiten.

Mit Factoring haben viele Temporärarbeitsfirmen eine auf die Unternehmenssituation zugeschnittene Finanzierungslösung gefunden, die langfristig funktioniert. «Seither sind wir ständig liquide, unser Ansehen bei der Bank ist sogar gestiegen», fasst ein Unternehmer seine langjährigen Erfahrungen mit Factoring zusammen.

Factoringumsätze 2005 nach Branche



Entwicklung des Umsatzes 2004/2005

Branche	Umsatz 2004 in Mio. CHF	Umsatz 2005 in Mio. CHF	Zunahme in Mio. CHF	Zunahme in Prozent
Lebensmittel	1,3	10,7	9,42	738,0%
Elektronikbranche	1,7	12,8	11,18	674,4%
Verarbeitendes Gewerbe	11,1	31,1	19,97	179,8%
Papier- und Druckgewerbe	24,5	56,3	31,77	129,7%
Handel und Transport	29,1	66,5	37,31	128,0%
Personalwesen	22,0	43,6	21,63	98,3%
Baugewerbe	28,5	40,2	11,60	40,9%
Maschinenbau	11,9	15,6	3,70	31,0%
Dienstleistungen	24,9	27,3	2,46	9,9%
Gesundheitswesen	199,3	206,8	7,45	3,7%
Bildung/Kultur/Unterhaltung	4,3	3,4	-0,91	-21,1%
Total	358,6	514,2	155,63	43,4%

90 Prozent zur Verfügung

Vor Beginn der Zusammenarbeit schliessen die Firmen, die Factoring nutzen wollen, und das Factoringinstitut einen Vertrag, in dem für jeden Abnehmer ein individuelles Finanzierungslimit festgelegt wird. Das Factoringinstitut verpflichtet sich, alle anfallenden Forderungen innerhalb des jeweiligen Limits anzukaufen und dem Unternehmen in der Regel 90 Prozent des entsprechenden Rechnungsbetrags sofort zur Verfügung zu stellen. Die restlichen 10 Prozent werden bei Fälligkeit der Rechnung ausgezahlt, wobei von den Abnehmern eventuell in Anspruch genommene Skonti oder Rabatte, möglicherweise auch andere Abzüge, verrechnet werden. Auf diese Weise wächst die Finanzierung ohne Liquiditätsengpass parallel zum Umsatz. Das Unternehmen kann sich ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Klar kommunizieren

Von der geplanten Zusammenarbeit mit dem Factor werden die Kunden durch einen

Brief informiert. Es kommt vor, dass man mit einigen von ihnen zusätzlich über Sinn und Zweck von Factoring spricht. Wie die Erfahrung zeigt, verstehen die Kunden schnell, dass die Zusammenarbeit mit dem Factor nicht nur für den Factoringanwender, sondern auch für sie selbst vorteilhaft ist. Zum Beispiel kann man den Kunden, wenn erforderlich, längere Zahlungsziele einräumen.

Deutliche Zunahme

Ähnlich wie in der Temporärarbeitsbranche nutzen Jahr für Jahr immer mehr KMU aus der verarbeitenden Industrie, dem Grosshandel und dem Dienstleistungssektor Factoring zur Finanzierung, Risikoabsicherung und Auslagerung des Debitorenmanagements. Als eigentliche Boombereiche des Factoring können die Elektronik- und die Lebensmittelbranche bezeichnet werden, die besonders hohe Debitorenrisiken aufweisen. Die Wachstumsraten im Factoring beliefen sich auf 738 bzw. 674,4 Prozent. Im vergangenen Jahr nahmen die Um-

sätze der im Schweizerischen Factoringverband zusammengeschlossenen Factoringinstitute um 43 Prozent zu.

Die Kosten

Die Zinsen für die Factoringfinanzierung liegen in der Grössenordnung der Sätze für Kontokorrentkredite von Banken. Zudem verrechnen die Factoringinstitute eine Factoringgebühr für die Absicherung des Ausfallrisikos und allenfalls für das Debitorenmanagement. Die Höhe der Gebühr hängt unter anderem von der Debitorenstruktur, den Ausfallrisiken und vom Umfang der an das Factoringinstitut ausgelagerten Verwaltungsaufgaben ab. ■

Fragen

Dr. Christian Schepers
Geschäftsführer
Schweizerischer Factoringverband (SFAV)
Bachtelstrasse 5, 8400 Winterthur
Tel. 052 203 21 33
christian.schepers@schepers.ch
www.factoringverband.ch

