

Mehr Handlungsspielraum durch schnelle Liquidität

Factoring als zusätzlicher Finanzierungsbaustein in der Insolvenz und Restrukturierung



Egal in welcher wirtschaftlichen Phase sich ein Unternehmen befindet, eine leistungsfähige Finanzierung ist entscheidend für den unternehmerischen Erfolg und die Sicherung der Existenz des Unternehmens.

Wann Factoring nutzen?

Wenn die benötigte Liquidität nicht vollständig durch Bankkredite gewonnen werden kann, eignet sich Factoring als zusätzlicher Finanzierungsbaustein. Der Verkauf von Forderungen aus erbrachten Warenlieferungen und Dienstleistungen kann in allen Branchen (außer Bauhauptgewerbe) und allen Phasen des Unternehmenszyklus: Start-Up, Wachstum, Krise, Sanierung und Insolvenz genutzt werden. Das Unternehmen profitiert von der kurzfristig gewonnenen Liquidität. Factoring ist somit ein zusätzliches Finanzierungsinstrument in Krisensituationen und kann insbesondere im vorläufigen und eröffneten Insolvenzverfahren die Betriebsfortführung ermöglichen.

Welchen Nutzen bringt Factoring?

Im Rahmen eines offenen Full-Service-Factoring profitieren Factoringnutzer im Wesentlichen von drei Bausteinen: Liquidität durch Vorfinanzierung von Forderungen, 100%-igem Schutz vor Forderungsausfällen und einem professionellen Debitorenmanagement des Factors.

Liquidität durch Vorfinanzierung von Forderungen: Der Factor kauft alle Forderungen aus dem Geschäftsbetrieb des Factoringkunden an und zahlt innerhalb von 1 bis 2 Tagen einen Großteil (bis zu 90 Prozent der Bruttorechnungssumme) der angekauften Rechnungen aus. So kann der Factoringkunde sofort nach Faktura über liquide Mittel verfügen. Ein entscheidender Vorteil ist, dass Factoring – auch in der Insolvenz – ohne die Stellung zusätzlicher Sicherheiten auskommt und als zusätzliche Massefinanzierung genutzt werden kann.

Factoring ist damit geeignet, die Betriebsfortführung in der Insolvenz zu sichern.

Ausfallschutz: Für die angekauften Forderungen besteht ein 100%-iger Ausfallschutz. In der Insolvenz sind somit alle neu entstehenden Debitorenforderungen gegen Ausfall gesichert, was dem Unternehmen Sicherheit bringt.

Übernahme des Debitorenmanagements: In Abstimmung mit seinem Factoringkunden übernimmt der Factor das Debitorenmanagement inklusive Mahnwesen und Beitreibung, falls notwendig. Damit kann sich der Unternehmer voll und ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Von der Factoringanfrage zum Vertragsstart

Im ersten Schritt muss grundsätzlich geprüft werden, ob die Lieferungen / Leistungen bzw. das vorliegende Geschäftsmodell factorabel sind. Im Falle der Restrukturierung bzw. Insolvenz nimmt der Factor dazu Kontakt mit dem Sanierungsberater, dem (vorläufigen) Sachwalter bzw. dem (vorläufigen) Insolvenzverwalter auf. Nachdem die angeforderten Unterlagen (u.a. Jahresabschlüsse, aktuelle BWA inkl. Summen-

und Saldenlisten, aktuelle OP-Listen der Kreditoren und Debitoren, Handelsregisterauszug oder Gewerbeanmeldung, je nach Verfahrensstand: Sanierungsgutachten, Beschluss über die Anordnung des vorläufigen Insolvenzverfahrens bzw. Eröffnungsbeschluss des Insolvenzgerichts) dem Factor vollständig vorliegen, beginnt dieser den Prüfprozess. Bei Factoring in der Restrukturierung und Insolvenz ist je nach Verfahrensart ein Sanierungsgutachten mit positiver Fortführungsprognose bzw. ein Insolvenzplan bei Insolvenzplanverfahren erforderlich. Nach erfolgreichem Abschluss des Prüfprozesses erhält der Factoringinteressent das verbindliche Vertragsangebot für den Factoringvertrag. Sobald beide Vertragsparteien dieses unterzeichnet haben und das Vorort-Audit stattgefunden hat, kann der Erstankauf (Vertragsstart) erfolgen. Der Factoringkunde erhält eine umfassende Einweisung in die Abläufe des Factoringverfahrens. Im Normalfall und unter der Voraussetzung, dass die benötigten Unterlagen vollständig vorgelegt werden, ist eine Erstausszahlung innerhalb von 2 bis 3 Wochen nach Erstanfrage möglich.

Was kostet Factoring?

Im Zuge der aktuellen Niedrigzinsphase haben sich auch die Factoringkonditionen entsprechend angepasst. Die Factoringkunden zahlen eine Factoringgebühr, deren Höhe individuell festgelegt wird und vom Jahresumsatz, der Anzahl der Rechnungen, der Debitorenstruktur, der Branche sowie dem Zahlungsziel der Kunden abhängig ist. Sie bewegt sich im Skontobereich und verursacht somit in der Regel keine zusätzlichen Kosten. Für die vorfinanzierte Rechnungssumme erfolgt eine taggenaue Zinsabrechnung. Der Zinssatz für die Bereitstellung liegt bei marktüblichen Konditionen für Kontokorrentkredite.

Nicht zuletzt durch seine Flexibilität und Kosteneffizienz verzeichnete Factoring in den vergangenen Jahren in Deutschland starke Zuwächse. Je nach Unternehmenssituation können die erzielten Kosteneinsparungen deutlich über den Factoringkosten liegen.

So funktioniert Factoring...



1. Sie liefern Ihre Waren / erbringen Ihre Dienstleistungen.
2. Sie fakturieren Ihre Leistungen direkt an Ihren Kunden ...
3. ...und schicken eine Kopie der Rechnung an den Factor.
4. Der Factor zahlt Ihnen einen Vorschuss der Rechnung (bis 90 Prozent der Bruttorechnungssumme) auf Ihr Konto.
5. Die Rechnung begleicht Ihr Kunde direkt beim Factor.
6. Nach Bezahlung erhalten Sie den restlichen Rechnungsbetrag (Bruttorechnungssumme abzüglich der Bevorschussung).



Kerstin Steidte-Megerlin,
Vorstand der Dresdner Factoring AG

Passgenaue Finanzierungslösungen
für Ihren individuellen Bedarf: 0351 / 888 55 111

www.dresdner-factoring.de