

DATEV-Factoring: Liquidität sichern



30. März 2007

25 Jahre Grüter-Hamich & Partner

Deutscher Factoring-Markt im Vergleich



Factoring in Deutschland nur für die Großen?

<i>2005</i>	F	GB	I	D
Factoringvolumen	89,0 Mrd. EUR	237,2 Mrd. EUR	111,2 Mrd. EUR	55,1 Mrd. EUR
Anteil am BIP	5,3%	13,4%	7,8%	2,5%
Anzahl Unternehmen mit Factoring	47.000	> 100.000	65.000	5.000
Durchschnittlicher Factoringumsatz je Unternehmen	1,9 Mio. EUR	1,7 Mio. EUR	1,7 Mio. EUR	11,0 Mio. EUR

Außenstände minimieren

Viele Firmenchefs machen immer noch einen Bogen um Factoring. Dabei kann der Verkauf von Forderungen mit dazu beitragen, das Wachstum von Unternehmen zu finanzieren.

Consultant 1-2/2007

Factoring-Branche spürt Rückenwind

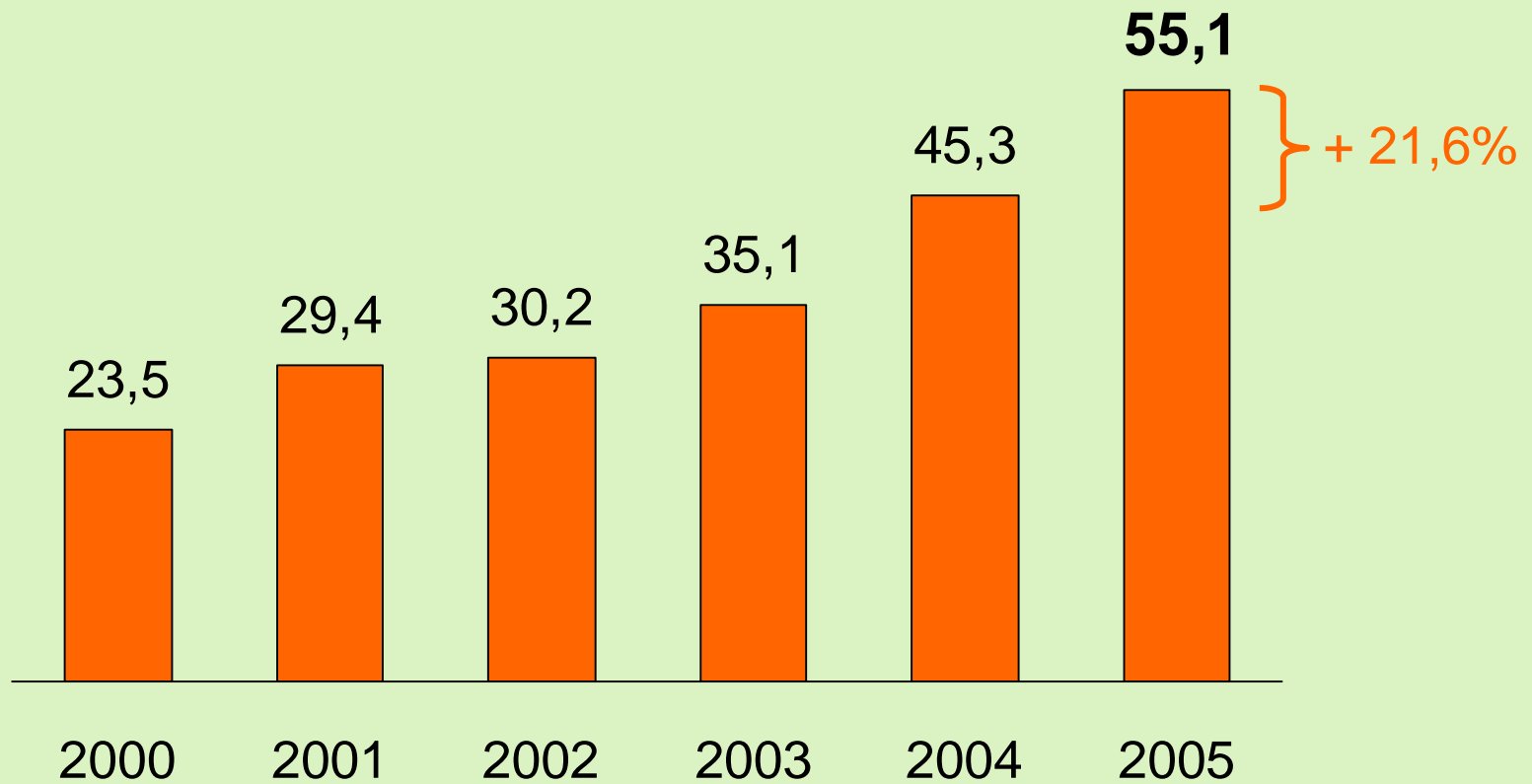
Kleine und mittelgroße Firmen entdecken den Forderungsverkauf

Handelsblatt 09.03.07

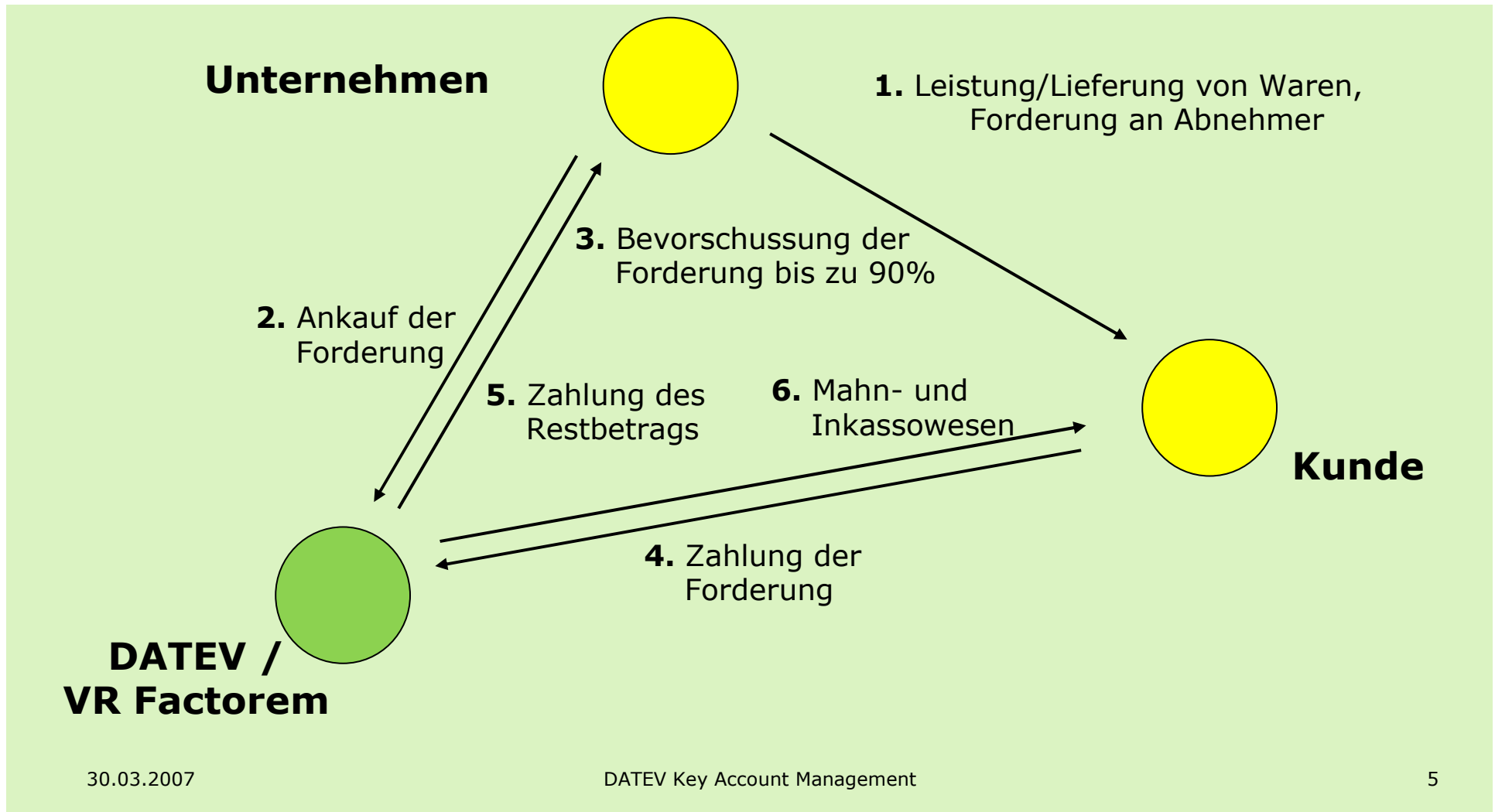
25 Jahre Grüter-Hamich & Partner Deutscher Factoring-Markt



Dynamische Entwicklung



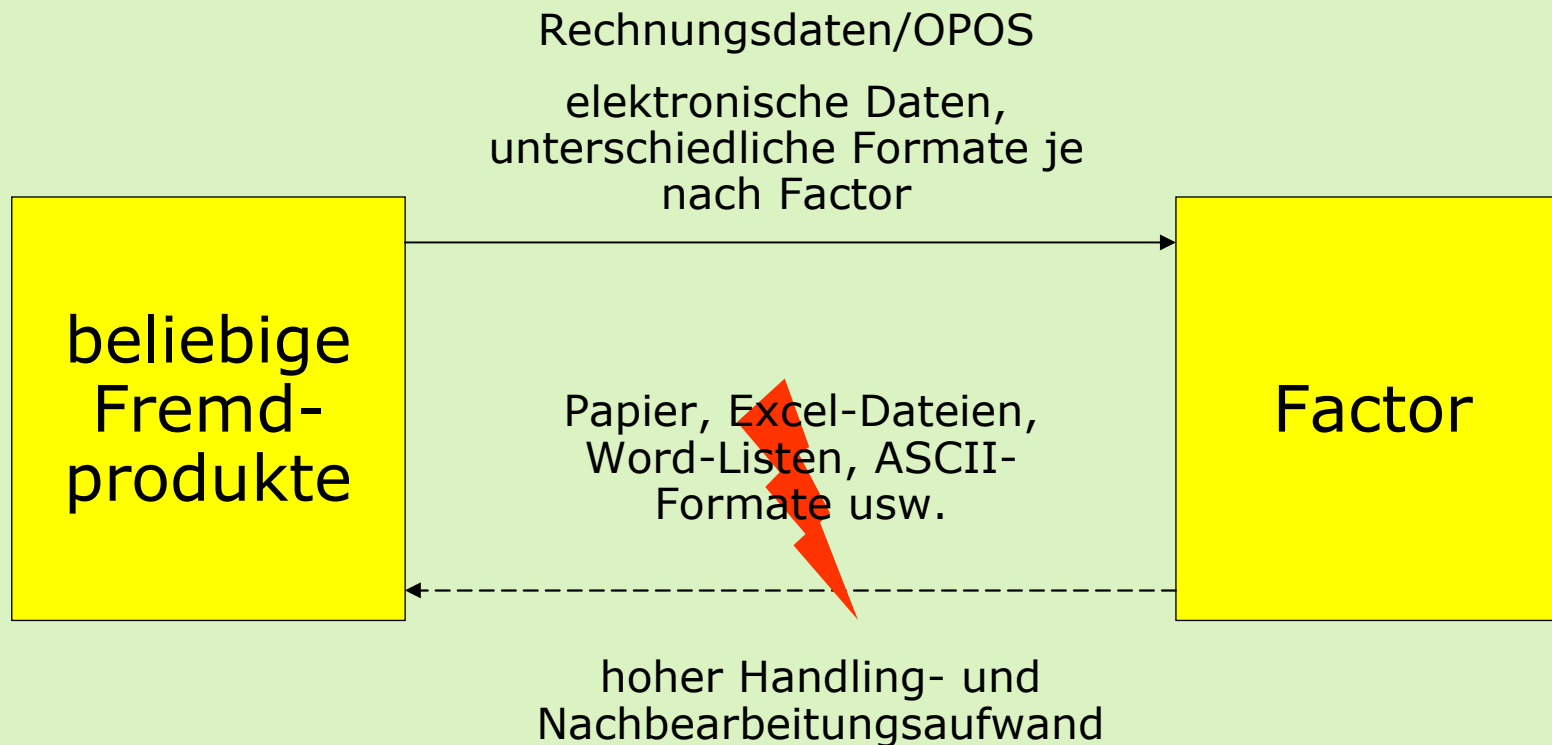
Funktionsweise des Factoring



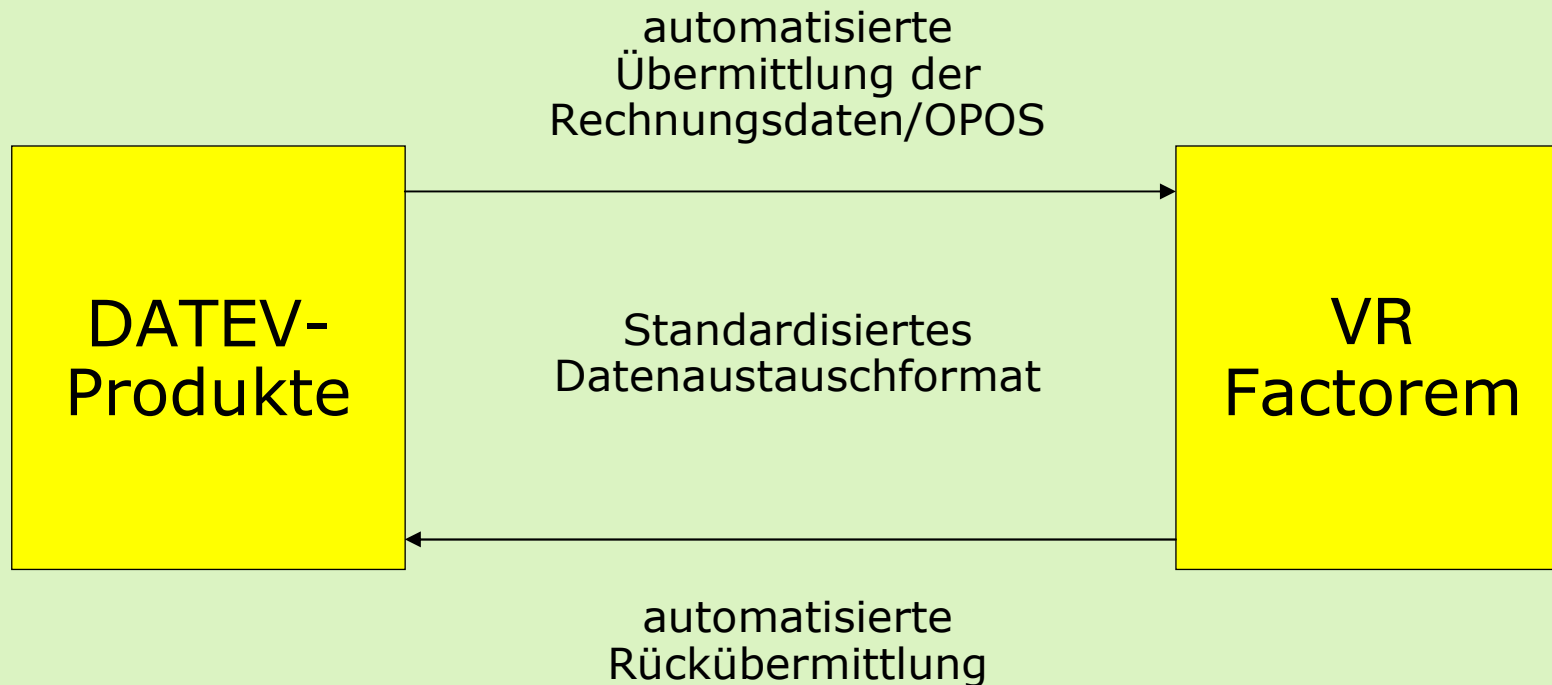
Argumente für Factoring

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

Technische Umsetzung im Markt verbreiteter Lösungen



Technische Umsetzung durch DATEV und VR Factorem



Kosten-Nutzen-Vergleich
am
Beispiel eines Unternehmens

Kennzahlen und Bilanz vor Factoring

Jahresumsatz: 2,4 Mio. € (brutto)
 Ø Forderungslaufzeit: 30 Tage (Ø Forderungsbestand = 200 T€)
 Wareneinsatzquote: 70% (1,68 Mio. € p.a.)

Aktiva	TEUR	Passiva	TEUR
Anlagevermögen (Immobilien, Maschinen)	250	Eigenkapital	40
Waren/Vorräte	90	langfristiges Fremdkapital	270
Forderungen aus L/L	200	Lieferantenverbindlichkeiten	140
Kasse	10	kurzfristiges Fremdkapital	100
	550		550

Entscheidung für Factoring, beispielhafter Ablauf

- Die Forderungen in Höhe von 200 T€ werden an die DATEV und ihren Abwicklungspartner verkauft.
- 90% des Kaufpreises werden sofort an das Unternehmen ausgezahlt.
→ zusätzliche Liquidität = 180 T€
- 10% (20 T€) behält der Factor zunächst als Sicherheit ein.
- Das Unternehmen bezahlt jetzt seine Lieferantenverbindlichkeiten (140 T€) sofort.
- Kurzfristige Verbindlichkeiten (Kontokorrentkredite) können zurückgeführt werden (40 T€).

25 Jahre Grüter-Hamich & Partner

Musterfall



Bilanz des Unternehmens mit Factoring

Aktiva	TEUR	Passiva	TEUR
Anlagevermögen (Immobilien, Maschinen)	250	Eigenkapital	40
Waren/Vorräte	90	langfristiges Fremdkapital	270
Forderungen aus L/L	0		
Forderungen an die VRF	20	Lieferantenverbindlichkeiten	0
Kasse	10	kurzfristiges Fremdkapital	60
	370		370

Veränderung der bilanziellen Kennzahlen

	vor Factoring	nach Factoring
Bilanzsumme	550 TEUR	370 TEUR
Eigenkapitalquote (EK zu Bilanzsumme)	7,3%	10,8%
Kapitalrentabilität * (Gewinn zu AV + UV)	5,6%	8,1%

* Zahlen gerundet; angenommener Gewinn von 30 T€

Was kostet das Factoring im Beispielfall?

(1) Zwischenzins (bezogen auf die tatsächliche Inanspruchnahme)

Durchschnittlich finanzierte Forderungen: 180 TEUR

Zins: 7% p.a.

$180 \text{ TEUR} \times 7\% \text{ p.a.} = 12.600 \text{ EUR p.a.}$

(2) Factoring-Gebühr (bezogen auf das Factoringvolumen)

Factoringvolumen: 2,4 Millionen EUR

F-Gebühr für dieses Volumen: 1,7%

$2,4 \text{ Mio. EUR} \times 1,7\% = 40.800 \text{ EUR p.a.}$

Summe = $40.800 \text{ EUR} + 12.600 \text{ EUR} = 53.400 \text{ EUR p.a.}$

$\approx 2,2\%$ des Jahresumsatzes

Welchen Nutzen hat das Unternehmen durch Factoring?



- (1) **Zusätzliche Liquidität** *200 TEUR (F.bestand) x 90% (Auszahlung)*
180.000 EUR
- (2) **Skontoertrag** *1,68 Mio. EUR (Wareneinsatz) x 2% (Skonto)*
33.600 EUR (Skonto kann in 100% aller Fälle genutzt werden)
25.200 EUR (Skonto kann in 75% aller Fälle genutzt werden)
- (3) **100%iger Ausfallschutz** *2,4 Mio. EUR (Volumen) x 0,6% (Ausfälle) =*
14.400 EUR
- (4) **Zinsersparnis KK-Kredit** *40 TEUR (KK-Rückführung) x 7% (KK-Zins) =*
2.800 EUR
- (5) **Entlastung Debitorenbuchhaltung**
- (6) **Ersparnis Anwalts- und Inkassokosten**
- (7) **Bessere Bilanzkennzahlen**

Kosten und Nutzen im Überblick

Kosten		Nutzen	
Zins + Factoring-Gebühr	53.400 €	Zusätzliche Liquidität	180.000 €
		Skontoertrag	33.600 €
		100%iger Ausfallschutz	14.400 €
		Zinersparnis	2.800 €
		<u>plus:</u> Entlastung Debitorenbuchhaltung	
		<u>plus:</u> Ersparnis Anwalts-/Inkassokosten	
		<u>plus:</u> Bessere Bilanzkennzahlen	
		<u>plus:</u> Planungssicherheit	

		Ja	Nein
Allgemein			
1.	Unternehmen besteht seit mindestens 2 Jahren		
2.	Jahresumsatz > 500.000 €		
3.	Bank/en beabsichtigen, langfristig mit dem Unternehmen zusammenzuarbeiten und den Umfang der Geschäftsbeziehung nicht zu verringern		
Debitoren			
4.	Forderungsbasis: voll erbrachte Leistungen (keine Abschlags- oder Zwischenrechnungen - z.B. keine Abrechnung nach VOB)		
5.	Gewerbliche Abnehmerstruktur, möglichst gleichbleibender Kundenkreis		
6.	Vorteilhaft: breite Streuung, größter Kunde max 25%		
7.	Einzelrechnungen nicht zu klein (Durchschnitt > 800 €)		
8.	Rechnungslaufzeit i.d.R. < 90 Tage im Inland		
Bonität			
9.	BVR II - Rating bis 2e, in Ausnahmefällen 3a		



Interesse an Factoring für Ihr Unternehmen

Kontaktaufnahme:

Kanzlei Grüter-Hamich & Partner

Zusammen mit DATEV und VR Factorem erstellen wir für Sie ein individuelles Angebot.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

DATEV-Factoring: Liquidität sichern



30. März 2007