

# Durch Factoring Liquiditätsschwierigkeiten beheben

Wer in seinem Unternehmen Produkte herstellt, muss dafür Rohstoffe und Einzelteile einkaufen und die richtigen Maschinen bereitstellen. Dadurch kann er schon vor der Rechnungsbegleichung durch den Kunden in Liquiditätsschwierigkeiten kommen.

[Verschiedene Arten des Factoring](#) können diese Lücke füllen.

## Factoring statt Bankkredit

Gerade in Zeiten, in denen Banken nur ungern Kredite vergeben, können Unternehmen leicht Liquiditätsprobleme bekommen. Da die Banken sich an die Richtlinien der Regierungen halten müssen, steigen aktuell die Zinsen für Kredite und die Bonitätsprüfungen werden strenger. Oft müssen Unternehmer daher auf geplante Erweiterungen verzichten oder sogar die Produktion zurückfahren, um ihre Liquiditätsschwierigkeiten zu lösen. Durch das Factoring fällt dieser Engpass weg, und die Produktion kann wie geplant weiterlaufen oder gesteigert werden.

## Liquiditätsschwierigkeiten durch Zahlungsverzögerung

Rechnungen, die an den Kunden geschickt werden, werden oftmals erst spät oder in Raten bezahlt. Das liegt daran, dass der Kunde zunächst sein Produkt erhält und es häufig der Fall ist, eine gewisse Zahlungsfrist einzuräumen. Gerade bei großen Rechnungen wird auch oftmals eine Ratenzahlung vereinbart, damit der Käufer eine geringere monatliche Belastung hat. Der Unternehmer selbst, der das Produkt anfertigt und ausliefert, kann dadurch aber in Liquiditätsschwierigkeiten kommen, da er die Ausgaben für die Anfertigung und den Versand des Produkts bereits begleichen musste. Durch das Factoring kann er diese Lücke zwischen Lieferung und Zahlung schließen.

## Finanzielle Mittel ohne Verzug durch Factoring

Der Factor prüft die Bonität der Kunden, kauft ihre Rechnungen auf und zahlt direkt zwischen 80 und 90 Prozent der Summe aus. Das restliche Geld abzüglich seiner Gebühren (die meist 0,5 bis 2 Prozent der Gesamtsumme ausmachen) und Zinsen auf die Gesamtsumme wird innerhalb kurzer Zeit überwiesen. So können Unternehmer unzureichender Liquidität aus dem Weg gehen, indem sie die Summe, die sie später vom Kunden erhalten würden, zeitnah vom Factor bekommen. Dieser übernimmt auch das Risiko, dass der Käufer nicht zahlt.

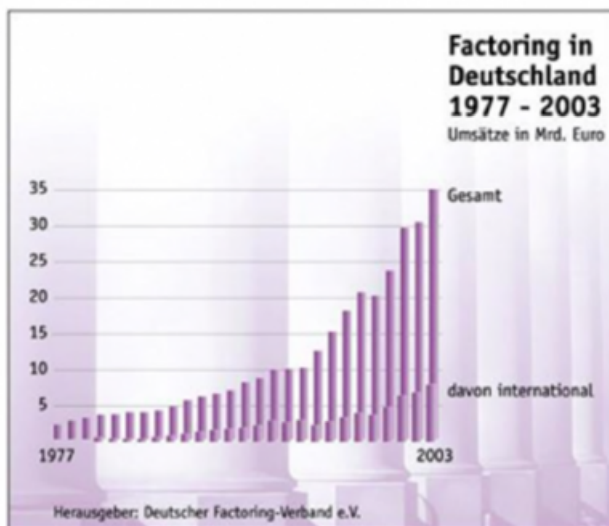
## Factoring: Definition und Grundsätzliches

Factoring ist per Definition der Verkauf von Geldforderungen aus Waren- und Dienstleistungsgeschäften. Dies bedeutet, dass das Factoring als Kauf- und nicht als Kreditgeschäft zu verstehen ist. Bei einem Vertrag mit einem Factoring-Institut (Factor) verpflichtet sich ein Unternehmen (Anschlusskunde) seine Forderungen diesem zum Kauf anzubieten und in Erfüllung dieses Kaufvertrages auf der Grundlage einer Globalzession abzutreten. Als Gegenleistung verpflichtet sich der Factor, das Angebot anzunehmen und das vereinbarte Entgelt zu zahlen. Auch durch die permanent wechselnde Angebots- und Ankaufspflicht ist Factoring als Kaufgeschäft charakterisiert. Beim Factoring können vielfältige Konzeptionen zwischen den Vertragspartnern vereinbart werden. Hierzu gehören z. B. die weiter unten näher erläuterten Möglichkeiten des echten oder unechten Factorings,

die eine Übernahme des Ausfallrisikos entweder ausschließen oder beim Anschlusskunden belassen oder die Abgrenzung zwischen Inlands- und Auslandsfactoring.

## Factoring-Verbände

Die führenden Factoring-Institute sind im Deutschen Factoring-Verband zusammengeschlossen. Die gegenwärtig zwanzig Mitglieder, die 95 % des Factoringmarktes in Deutschland repräsentieren, erzielten in 2004 einen Umsatz von rd. 40 Mrd. €. Dabei entfiel auf das Inlandsfactoring rd. 30 Mrd. € und auf das internationale Factoring rd. 10 Mrd. €. Die Mitgliedsinstitute können Sie über die Webseite des Verbandes [www.factoring.de](http://www.factoring.de) erfahren.



Darüber hinaus besteht der BFM: Bundesverband Factoring für den Mittelstand e. V. Er ist die zentrale branchenspezifische Vereinigung mittelständischer Factoringunternehmen mit der Zielgruppe kleiner und mittlerer Mittelstand. Unternehmen mit einer jährlichen Umsatzgröße ab 250.000,- € können hier bei Vorliegen der Bonitätsvoraussetzungen ihre Außenstände verkaufen. Der BFM versteht sich nicht als Konkurrenzverband zum Deutschen Factoringverband e. V., sondern als dessen Ergänzung. Die Mitgliedsunternehmen können Sie über die Webadresse des Verbandes [www.bfm-verband.de](http://www.bfm-verband.de) ermitteln.

## Funktionen des Factoring

Basis der Zusammenarbeit zwischen Factor und Anschlusskunde ist ein Vertrag, der meist eine Dauer von ein bis drei Jahren hat. Das Factoringinstitut verpflichtet sich hierbei, Forderungen des Kunden im Rahmen von festgelegten Limiten zu kaufen und zu bevorschussen. Der Factor ist buchführungspflichtig, denn die aufgekauften Forderungen gehen in sein Vermögen ein. Der seine Forderungen verkaufende Kunde ist von der Buchführungspflicht entbunden. Das Bonitäts- und Insolvenzrisiko sowie vor allem auch das Mahn- und Inkassowesen geht auf den Factor über.



Einem Unternehmen bietet sich mit Factoring ein Finanzierungs- und Dienstleistungskonzept mit folgenden unterschiedlichen Funktionen an:

- Finanzierung
- Risikoabsicherung
- Debitorenverwaltung

## Finanzierungsfunktion: mehr Flexibilität für das Unternehmen

Kurzfristige Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen werden durch Factoring unmittelbar nach ihrer Entstehung in sofort disponible Geldwerte (Guthaben) umgewandelt. In der Bilanz findet somit ein Aktivtausch statt. Durch die Kapitalfreisetzung erhält der Factoring-Kunde bei seinen Dispositionen mehr Flexibilität, weil ein genau berechenbarer umsatzkongruenter Mittelzufluss erfolgt.

### Ablauf des Factoring

In der Praxis ergibt sich bei der Zusammenarbeit folgender Vorgang: Der Factoring-Kunde gibt – im Normalfall täglich – seine Ausgangsrechnungen an den Factor. Gebräuchlich sind Rechnungskopien, Datenträger oder Datenfernübertragungen. Meist noch am gleichen Tag, in jedem Fall kurzfristig, erhält der Forderungsverkäufer den im Vertrag vereinbarten Vorschuss für die entstandenen Forderungen. Begrenzt ist die Höhe durch die vom Factor auf der Grundlage von eingehenden Bonitätsprüfungen der einzelnen Abnehmer bereitgestellten Kreditlimite. Üblich sind Bevorschussungsquoten in Höhe von 80 bis 90 % im Rahmen dieser Kreditlimite. Der verbleibende Rest wird zunächst einbehalten und dient zur Abdeckung evtl. vorgenommener Zahlungskürzungen von den Kunden des Vertragspartners z. B. für Skonti, Mängelrügen, Boni oder Retouren. Der zurückbehaltene Betrag wird mit Ausgleich des Rechnungsbetrages durch den Abnehmer endgültig durch den Factor abgerechnet.

### Vorteile im Hinblick auf die Finanzierung des Unternehmens

Dem in der Praxis bestehenden Problem, dass ein Unternehmen Unwägbarkeiten bei seiner Liquiditätsplanung aufgrund des unterschiedlichen Eingangs der Außenstände berücksichtigen muss, wird durch Factoring wirksam gegengesteuert. Die durch Factoring ermöglichte umsatzkongruente Liquidität gleicht Änderungen der Zahlungsgepflogenheiten bei Abnehmern oder auch konjunkturbedingte Zahlungsschwankungen aus. Ein weiterer Aspekt ist ebenfalls von Bedeutung: Die durch den Factoring-Vertrag zufließenden Mittel ermöglichen dem Factoringkunden, Verbindlichkeiten gegenüber seinen Lieferanten abzubauen. Dies gilt insbesondere, wenn dies aufgrund der bisherigen Liquiditätslage nicht oder nur in begrenztem Maße möglich war. Da sich der Abbau dieser Verbindlichkeiten auf der Passivseite der Bilanz niederschlägt, entsteht als Folge eine Verkürzung der Bilanzsumme. Das führt zu einer Verbesserung der Relation zwischen Eigenkapital zur Bilanzsumme. Mithin wird eine bessere Kennzahl erreicht. Wenn darüber hinaus die durch Factoring erreichte bessere Liquidität zu einem Abbau der Dauerschuldverbindlichkeiten führt, kann sich auch eine Verminderung der Gewerbesteuer ergeben. Da die Zinsen für Verbindlichkeiten, die Dauerschuldcharakter angenommen haben, anteilig zur Berechnung der Gewerbesteuer herangezogen werden, entfällt diese Berechnungsgrundlage bei zusätzlichem Abbau solcher Verbindlichkeiten durch die nunmehr durch Factoring ermöglichte verbesserte Liquidität. Die an den Factor zu zahlenden Zinsen fließen in eine solche Berechnung nicht ein. Eine Berechnung dieses eventuellen Vorteils ist allerdings unternehmensspezifisch notwendig wegen der individuellen Verhältnisse bei einem Unternehmen und unterschiedlichen örtlichen Hebesätzen.

## **Risikoabsicherungsfunktion: die „Lasten“ verteilen**

Die Höhe des Ankaufs von Forderungen ist abhängig von der Bonität der Abnehmer des Factoringkunden. Sie erfolgt im Rahmen der vom Factor vergebenen einzelnen Kreditlimite. Basis für die Bemessung sind hierbei zunächst die Kreditwünsche, die sich aufgrund des Geschäftsumfanges des Anschlusskunden mit dem Abnehmer und der Debitorenhöhe ergeben. Der Factor entscheidet dann mithilfe seiner Unterlagen im Archiv und aktueller Recherchen, ob die gewünschte Höhe dem Bonitätsprofil und den Ausfallrisiken angemessen ist. Bei Entscheidungsproblemen nimmt der Factor auch Kontakt mit den Abnehmern auf, um entscheidungsrelevante Informationen auszutauschen. Eine wichtige Beurteilungsquelle sind auch die Zahlungserfahrungen, die dem Factor bei der Bewältigung des Geschäftes ständig präsent sind. Er ist ganz aktuell im Bild, wie sich ein bestimmter Abnehmer bei der Bezahlung der einzelnen Lieferantenrechnungen verhält. So wird auch bemerkt, wenn sich die Zahlungsfrist verschlechtert oder die Art der Zahlung negativ verändert wird (z. B. Umstellung von Scheck- auf Wechselzahlung).

## **Ausfalldeckung: Höhe, Risiko und Fälligkeit**

Die Ausfalldeckung beträgt im Rahmen der jeweils festgelegten Kreditlimite 100 %. Anders als z. B. in der Kreditversicherung besteht kein Selbstbehalt für den Anschlusskunden. Auch besteht keine Höchsthaftungsgrenze, die eine Begrenzung des gesamten Ausfallrisikos vorsehen würden. Wenn über das Kreditlimit hinaus Forderungsbeträge entstehen, trägt der Lieferant allerdings das Ausfallrisiko, das über den vereinbarten Betrag hinausgeht. Eine Bevorschussung erfolgt ebenfalls für diesen Teil der Forderungen nicht. Der Factor trägt hat im Laufe der Zusammenarbeit das Risiko, dass der Abnehmer zahlungsunfähig wird oder aus sonstigen Gründen nicht zahlt. Er kann daher auch als Ergebnis seiner Kreditprüfungen die Kreditlimite verändern oder sogar streichen. Die Limitänderungen werden natürlich nur für zukünftige Lieferungen relevant. Lieferungen vor dem Änderungsdatum sind vereinbarungsgemäß weiter gedeckt. Im Rahmen eines Factoringverfahrens gilt der

Delkrederefall als eingetreten, wenn die vertraglich festgelegte Frist – meist bis 120 Tage nach Fälligkeit – erreicht ist. Wenn der Abnehmer bis zu diesem Zeitpunkt noch keinen Ausgleich der Rechnung an ihn vorgenommen hat, wird der Factor den vollen Forderungsbetrag abrechnen und auch die Zinsberechnung, die für die offen stehenden Forderungen vorgenommen wird, einstellen. Hierbei spielt es keine Rolle, ob der Abnehmer insolvent geworden ist oder aus sonstigen Gründen nicht gezahlt hat. Wichtig ist allerdings, dass eine Forderung aus Lieferungen oder Leistungen rechtlich einwandfrei ist.

## **Verwaltungsfunktion: die Abrechnung erleichtern**

Mit dem Kauf der Forderung geht die Buchführungspflicht auf den Factor über. Eine Forderung wird von diesem angekauft, wie sie im Kaufvertrag mit dem Anschlusskunden und Abnehmer begründet ist. Dies schließt auch das zwischen diesen vereinbarte Zahlungsziel ein. Der Factoringkunde hat in seiner Finanzbuchhaltung lediglich noch das Konto „Forderungen an Factor“, auf dem die Kaufpreiseinbehalte erscheinen sowie ein Hauptbuchkonto „Forderungen an Kunden“, auf dem die Summe der nicht verkauften Forderungen erscheint, zu führen. Wenn beim Factor die eingereichte Forderung in die Debitorenbuchhaltung des speziellen Bereichs für den Anschlusskunden eingebucht wurde, wird das auf der Rechnung vermerkte Zahlungsziel abgewartet. Im Rahmen eines zwischen dem Factor und seinem Vertragspartner abgestimmten Maßnahmen- und Fristenkatalogs wird danach – nach Ablauf des Zahlungsziels und Nichtzahlung – ein außergerichtliches Mahnverfahren praktiziert. Bleibt auch dieses Prozedere erfolglos, werden Anwälte eingeschaltet oder auch notfalls gerichtliche Maßnahmen ergriffen. Hierbei wird im Normalfall nicht zwischen angekauften Forderungen und solchen, die nicht vom Factor erworben wurden (z. B. außerhalb der eingeräumten Kreditlimite) unterschieden, um den Serviceaspekt gegenüber dem Kunden beizubehalten. Eine Trennung erfolgt jedoch in jedem Fall bei der Delkredere-Abrechnung, d. h. im Falle der Zahlungsunfähigkeit erfolgt nur eine Abrechnung im Hinblick auf die vertraglich eingezogenen Forderungen. Zum Leistungskatalog der Factoringgesellschaften gehören neben detaillierten Abrechnungen über die täglich eingegangenen Zahlungen der Abnehmer auch spezielle Informationen im Zusammenhang mit den Debitoren. Hierzu gehören z. B. OP-Listen, Limitübersichten, Altersgliederungen der Forderungen und vieles mehr.

## **Weiteres Engagement ist unabdingbar**

Durch die Verwaltung der Debitoren über den Factor erfolgt eine weitgehende administrative Verbesserung durch Entlastung von Routine. Statt eines Fixkostenblocks in Form von Personalkosten erfolgt eine Verlagerung auf umsatzvariable Kosten. Allerdings bedeutet dies keine vollständige Entlastung, denn nach wie vor muss das Unternehmen Regie in seinem Debitorenbereich führen und auch die qualitativen Leistungen des Factors von Zeit zu Zeit einer Prüfung unterziehen.

## **Arten des Factoring**

Den unterschiedlichen Bedürfnissen der Unternehmen entsprechend, gibt es vielfältige Vertragsformen beim Factoring. Hier jeweils eine Definition:

### **Full-Service-Factoring**

In dieser weitgehend üblichen Vertragsform, die auch als Standard-Factoring oder Main-Line-Factoring bezeichnet wird, ist sowohl die Finanzierung und Debitorenbearbeitung als auch die Risikoabsicherung eingeschlossen.

## **Bulk-Factoring**

Wenn ein Unternehmen über eine leistungsfähige Datentechnik verfügt, Kosten sparen und nur die Finanzierungs- und Delkrederefunktion des Factors nutzen möchte, ist diese Vertragsform interessant. Eine Rolle spielt auch, welchen Stellenwert das Outsourcing im Unternehmen hat, d. h. in welchem Ausmaß man Betriebsfunktionen auslagern möchte. Bei diesem Verfahren, das auch als Inhouse-Factoring oder Eigenservice-Factoring bezeichnet wird, erfolgt – nach dem rechtlich wirksamen Verkauf der Forderungen an den Factor – eine treuhänderische Rückübertragung der Debitorenbuchhaltung und des kaufmännischen Mahnwesens vom Factor auf den Factoringkunden. Bei dieser Vereinbarung ist Letzterer verpflichtet, dem Factor in regelmäßigen Abständen relevante Auswertungen zu übermitteln. Hierdurch soll überprüft werden, ob die beim Factor üblichen Richtlinien für effizientes Vorgehen praktiziert werden. Bei Feststellung erheblicher Zahlungsverzögerungen wird der Factor aktiv, um den Zahlungseingang zu beschleunigen, evtl. auch durch Einleitung des Inkassoverfahrens oder Durchführung weiterer geeigneter Maßnahmen.

## **Online-Factoring**

Diese Form der Zusammenarbeit hat sich im Zuge der Ausweitung der Informationstechnologie ständig weiter entwickelt. Durch die Realisierung von stufenweisen Konzepten – beginnend mit dem Wechsel von Papierinformationen hin zu Datenträgeraustausch bis in der Endstufe zum völlig beleglosen gegenseitigen Übertragen von Informationen über Datenleitungen – wird die Beziehung zwischen Factor und Abschlusskunde bei diesem Verfahren so ausgestaltet, als würde Letzterer die Debitorenbuchhaltung weiter selbst in seinem Unternehmen betreiben. Elektronische Postfächer zum Informationsaustausch und für den Anschlusskunden wahlweise Verteilung der Ausdruckfunktionen lassen somit ein individuell gestaltetes Informationssystem entstehen. Alle Vorgänge sind am Bildschirm verfügbar und geben durch Realtime-Daten einen aktuellen Überblick.

## **Offene vs. stille Abtretung**

Bei der überwiegenden Anzahl von Verträgen wird das Factoringverfahren mit offenen Abtretungsanzeigen vereinbart. Hierbei trägt die Ausgangsrechnung des Anschlusskunden den Hinweis, dass die Forderung an den Factor verkauft und abgetreten ist und die Zahlung ausschließlich an diesen zu erfolgen hat. Daneben gibt es auch unter bestimmten Gegebenheiten die Möglichkeit der stillen Abtretung. Hierbei erfolgt kein Hinweis auf den Factor bei der Fakturierung. Dieses Verfahren beinhaltet für den Factor ein erhöhtes Risiko, da er den direkten Kontakt mit dem Abnehmer wie bei der offenen Alternative nicht hat und Vorsorge treffen muss, um den Zahlungsstrom zu kontrollieren oder den Zahlungsfluss über eigene oder in seinem Einflussbereich stehende Konten zu garantieren. Erforderlich ist ein erhöhter administrativer Aufwand, der sich auch in entsprechenden Kosten niederschlägt.

## **Factoring mit oder ohne Übernahme des Ausfallrisikos (echtes oder unechtes Factoring-Verfahren)**

Nahezu alle Verträge beinhalten die Übernahme des Ausfallrisikos (im Rahmen der Kreditlimite) durch den Factor. In diesem Falle spricht man von echtem Factoring. Nicht zuletzt ist dies ein wichtiger Grund für den Abschluss eines Vertrages. Möglich ist aber auch eine Vereinbarung, die keine Risikoübernahme vorsieht. Dies macht für ein Unternehmen dann Sinn, wenn die anderen Funktionen (Finanzierung, Debitorenverwaltung) im Mittelpunkt des Interesses stehen.

## **Export-Factoring**

Ein Unternehmen kann Factoring auch auf Forderungen gegenüber Abnehmern im Ausland generell oder einzelne Länder alleine konzentrieren. Es bestehen hierbei im Prinzip die gleichen Leistungsstandards wie beim Inlandsfactoring. Positiv zu Buche schlägt, dass der Factor aufgrund seiner internationalen Beziehungen und Erfahrungen die landesspezifischen Gepflogenheiten kennt. Gerade dies kann über den Inkassoerfolg entscheiden. Factoringinstitute betreiben im Exportbereich zwei verschiedene Formen bei der Bewältigung des Geschäftes. Einige ziehen die Forderungen direkt im jeweiligen Importland ein (sogenanntes One-Factor-System) und haben sich hierzu Zahlungswege und Inkassoverbindungen aufgebaut. Andere sind Mitglied einer internationalen Kette oder eines Konzerns mit Präsenz in den jeweiligen Ländern und betreiben hiermit eine indirekte Abwicklung (Two-Factor-System). Bei diesem Verfahren geben Mahnwesen und Inkasso auf die im jeweiligen Land sitzende Gesellschaft über. Dies ist dann auch für die Beurteilung der Bonität der Abnehmer vor Ort zuständig. Zu den wichtigsten internationalen Ketten gehören:

- Factor Chain International, [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com)
- International Factors Group, [www.ifgroup.com](http://www.ifgroup.com)
- Heller International Group

Beide organisatorische Abläufe beim Factor bewirken, dass sich der Aufwand bei der Zusammenarbeit zwischen Kunde und Factor wie beim Inlandsfactoring gestaltet.

## **Fälligkeits-Factoring**

Bei allen Factoringformen ist grundsätzlich für ein Unternehmen die Inanspruchnahme der Finanzierungsleistung wahlweise möglich. Man kann mithin diese auch nicht nutzen. Die Fälle, in denen die Finanzierung nicht oder in eingeschränkter Form in Anspruch genommen wird, heißt per Definition Fälligkeits-Factoring. Vertraglich werden meist Vereinbarungen getroffen, bei denen Zahlungen vom Factor an den Anschlusskunden

- nach Zahlungseingang vom Abnehmer ??? (Welchen Sinn macht Factoring, wenn der Factor erst nach Zahlungseingang zahlt? – Lediglich Absicherung des Ausfallrisikos?)
- bei Fälligkeit der Forderung
- zu einem ermittelten mittleren Verfall (durchschnittliche Zahlungsdauer)

geleistet werden. Diese Form des Factorings wird vor allem von Unternehmen wahrgenommen, die vorwiegend eine Entlastung bei der Debitorenbearbeitung und eine Abdeckung des Ausfallrisikos wünschen.

## **Rechtliche Grundlagen und Besonderheiten des Factoring**

Die meisten Factoring-Verträge werden mit einer Laufzeit von ein bis drei Jahren abgeschlossen. Nach § 433, Abs.2 BGB schuldet der Factor seinem Kunden einen Kaufpreis für die gekaufte Forderung und wird durch die Abtretung nach § 398 BGB Inhaber der Forderung. Er ist nunmehr als solcher buchführungspflichtig und muss die Forderung verwalten und eintreiben. Bei Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers – beim sog. „echten Factoring“ – steht er für den Ausgleich der Forderung gerade. Der Kunde haftet für den rechtlichen Bestand und die Übertragbarkeit der Forderung. Forderungen, die nicht vom Factor gekauft wurden und durch Vorausabtretung an einen Vorlieferanten abgetreten sind, werden in aller Regel über eine sog. dingliche Teilverzichtsklausel aus der Abtretung an den Factor freigegeben.

## **Kollision mit verlängertem Eigentumsvorbehalt**

In allen Branchen hat sich die Vereinbarung eines verlängerten Eigentumsvorbehaltes in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AVB) durchgesetzt. Hierbei tritt der Abnehmer seine Ansprüche gegenüber seinen Abnehmern ab, solange er seine finanziellen Verpflichtungen gegenüber seinem Lieferanten noch nicht voll erfüllt hat. Diese für einen Lieferanten günstige Regelung ist allerdings in fast allen anderen Ländern nicht möglich. Der einfache Eigentumsvorbehalt dagegen ist in einigen Ländern leichter wirksam zu vereinbaren. Notwendig sind hierbei allerdings meist genau einzuhaltende Bedingungen. Auch Banken sichern sich bei ihren Kreditnehmern für ihre Kredite durch eine Zession von Forderungen ab. Derartige Abtretungen wurden durch höchstrichterliche Urteile mehrfach als sittenwidrig und dadurch nichtig erklärt. Globalzessionen, die mit Bankkunden vereinbart werden, enthalten daher zwangsläufig eine Verzichtsklausel für solche Forderungen, die über den verlängerten Eigentumsvorbehalt bereits an den Vorlieferanten abgetreten sind. In früheren Jahren hatten auch die Factoringgesellschaften in dieser Hinsicht Probleme beim sog. unechten Factoring. Im Zuge der Kollision des Factoringgeschäftes mit den Interessen der Vorlieferanten wurde vom Bundesgerichtshof (BGH) in 1977 Klarheit geschaffen. Es wurde entschieden, dass die globale Abtretung aller künftigen Forderungen des Anschlusskunden gegen seine Abnehmer an den Factor unter der aufschiebenden Bedingung, dass diese die jeweilige Forderung ankauft, beim sog. echten Factoring nicht sittenwidrig ist. Zugunsten von Factoring wurde mit einer Entscheidung des Bundesgerichtshofes 1978 die Rechtsprechung erweitert. Hier ist folgender Passus von Bedeutung: „Die dem Vorbehaltskäufer in Allgemeinen Geschäftsbedingungen erteilte Ermächtigung, den Kaufpreis für die unter verlängertem Eigentumsvorbehalt gelieferte und weiterveräußerte Ware einzuziehen, berechtigt ihn auch, die Forderungen aus dem Weiterverkauf – nochmals – im Rahmen echter Factoring-Geschäfte an einen Factor zu verkaufen und abzutreten.“ Bei dieser Entscheidung hat wesentlich auch eine Rolle gespielt, dass der Anschlusskunde des Factors als Vorbehaltskäufer wirtschaftlich durch den Verkauf der Forderung so gestellt wird, als wenn sein Abnehmer gezahlt hätte. Da ein Lieferant oder Dienstleister beim sog. echten Factoring das Ausfallrisiko auf den Factor übertragen hat, stehen ihm die erhaltenen Beträge endgültig zur Verfügung. Die oben aufgeführten Urteile sind wesentliche rechtliche Grundlagen des Factoringgeschäftes. Nicht zuletzt machen sie auch deutlich, warum das sog. „unechte Factoring“ keinen hohen Stellenwert in Deutschland hat.

## **Abtretungsverbot**

Die folgende Regelung des § 399, Abs. 2 BGB kann der Abtretung einer Forderung in Erfüllung des Kaufvertrages beim Factoring entgegenstehen: „Unabtretbar sind schließlich diejenigen Forderungen, bei denen die Abtretung durch Vereinbarung zwischen Gläubiger



und Schuldner ausgeschlossen wurde.“ Vor allem Großabnehmer wie Kaufhäuser vereinbaren in ihren Einkaufsbedingungen einen derartigen Abtretungsausschluss mit den Lieferanten. Hierbei handelt es sich meist um Geschäftspartner mit starker Marktstellung, die bei Vereinbarungen auf vorteilhafte Konditionen für sich achten. Vielfach werden als Begründung organisatorische Probleme bei Änderungen der Zahladresse und die dadurch drohende Doppelinanspruchnahme bei Falschzahlung sowie Aufgabe der Konzernverrechnungsmöglichkeiten angeführt. In früheren Jahren konnten Forderungen, die einem Abtretungsverbot unterlagen, zur Finanzierung über Factoring nicht herangezogen werden. Ein Ausweg bot die Möglichkeit, dass zwischen Lieferant, Abnehmer und Factor vereinbart wurde, dass der Abnehmer das Abtretungsverbot aufhebt. Eine Änderung des Sachverhaltes ergibt sich seit 1994 durch die Erweiterung des Handelsgesetzbuches um den § 354a. Dieser lautet: „Ist die Abtretung einer Geldforderung durch Vereinbarung mit dem Schuldner gemäß § 399 des Bürgerlichen Gesetzbuchs ausgeschlossen und ist das Rechtsgeschäft, das diese Forderung begründet hat, für beide Teile ein Handelsgeschäft, oder ist der Schuldner eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen, so ist die Abtretung gleichwohl wirksam. Der Schuldner kann jedoch mit befreiender Wirkung an den bisherigen Gläubiger leisten. Abweichende Vereinbarungen sind unwirksam.“ Dieser Paragraph trägt den Interessen aller Parteien im Factoringgeschäft Rechnung. Vor allem ergeben sich hiermit auch Vorteile für mittelständische Unternehmen, die Factoring als eine attraktive Möglichkeit der Finanzierung – nicht zuletzt vor dem Hintergrund von „Basel II“ – sehen. Auch das Interesse der Abnehmer ist gewahrt, da das potenzielle Problem gelöst ist, dass sie wegen einer „Falschzahlung“ an den Lieferanten von einem Factoring-Institut zur Doppelzahlung herangezogen werden.

## **Bestimmungen des Kreditwesengesetzes (KWG)**

Factoring gehört nach § 1 KWG nicht zu den Bankgeschäften. Institute, die Factoring betreiben, benötigen daher keinen Bankenstatus, obwohl viele Anbieter darüber verfügen. Im Folgenden sind einige der für diese relevanten Bestimmungen des Kreditwesengesetzes aufgeführt: § 21, Abs. 1 besagt, dass entgeltlich erworbene Geldforderungen als Kredit im Sinne der §§ 15 bis 18 des gleichen Gesetzes anzusehen sind. § 19, Abs. 5 bestimmt, dass als Kreditnehmer der Veräußerer einer Forderung anzusehen ist, wenn er für die Erfüllung der übertragenen Forderung einzustehen hat (Factoring ohne Risikoübernahme, also „unechtes“ Factoring), anderenfalls ist der Schuldner der Verbindlichkeit als Kreditnehmer anzusehen (Factoring mit Delkredereübernahme, also „echtes“ Factoring). § 18 regelt, dass sich ein als Bank operierendes Factoring-Institut von einem Kreditnehmer – d. h. dem Abnehmer des Anschlusskunden beim „echten“ Factoring – bei einem Kredit, der 250.000,- € übersteigt, die wirtschaftlichen Verhältnisse offenlegen lassen muss. Wenn jedoch Forderungen laufend erworben werden und die angekaufte Forderung innerhalb von 3 Monaten nach dem Ankauf fällig wird, gilt diese Regelung nicht (§ 21, Abs. 4).

## **Kosten des Factoringverfahrens**

Die Kosten ergeben sich aus dem jeweiligen individuell erstellten Vertragskonzept. Nach dem Kauf einer Forderung werden für die Bevorschussung (Zeitpunkt zwischen dem Ankauf und der Zahlung des Abnehmers an den Factor) Zinsen berechnet. Die Höhe entspricht meist den aktuell üblichen Sätzen für Kontokorrentkredite bei Banken. Die Factoringgebühr wird für die Übernahme des Ausfallrisikos und der Verwaltung der Debitoren erhoben. Sie richtet sich im Wesentlichen nach den individuellen Vertragsdetails. Maßgeblich sind z. B. Umsatz des Unternehmens, durchschnittlicher Forderungsumschlag und Anzahl sowie Höhe der

Debitoren. Auch die organisatorischen Möglichkeiten, wie z. B. der Stand der IT-Technologie, spielen eine Rolle. Von Gewicht ist auch das Risikogefüge, das sich aus der Bonität des Anschlusskunden und vor allem der Abnehmer und der Struktur des Debitoren-Portefeuilles ergibt. Unterschiede bei den Kosten ergeben sich auch durch die Länderstreuung. Bei den meisten Verträgen bewegen sich die Gebühren in der Bandbreite von 0,5 und 2 % vom Umsatz. Für die Bonitätsprüfung wird eine gesonderte Gebühr berechnet.

## Auswirkungen von Factoring auf die Bilanz

Factoring erhöht die Eigenkapitalquote und verkürzt die Bilanz. Die unten stehende Darstellung der Aktiva und Passiva vor und nach Nutzung von Factoring zeigen die Unterschiede auf.

Auswirkung des Factoring auf die Bilanz

Aktiva (TEUR)			Passiva (TEUR)		
	Vor	Nach		Vor	Nach
Anlagevermögen	500	500	Eigenkapital	100	100
Forderungen aus L+L	1.000	100	Kreditoren langfristig	500	500
Guthaben	100	100	Kreditoren kurzfristig	700	0
Bilanzsumme	1.600	⇒ 700	Bankverbindlichkeiten	300	100
			Bilanzsumme	1.600	⇒ 700