

Betriebswirtschaft im Blickpunkt

Unternehmensberatung • Bilanzierung • Finanzierung

Kurz informiert

Kapitalanlage: Lebensversicherungen noch in 2011 abschließen	175
Jahresabschluss: E-Bilanz – Start um ein weiteres Jahr verschoben?	175
Fördermittelberatung: Geplante Neuregelungen beim Gründungszuschuss	176
Unternehmensfinanzierung: AG Mittelstand sieht Nachbesserungsbedarf bei der Anwendung der Basel-III-Regeln	176

Forderungsmanagement

Tipps & Tricks für die Planung beim Einsatz von Factoring	177
---	-----

Unternehmensbewertung

Welche Verfahren Private Equity-Gesellschaften bei der Unternehmensbewertung einsetzen	180
--	-----

Gesellschaftsrecht

Zwei positive Entscheidungen zum Sacheinlageverbot bei der Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)	184
---	-----

Aktuelle Studie

Der Stellenwert des Managements von Immobilien in Familienunternehmen wächst	186
--	-----

Gewinnermittlung

Was ist besser: Bilanzierung oder Einnahmen-Überschussrechnung? – Teil 1	190
--	-----

Jahresabschluss

Zweckmäßigkeit einer Eröffnungsbilanz zum Zeitpunkt des Übergangs auf BilMoG	195
--	-----

Forderungsmanagement

Tipps & Tricks für die Planung beim Einsatz von Factoring

von Dipl.-Bw. Claudia Schurig, Mühl Christ Partner Management Consulting GmbH, Limburg

Die Finanzdienstleistung Factoring, die der umsatzkongruenten Betriebsmittelfinanzierung von Unternehmen dient, ist heute weit verbreitet. Welche Auswirkungen hat aber die Aufnahme des Factoring-Verfahrens auf eine Unternehmensplanung? Und was ist bei der Planung zu beachten bzw. zu verändern?

Factoring – ein Kurzüberblick

Der Factor erwirbt laufend Forderungen seines Factoring-Kunden gegen dessen Abnehmer (Debitoren). Die Übertragung erfolgt über einen regresslosen Ankauf der Forderung zum Nominalbetrag. Dem Kauf geht eine Abtretung (Zession) der Forderung voraus. Als Gegenleistung für den Verkauf der Forderungen steht dem Factoring-Kunden die sofortige Zahlung des Kaufpreises abzüglich der Gebühren und der Sicherheits-einbehalte des Factors zu. Diese setzen sich in der Regel aus einer Factoring-Gebühr auf den Umsatz und aus Zinsen für die in Anspruch genommene Liquidität zusammen.

Die Factoring-Gebühr entsteht im Wesentlichen durch das vom Factor übernommene Ausfallrisiko der Abnehmer (Delkredere), den zugrunde liegenden regresslosen Kauf, den übernommenen Service im Bereich der Buchhaltung und das Inkasso. Als Zinskondition wird – entsprechend der durchschnittlichen Forderungslaufzeit – meist eine Marge auf den Drei-Monats-Euribor vereinbart.

Auswirkungen auf die Bilanz

Am einfachsten ist die Planung, wenn die Forderungsbestände im Planungsprogramm untergliedert werden können. Der Umsatz wird unterteilt bzw. separat geplant für Factoring-Kunden (diese Forderungen werden verkauft und damit bevorschusst) und Nichtkunden (Forderungen außerhalb des Factoring-Verfahrens). Im zweiten Schritt werden der Factoring-Umsatz mit einer kurzen und der restliche Umsatz mit einer längeren Debitorenlaufzeit versehen.

Merke!

Die Aufnahme des Factoring-Verfahrens wirkt sich auf die Debitorenlaufzeit aus: Für den angekauften Forderungsbestand verkürzt sie sich erheblich. Dadurch verkürzt sich auch die durchschnittliche Debitorenlaufzeit für den Gesamtbestand der Forderungen.

Regressloser Ankauf der Forderungen zum Nominalbetrag

Differenzierte Umsatzplanung für Factoring-Kunden und Nichtkunden

Verkürzung der Debitorenlaufzeit

Wie hoch ist nun die durchschnittliche Debitorenlaufzeit für die angekauften Forderungen? Der Factor wirbt mit „sofortigem Ankauf“. Trotzdem kann man die Debitorenlaufzeit nicht mit null, einem oder zwei Tag(en) ansetzen. Dem Ankauf gehen diverse verwaltungstechnische Prozeduren voraus. In der Regel verstreichen einige Tage, bis dem Factor die Rechnung vorliegt, diese bevorschusst und dem Konto gutgeschrieben wird. Zudem muss das Limit für den jeweiligen Kunden noch offen – also noch nicht ausgeschöpft – sein.

Auch bei sofortigem Ankauf dauert die Abwicklung einige Tage

Praxishinweis

Die Forderungslaufzeit spricht man am besten mit den Mitarbeitern der Buchhaltung ab. Sie sollte mit mindestens fünf Tagen angesetzt werden.

Schwieriger ist die Festlegung der Debitorenlaufzeit, wenn man im Planungsprogramm nur mit einer einzigen durchschnittlichen Laufzeit arbeiten kann. In diesem Fall müssen die verschiedenen Laufzeiten gewichtet werden. Das Beispiel zeigt die Vorgehensweise auf.

Beispiel für eine Laufzeitgewichtung

Beispiel

Durchschnittliche Debitorenlaufzeit bisher: 45 Tage

Aufnahme des Factoring-Verfahrens ab 1.7.11: Ausgangswerte

Limit-Obergrenze	500.000 EUR
Gesamtforderungsbestand (Plan oder Ist) per 30.6.11	1.252.100 EUR
Forderungen, die innerhalb weniger Tage vom Factor beglichen werden (= 90 %), best case	450.000 EUR
Anteil der verkauften Forderungen am Gesamtforderungsbestand	36 %

=> 36 % der Forderungen werden bevorschusst.

Prozentsätze der Auszahlung

Sofortige Auszahlung durch den Factor =	100 %
Auszahlung nach 6 Tagen $(45-6/45 * 100) =$	87 %
87 % gerechnet auf 36 % der Forderungen =	31 %

Das heißt: Die ursprüngliche Debitorenlaufzeit verkürzt sich um 31 %. 31 % von 45 Tagen bedeutet eine Verkürzung um 14 Tage. Die neue durchschnittliche Debitorenlaufzeit beträgt also 31 Tage.

Hinweis: Im Beispiel wurde davon ausgegangen, dass das Limit immer voll ausgenutzt wird. Ist das tatsächlich nicht der Fall oder bevorzugt man einen vorsichtigen Planansatz, kann man den Ausschöpfungsrahmen je nach Sachlage reduzieren – etwa auf 90 %.

Planung der Ausnutzung des Limits nach Bedarf

Praxishinweis

Ebenfalls zu bedenken ist eine mögliche Verkürzung der Kreditorenlaufzeit. Die Laufzeit reduziert sich, wenn Lieferantenrechnungen durch die verbesserte Liquiditätslage in Zukunft schneller beglichen werden.

Besonderheiten in der GuV

In der GuV wird die Factoring-Gebühr geplant. In der Regel schätzt man den Jahresaufwand anhand der Werte der Vorperioden oder – bei Neuaufnahme – aufgrund der Vertragsvereinbarungen und des voraussichtlichen Volumens. Die Verteilung auf die Monate kann in der Regel linear erfolgen. Die Factoring-Gebühr stellt in der betriebswirtschaftlichen Auswertung einen Unterpunkt der sonstigen Kosten dar. Aus analytischer Sicht ist sie aber eher als Finanzaufwand zu sehen und sollte in der Planung auch dort ausgewiesen werden.

**Factoring-Gebühr
ist analytisch
gesehen
Finanzaufwand**

Praxishinweis

Kann durch die verbesserte Liquiditätslage verstärkt Skonto ausgenutzt werden, kann möglicherweise die geplante Rohmarge angehoben werden.

Durchführung und Kontrolle der Planung

Erfahrungsgemäß dauert es bei Neuaufnahme des Verfahrens einige Zeit, bis die Bevorschussung reibungslos läuft, Kunde und Factor ein eingespieltes Team sind und die Einreichung der Forderungen zur Routine wird. Diesen Umstand sollte man in der Planung berücksichtigen und zunächst einen relativ pessimistischen Ansatz bei der Neuberechnung der Debitorenlaufzeit bevorzugen. Im Controlling (regelmäßige Soll-/Ist-Vergleiche) behält man die Entwicklung der tatsächlichen Laufzeiten im Auge und kann die Planung ggf. anpassen bzw. die Vorgaben in einer Anschlussplanung revidieren.

**Regelmäßige
Soll-/Ist-Vergleiche
im Rahmen des
Controllings**

Achtung: Vertragsänderungen haben unter Umständen Auswirkungen auf die Planung – etwa, wenn Limite verändert werden oder der Sicherheitseinbehalt erhöht wird.

Weiterführende Hinweise

- ➔ Das Excel-Tool zur Berechnung der durchschnittlichen Debitorenlaufzeit finden Sie im Online-Service von BBP (www.iww.de) unter „Downloads“ in der Rubrik „Arbeitshilfen“.
- ➔ „Durch effizientes Forderungsmanagement finanzielle Spielräume erschließen“ in BBP 11, 66
- ➔ „Forderungsmanagement – Leitfaden zur Erschließung von Liquiditätspotenzialen“ in BBP 11, 134



**Excel-Tool im
Online-Service!**