



Mühl · Christ · Partner  
Management Consulting GmbH



Newsletter  
Mühl Christ Partner  
Management Consulting GmbH

# Sonderausgabe **Factoring**



## FACTORING – auch etwas für Sie?



Bereits in einer früheren Ausgabe unseres Newsletters hatten wir auf die Bedeutung und die Möglichkeiten von Factoring im hingewiesen. 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 Ankaufsvolumen um 8,5% (Vorjahr + 3,9%). An dem anhaltenden Wachstum des Ankaufsvolumens wird sich auch in diesem Jahr nichts ändern.

**Wenn Sie die folgenden Fragen mit ja beantworten können, dann sind Sie möglicherweise ein geeigneter Factoring-Kunde.**

---

**JA → Sie sind ein potenzieller 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?**

---

Als Negativkriterien gelten in der Regel folgende Stichpunkte:

- Neugründungen
- regelmäßig hoher Anteil an strittigen Forderungen, hoher Gutschriftsanteil
- hoher Anteil von Privatkunden
- ständig wechselnde Kunden
- wenn Rückgabevereinbarungen mit den Kunden bestehen
- wenn mehr als 50% des Umsatzes mit einem Hauptkunden getätigt wird
- 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).

**Wenn Sie Interesse an Factoring haben, sprechen Sie uns an. Wir können einen Anbieter für Sie heraussuchen, der eine maßgeschneiderte Lösung für Sie parat hat.**

---

## Impressum

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gem. 27a UStG: DE266955224

Verantwortlich für den Inhalt gem. 10 (3) MDStV:

Ulrich Bendel  
Brüsseler Straße 5  
65552 Limburg

Telefon: 06431/212496-0

E-Mail: [info@mcpmc.de](mailto:info@mcpmc.de)

Web: [www.mcpmc.de](http://www.mcpmc.de)

Um sich von unserem Newsletter abzumelden, senden Sie uns bitte eine kurze E-Mail.