

Workshop III

Liquiditätssicherung und –stärkung

FACTORING

Jörg Friedrich, Regionalleiter der VR FACTOREM GmbH

Magdeburg, den 24.Juni 2010

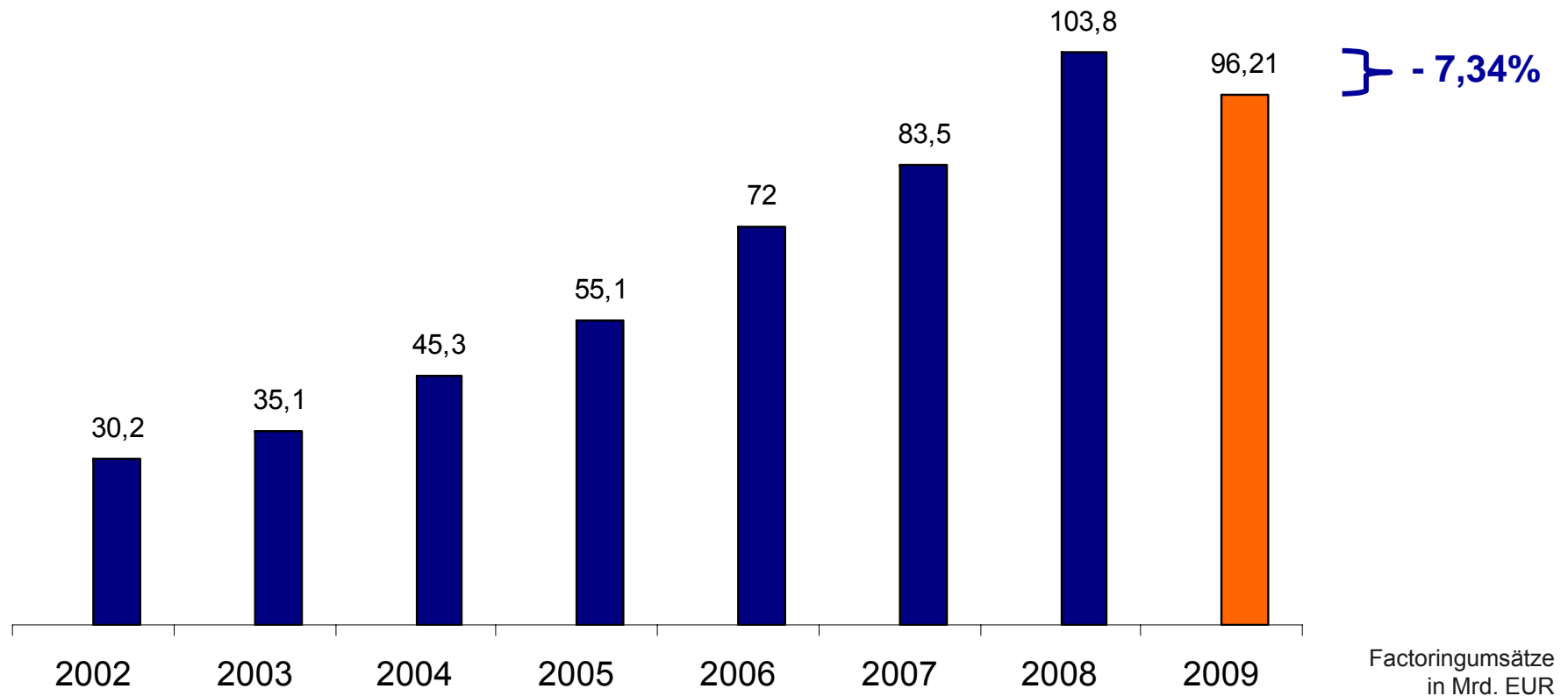
Das erwartet Sie

- Der Factoringmarkt
- Funktionsweise und Nutzen von Factoring
- Für wen ist Factoring interessant und welche Rahmenbedingungen gibt es
- Überlegungen zum Image und den Kosten



Der deutsche Factoringmarkt verzeichnet erstmals Rückgang

- Nach einem Umsatz-Minus von 14% im 1. Halbjahr kompensierte der große Anstieg im Neukundenkundengeschäft im 2. Hj. zum Teil den Umsatzrückgang

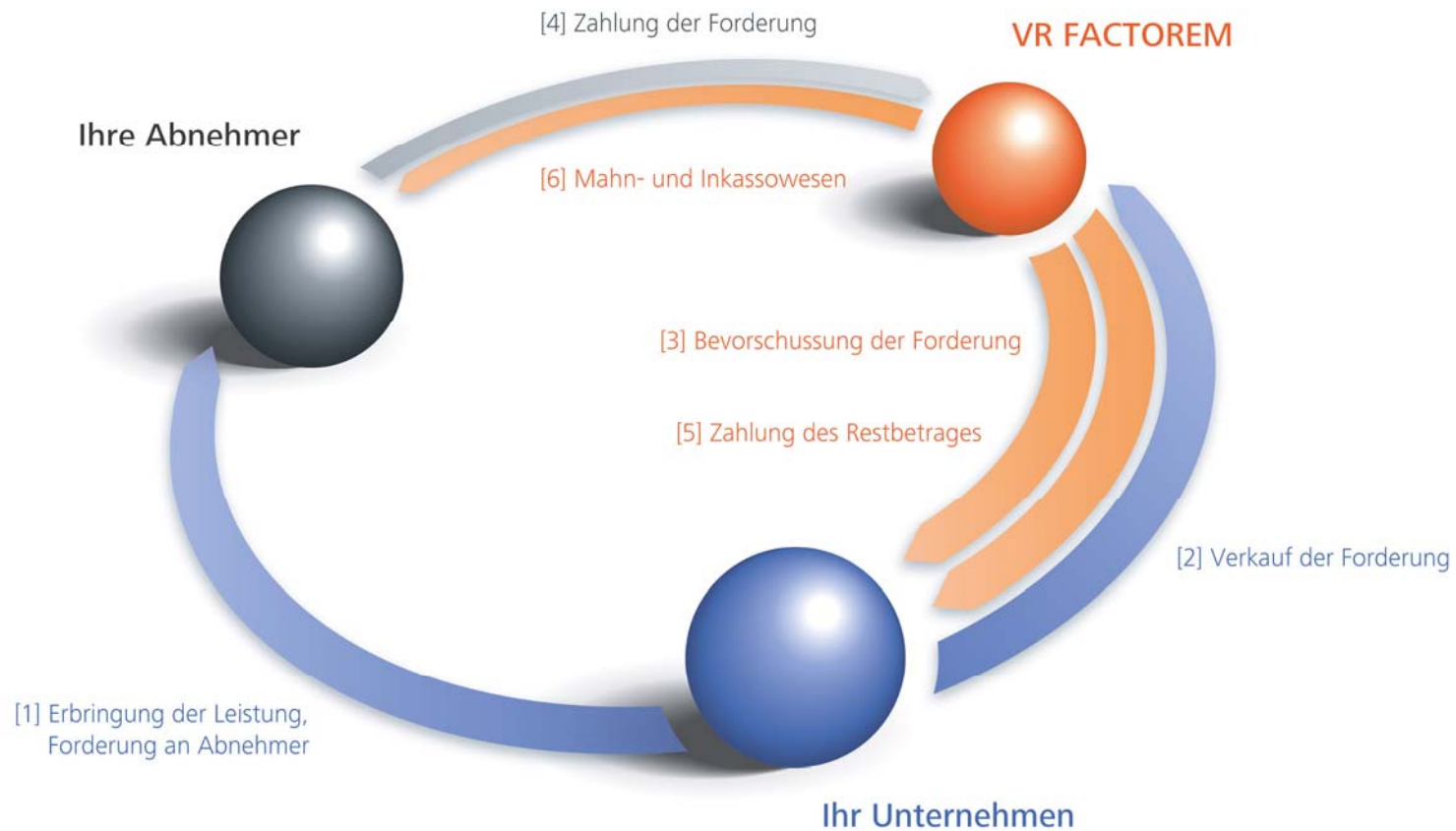


Der europäische Vergleich zeigt, dass Factoring eine attraktive Finanzierungslösung für mittelständische Unternehmen ist.

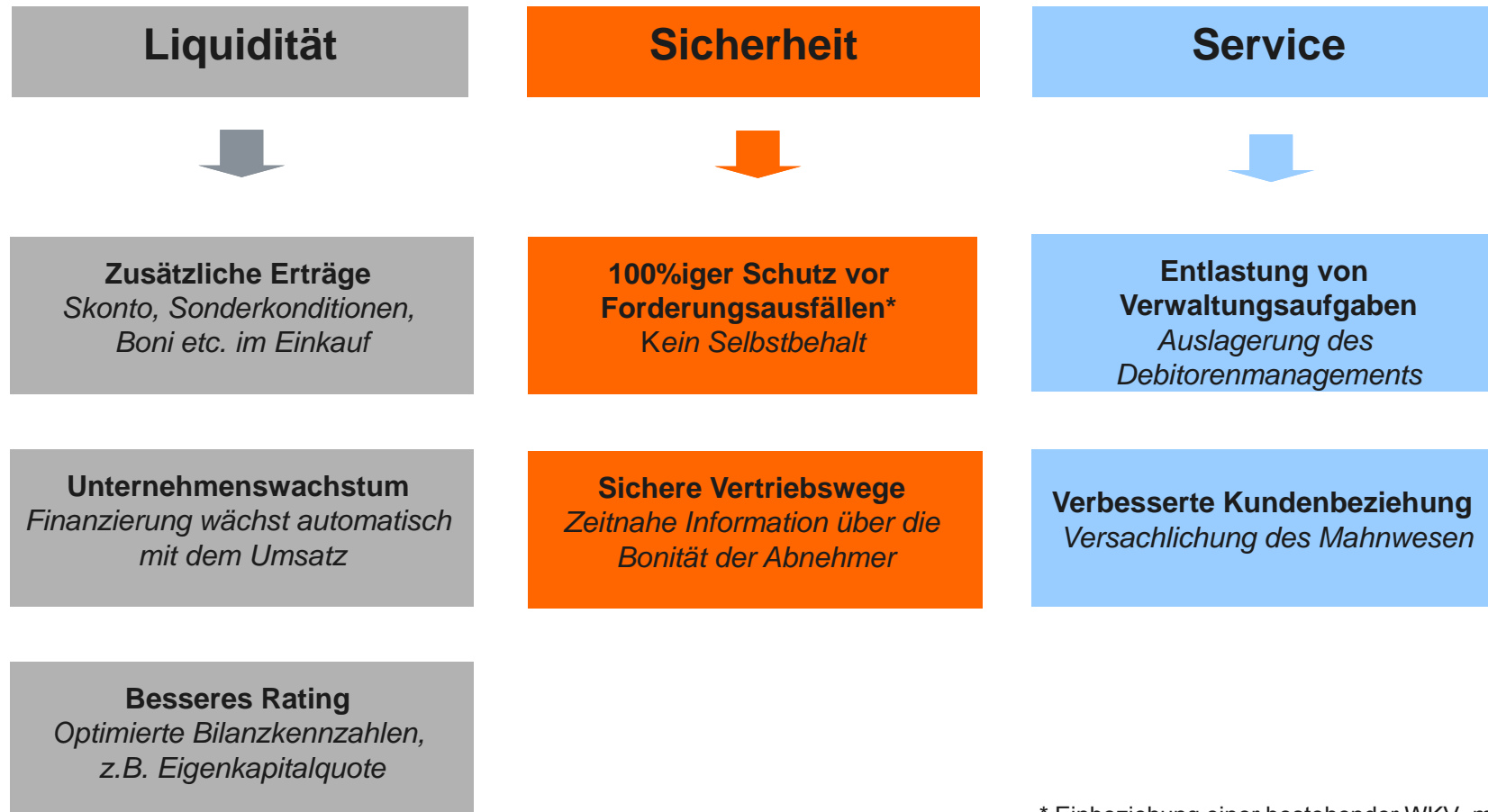
2009	F	UK	I	D
Factoringvolumen in Mrd. €	128,2	195,6	124,3	96,2
Anteil am BIP	6,7%	7,7%	8,2%	4,0%
Anzahl Unternehmen mit Factoring	> 60.000	> 150.000	> 65.000	8.840
Ø Factoringumsatz je Unternehmen in Mio. €	2,0	1,2	1,9	10,9

Quellen: Factors Chain, Deutscher Factoring Verband e.V., exkl. BFM

Factoring funktioniert nach klaren Regeln



Factoring bietet Ihnen drei entscheidende Vorteile



* Einbeziehung einer bestehender WKV möglich

Der Mittelstand stellt sich vielen Herausforderungen

Herausforderung	Alternativen	
Stärkung der Liquidität	Liquidität durch Gesellschafter, Fremdkapital, Zahlungsziele reduzieren, Zahlungsanreize schaffen (Skonto)	/ Factoring
Risiko durch Forderungsausfälle	Warenkreditversicherung	
Optimierung des Debitorenmanagements	Konsequentes Mahnwesen, Inkassoinstitut, Rechtsanwalt	
Verbesserung der Bilanzstruktur (Basel II / Rating)	Eigenkapital erhöhen, Anlagevermögen leasen, Umlaufvermögen optimieren	

Weitere Herausforderungen für Unternehmen sind...

- ... die schon eingetretene oder zum Teil noch zu erwartende Ratingverschlechterung vieler Firmen aufgrund schwieriger Zahlen 2009
 - ... das steigende Insolvenzrisiko, auch bei gut positionierten Unternehmen
 - Creditreform: +16% Anstieg in 2009, Insolvenzschäden ~ 48,6 Mrd. EUR
 - pro Insolvenzfall sind im Schnitt 1,1 Mio. an EUR Forderungen ausstehend
 - ... der steigende Finanzierungsbedarf hauptsächlich zum Ende der Krise und bei wieder wachsenden Umsätzen
- ➔ Factoring kann eine gute Lösung sein, um in 2010 eine effektive Wachstumsfinanzierung und Absicherung zu bieten.**

Für wen ist Factoring interessant?

Diese moderne Finanzdienstleistung orientiert sich an den Bedürfnissen von Unternehmen, die

- Bedarf an zusätzlicher Liquidität haben
- Eine Wachstumsphase anstreben
- Zahlungsverlängerungen im Kundenstamm haben
- Risiko durch Zahlungsausfälle ausschließen wollen,
- einen leichten und sicheren Einstieg in neue Märkte (z.B. im Ausland) suchen,
- ein professionelles Debitorenmanagement wünschen,
- das Mahn- und Inkassowesen sowie die Rechtsverfolgung auslagern und die Kosten dafür kalkulierbar halten wollen.

Die Spielregeln - wer kann Factoring nutzen?



- Der Factoringumsatz – Kosten-Nutzenvergleich muss stimmen !
(Angebot beginnt bereits bei T€ 200 p.a.)
- möglichst gleichbleibender, gewerblicher Abnehmerkreis
- Zahlungsziele von maximal 90 – 120 Tage
- nicht zu kleine Einzelrechnungsbeträge
- möglichst breit gestreuter Abnehmerkreis (Risikoverteilung)
- Forderungsankauf findet i.d.R. offen statt

und

Die Spielregeln - wer kann Factoring nutzen?



- die Leistungen bei Rechnungsstellung müssen vollständig erbracht sein !

Das bedeutet:

- keine An- und Abschlagszahlungen
- keine Rechnung aus Werkverträgen, wenn die Leistung nicht „als einwandfrei abgenommen“ gilt (nicht einredebehaftet ist)
- keine relevanten Einbehalte seitens der Abnehmer für Gewährleistungsansprüche
(übliche Gewährleistungen, Produkt-haftungen etc. hier nicht betroffen)
- kein klassisches Projektgeschäft

Eine Forderung muss werthaltig sein



- Angekaufte Forderungen sind Vermögenswerte der Factoringgesellschaft
→ Veritätsprüfung der Forderungen zum Zeitpunkt des Ankaufes
- Für die Factoringgesellschaft gelten die zwischen Kunde und Abnehmer getroffenen Vereinbarungen
- Nicht werthaltige Forderungen werden dem Kunden zurück belastet
→ Problem bei Kundeninsolvenz

Die Werthaltigkeit der Forderung ist, neben der Insolvenzgefahr des Debtors, ein entscheidendes Risikomerkmale.

Das Thema Image - was denken die Debitoren?



- **Werden meine Kunden nicht denken, dass mein Unternehmen in finanziellen Schwierigkeiten steckt ?**

Auch Factoringgesellschaften prüfen die Bonität der Anschlußkunden !

Der Abtretungsvermerk auf den Rechnungen ist inzwischen allseits bekannt

Das Thema Image - was denken die Debitoren?



- **Belastet Factoring nicht meine Beziehung zu meinen Kunden ?**

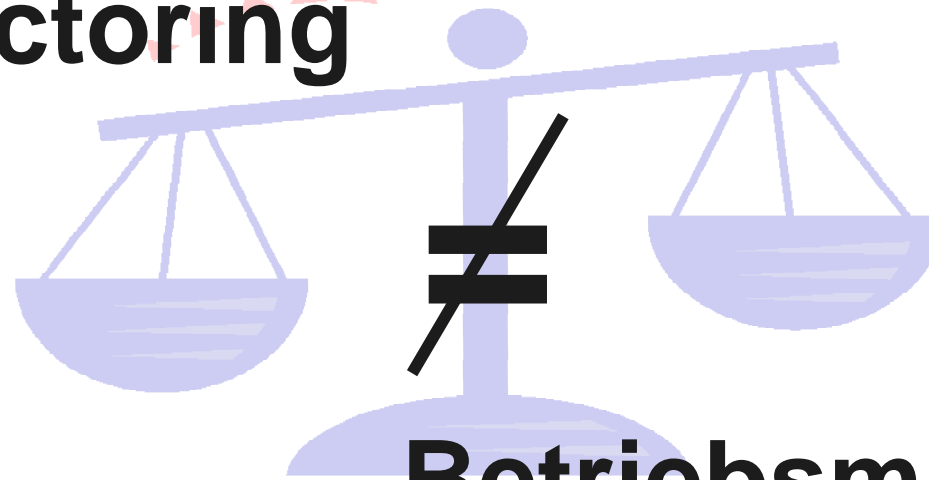
Das Gegenteil ist oft der Fall. Ein neutraler Dritter schafft eine Versachlichung des Mahnwesens

Möglichkeit der aktiven Zahlungszielverhandlungen gibt neue Verhandlungsspielräume

Das Thema Kosten
Wie viel ist Ihnen Factoring wert ?

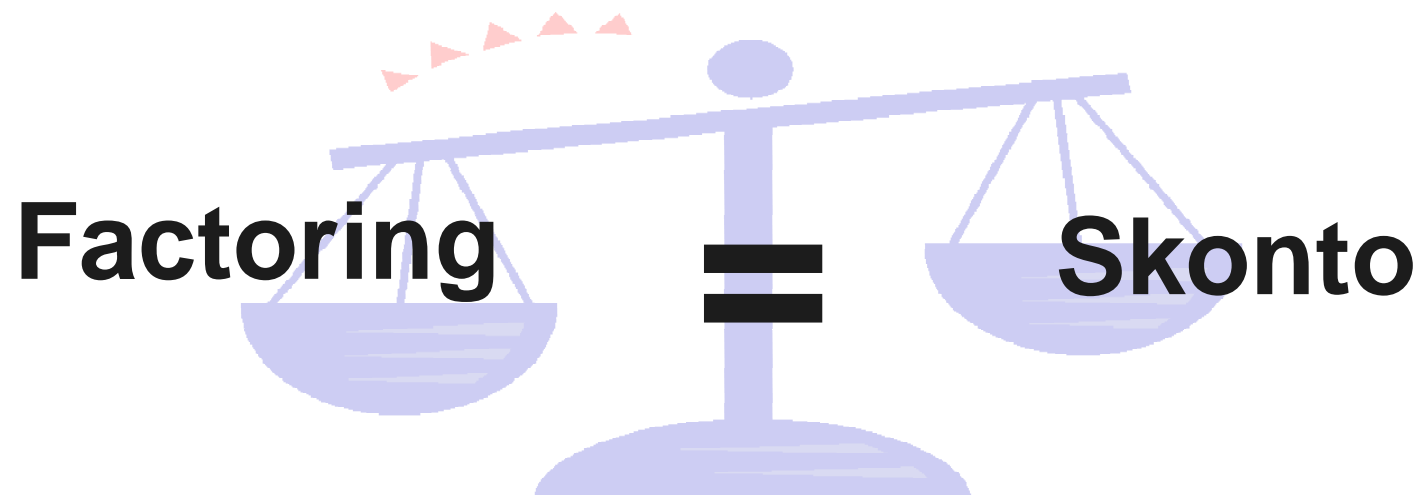


Factoring



Betriebsmittelkredit

Das Thema Kosten
Wie viel ist Ihnen Factoring wert ?



**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit !**

Kontakt

VR FACTOREM GmbH

Jörg Friedrich

Regionalleiter Ost

Ludwig-Erhard-Straße 30-34

65760 Eschborn

Telefon: +49 (6196) 802 – 0

Telefax: +49 (6196) 802 – 1000

www.vr-factorem.de

Geschäftsführer:

Hauke Kahlcke, Téva Perreau