

Factoring: Abschlagsrechnungen müssen kein K.O.-Kriterium mehr sein

Ulrich Bendel, Geschäftsführender Gesellschafter, Mühl Christ Partner Management Consulting GmbH

Factoring gewinnt vor allem im Mittelstand als alternative Finanzierungsmethode weiter an Bedeutung. Das zeigen u.a. die aktuellen Zahlen des BFM Bundesverband Factoring für den Mittelstand. 2015 wuchs das Ankaufvolumen um 8,5% (Vorjahr + 3,9%). An dem anhaltenden Wachstum des Ankaufsvolumens hat sich voraussichtlich auch in 2016 nichts geändert.

Wenn ein Unternehmen die folgenden Fragen mit „ja“ beantworten kann, dann ist es möglicherweise ein geeigneter Factoring-Kunde.

- Besteht das Unternehmen seit mindestens ein bis zwei Jahren?
- Verfügt das Unternehmen über ein mindestens positives Eigenkapital und positive Betriebsergebnisse?
- Liegt der Jahresumsatz bei mindestens 0,5 Mio. Euro mit idealerweise steigender Tendenz?
- Hat das Unternehmen regelmäßig Liquiditätsbedarf? (regelmäßige Inanspruchnahme der vollen KK-Linie und von Lieferantenkrediten)?
- Betreibt das Unternehmen Handel oder Dienstleistung vorwiegend mit gewerblichen Stammkunden im In- und EU-Ausland?
- Ist die Leistung bereits erbracht, wenn die Rechnung geschrieben wird?
- Erbringt das Unternehmen eine standardisierte Ware oder Dienstleistung, die im Rahmen der AGBs erbracht wird?
- Liegen die durchschnittlich fakturierten Rechnungsbeträge zwischen 500 bis 50.000 Euro?
- Liegen die vereinbarten Zahlungsziele zwischen 10-90 Tagen?
- Gibt es Debitorenrisiken / Forderungsausfälle, die abgesichert werden müssen?

Negativ fällt bei der Prüfung ins Gewicht, wenn das Unternehmen neu gegründet ist, regelmäßig hohe strittige Forderungen oder ein hoher Gutschriftsanteil vorliegen, die Privatkunden überwiegen oder die Kunden ständig wechseln. Schwierig sind feste Rückgabevereinbarungen mit den Kunden, wenn mehr als 50% des Umsatzes mit einem Hauptkunden getätigt werden oder wenn Gegenforderungen von Kunden mit eigenen Forderungen verrechnet werden können.

Regelmäßig waren Unternehmen des Bauhaupt- und Nebengewerbes oder des Maschinenbaus, überhaupt Unternehmen mit branchenüblichen Abschlagszahlungen vom Factoring ausgeschlossen. Das galt auch für Werkverträge mit Gewährleistung nach VOB. Das trifft heute so und in dieser Ausschließlichkeit nicht mehr zu.

Es gibt Factoring-Unternehmen, die Handwerker-Factoring und VOB-Factoring anbieten. Um eventuell auftretende Rückvergütungen aufzufangen, die durch die Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen gewährleistet sind, wird in den meisten Fällen von den ersten Auszahlungen ein Sonderdepot angespart (in der Regel 5-15% des gesamten Unternehmens-Bruttoumsatzes). Zum Teil werden Anbieter sogar vom Bauportal Hessen empfohlen. Factoring ist also durchaus eine

Möglichkeit für zum Beispiel Dachdecker, Unternehmen aus den Bereichen Heizung & Sanitär, Fensterbau, Maler, Fußbodengewerke oder Gerüstbau.

Auch Abschlagsrechnungen müssen kein k.o.-Kriterium mehr sein. Wichtig ist, dass die Leistung erbracht ist, wenn die Abschlagsrechnung geschrieben wird. Voraussetzung für die Ankauffähigkeit der Rechnung ist u.a., dass die Lieferscheine vom Kunden unterschrieben sind (= Dokumentation/Nachweis der erbrachten Leistung).