

# Factoring & Co.

## Roland Finke

Factoring ist ein sehr komplexes Thema, über das die fMI schon mehrmals berichtet hat. Da die Bedeutung von Factoring kontinuierlich steigt, möchten wir dieses Thema erneut aufgreifen und versuchen, einen Überblick über das Für und Wider sowie das Wieso und Warum zu geben. Um diese Materie übersichtlich darzustellen, haben wir aus Gründen der Übersichtlichkeit die Form von Fragen und Antworten gewählt.

### Was ist Factoring?

Factoring ist eine Finanzdienstleistung, die der kurzfristigen Umsatzfinanzierung dient. Das Factoring-Unternehmen (auch Factor genannt) erwirbt die Forderungen des Studios gegen dessen Mitglieder (auch Debitor genannt). Als Gegenleistung für die Abtretung der Forderung zahlt das Factoring-Unternehmen an das Studio umgehend den Forderungskaufpreis. Dieser Kaufpreis entspricht dem Betrag der – tatsächlich bestehenden – Forderung abzüglich eines Abschlags für die Leistungen des Factoring-Unternehmens (eventuell Finanzierung, Forderungsausfallrisiko, Beitragsgarantie, Debitorenmanagement, Mahnwesen, Rechnungseingang, Beitragskontrolle usw.). Manche Factoring-Unternehmen behalten einen Teil des Kaufpreises auf einem Sperrkonto ein, um das Ausfallrisiko bis zur endgültigen Zahlung durch den Debitor abzusichern.

Unter Umständen kann das Risiko reduziert werden, sodass der Einbehalt entfällt.

Andere Factoring-Unternehmen garantieren Beitragsforderungen ganz oder teilweise. Hierbei sind dann Bonitätsprüfungen der Kunden nötig.

### Gibt es verschiedene Arten und wenn ja, welche ist die richtige für mich?

Ja, es gibt verschiedene Arten des Factorings.

Beim stillen Factoring wird das Mitglied über die Abtretung der Forderung nicht informiert, sie bleibt für ihn unsichtbar.

Beim offenen Factoring wird das Mitglied über die Forderungsabtretung informiert. Zahlungen auf die Forderung sind dann mit schuldbefreiender Wirkung in der Regel nur an das Factoring-Unternehmen möglich.

Beim halb-offenen Factoring wird das Mitglied nicht über die Forderungsabtretung informiert, man nennt ihm aber ein Zahlkonto bzw. eine Bankverbindung, an die er zu zahlen hat, die dem Factoring-Unternehmen gehört. So wird sichergestellt, dass der Zahlungsrückfluss möglichst direkt den Forderungsinhaber erreicht.

Zum Einzelfactoring sind mittlerweile Finanzdienstleister auf dem Markt, die dem Studio die Möglichkeit bieten, durch den Verkauf einzelner Forderungen ihren kurzfristigen Kapitalbedarf zu decken.

Beim Einzelfactoring oder Einzelforderungsverkauf ist die Geschäftsgrundlage ein unverbindlicher und kostenfreier Kooperationsvertrag die Geschäftsgrundlage. Es entstehen keine Fixkosten, das Studio entscheidet selbst, welche Forderung gegenüber Mitgliedern es verkaufen möchte. Innerhalb kürzester Zeit wird der fällige Betrag überwiesen und verbessert

sofort die Liquidität des Studios. Wie beim klassischen Factoring sind das Forderungsausfallrisiko und die Übernahme des Inkassos in den Gebühren des Finanzdienstleisters enthalten.

Das Einzelfactoring ist deshalb eine flexible und kostengünstige Finanzierungsalternative bei gleichzeitiger größtmöglicher Unabhängigkeit von Dritten. Das vorher in Forderungen gebundene freigesetzte Eigenkapital steht dem Studio völlig frei und verwendungsunabhängig zur Verfügung.

### Wo liegen meine Vorteile? (abhängig von individuellen Absprachen)

Sofortige Liquidität: Abbau von Ausständen

Kein Ausfallrisiko: Ihr Factor prüft Schuldner auf Kreditwürdigkeit und schützt Sie vor unliebsamen Überraschungen.

Übernahme Ihrer kompletten Mitglieder-Buchhaltung: Gehört eventuell zum kompletten Serviceangebot des Factoring-Unternehmens, einschließlich des Mahnwesens, Erstellung von Statistiken, Beschaffung von Auskünften etc.

Einsparung von Kosten und Personal Wegfall von Kreditversicherungen: Ihr Factor versichert Ihre Forderungen – in der Gebühr enthalten. Eventuell Bonitätsprüfung Ihrer Neukunden.

Bessere Konditionen und Ausnutzung der Skontierungsmöglichkeiten im Einkauf: Da Sie durch Fac-

toring keinen Liquiditätsengpass mehr haben, müssen Sie nicht mehr auf Skonti und Rabatte verzichten. Gewinn an neuem unternehmerischen Handlungsspielraum: Mit Ihrem Factor erhalten Sie mehr Unabhängigkeit.

Auch Kleinbetriebe und Existenzgründer können die Vorteile des Factorings genießen.

Geringe Gebühren, erkundigen Sie sich bei Ihrem Factor

#### **Eignet sich Factoring für mein Studio?**

Prinzipiell eignet sich Factoring für jedes Studio. Es bedarf weniger Anforderungen, die ein wirtschaftlich geführtes Fitness-Studio normalerweise erfüllt.

#### **Auf welche Kriterien sollte ich beim Abschluss einer Factoring-Vereinbarung achten?**

Wie bei allen Geschäften sollten Sie auf die Leistung und den Sachverstand des Factoring-Unternehmens Wert legen sowie die Preise vergleichen. Überlegen Sie, in welcher Situation sich Ihr Studio befindet und welche speziellen Leistungen Sie gerne in Anspruch nehmen würden. So finden Sie, das für Sie geeignete Factoring-Unternehmen.

#### **Brauche ich dann noch ein Inkasso-Unternehmen?**

Üblicherweise nein.

Im Normalfall beinhaltet die Vereinbarung mit dem Factoring-Unternehmen die Bearbeitung der entstehenden Inkasso-Fälle.

Sollten Sie nur Teile Ihrer Forderungen gegen Ihre Mitglieder abtreten, sind Sie ja auch künftig für die Forderungen gegenüber den anderen Mitgliedern selbst zuständig. Ob Sie für die daraus resultierenden Inkasso-Fälle den Partner Ihres Factoring-Unternehmens oder ein anderes Unternehmen beauftragen, ist Ihnen überlassen.

Es sollte für Sie nicht zwingend sein, sich nur an einen Partner zu binden. Auch wenn dies sicherlich zu Synergieeffekten führen kann.

#### **Wie groß ist der Aufwand, der mit dem Factoring verbunden ist?**

Der administrative Aufwand, der mit dem Factoring verbunden ist, hängt von dem Studio und den vereinbarten Leistungen ab. Generell gilt: Der Aufwand ist überschaubar und hilft Arbeit und Kosten zu sparen.

#### **Wann kann ich mit Factoring anfangen?**

Dies ist abhängig von den zu treffenden Vereinbarungen mit dem Factor. Allerdings sollten die das Factoring-Unternehmen in der Lage sein, nach einer Vereinbarung kurzfristig Daten zu übernehmen und mit dem Factoring zu beginnen.

#### **Kann ich auch meinen bestehenden Kundenstamm zum Factoring abtreten?**

Ja klar. Die Modalitäten hierfür sind mit dem Factoring-Unternehmen zu vereinbaren. Klären Sie vor der Vereinbarung, welche Möglichkeiten der Datenübernahme bestehen.

Die Umstände und finanziellen Vereinbarungen einer solchen Übernahme sind sehr genau abzustimmen. Für welche Beiträge und vor allen Dingen schon bestehenden offenen Forderungen bekommen Sie als Studio-Betreiber was, wann und wieviel? Dieser Punkt ist sehr wichtig, um die Geschäftsbeziehung zu dem Factoring-Unternehmen nicht von vorne herein zu belasten.

#### **Was kostet mich das Factoring?**

Die Factoring-Gebühren variieren stark und sind vom Factor, Umfang und Leistung abhängig. Vergleichen Sie, Preis und Leistung.

#### **Wann und wie bekomme ich mein Geld?**

Die abgerechneten Beträge werden zu festgelegten Terminen pünktlich überwiesen.

#### **Wie behalte ich die Übersicht über das Factoring-Verfahren?**

Factoring-Unternehmen erteilen dem Studio fortlaufend Mitteilung über die aktuellen Vertragswerte sowie über die Zahlungsmoral der Kunden. Wurde ein Kunde ans Inkasso überwiesen, wird dem Studio ebenfalls Mitteilung erstattet mit dem Hinweis, dass eine Vertragsverlängerung mit dem Factor, für

diesen speziellen Kunden, nicht mehr möglich ist.

#### **Wer trägt das Risiko bei Zahlungsunfähigkeit des Studiokunden?**

Dies ist abhängig von den getroffenen Vereinbarungen mit dem Factor. Garantiert ein Factor die Beiträge für eine vereinbarte Laufzeit, so trägt das Factoring-Unternehmen das volle Risiko.

#### **Muss ich das Studiomitglied über das Factoring informieren?**

Grundsätzlich besteht keine Informationspflicht bezüglich des Factorings. Sobald eine Bonitätsprüfung durchgeführt wird, ist das Mitglied darüber zu informieren.

Um Missverständnissen vorzubeugen empfiehlt es sich, die Mitglieder auch über die Zahlungsabtretungen zu informieren.

Factoring-Unternehmen können Ihnen bei der Erstellung eines geeigneten Textes sicherlich helfen. Dies kann durchaus auch durch einen dementsprechenden Aushang im Studio geschehen.

#### **Wer ist der Ansprechpartner für meine Kunden?**

Das ist unterschiedlich.

Je nach Vereinbarung und Art des Factorings ist das der Studio-Betreiber oder das Factoring-Unternehmen.

Für die Mitglieder ist klar zustellenklarzustellen, wer seine Ansprechpartner sind. Besonders wichtig ist auch, die Mitarbeiter im Studio zu informieren und eventuell zu schulen, um Halbwahrheiten zu vermeiden und falsche Zusagen zu verhindern.

#### **Warum machen Factoring-Unternehmen Bonitätsprüfungen bei meinen Mitgliedern?**

Manche Factoring-Unternehmen prüfen die Bonität der Kunden bevor sie die Forderungen ankaufen. Ist dies der Fall, sollte das Factoring-Unternehmen für die Beiträge einer zu vereinbarenden Dauer der Mit-

gliedschaft eine Garantie übernehmen. Empfehlenswert ist hier eine Dauer von mindestens 12 Monaten. Fällt die Bonitätsprüfung negativ aus, wird das Factoring-Unternehmen entweder nicht für die Beiträge garantieren oder den entsprechenden Kunden erst gar nicht ankaufen. In diesem Falle empfiehlt es sich zu versuchen, den Kunden zum Voraus- oder Barzahler zu machen. Gelingt dies nicht, entscheidet der Studio-Betreiber, ob er den Kunden ablehnt oder selbst den Einzug der fälligen Beiträge übernimmt. Hierbei ist bei Rücklastschriften darauf zu achten, den Mahnweg kurz zu halten und eine frühzeitige Abgabe ans Inkasso zu veranlassen.

## Wissenswertes & Rechtliches zum Thema Factoring

### Woher kommt Factoring eigentlich?

Factoring ist eine Art der Unternehmensfinanzierung, deren moderne Form ihren Ursprung in den Vereinigten Staaten hat. Vorläufer dieses Systems gab es bereits im alten Babylonien und auch die Fugger praktizierten schon eine Art Factoring.

### Wie ist die Zahlungsmoral der Kunden in Deutschland im europäischen Vergleich?

Unter Zahlungsmoral versteht man die Bereitschaft, Forderungen einzulösen, zu deren Erfüllung man im Rahmen eines Schuldverhältnisses verpflichtet ist bzw. die Zuverlässigkeit von Schuldnern in der Einlösung solcher Forderungen. Die schlechte Zahlungsmoral mancher Kunden ist ein großes Problem bzw. Risiko bei der Gewährung von Lieferantenkrediten.

Die Zahlungsmoral der Kunden ist in den europäischen Ländern äußerst unterschiedlich. Nordische Länder (Finnland, Schweden, Norwegen) begleichen die Forderungen zumeist

wenige Tage nach der gesetzten Frist. Kunden in Ländern wie Portugal und Italien dagegen lassen sich wesentlich mehr Zeit mit der Begleichung ihrer Verbindlichkeiten, was sich in einem deutlich schlechteren Zahlungsverhalten bemerkbar macht. Deutschland, Österreich und die Schweiz rangieren im Mittelfeld der europäischen Länder. Eine internationale Studie misst in regelmäßigen Abständen mittels Umfragen bei Studios das Zahlungsverhalten in über 20 europäischen Ländern. Die durchschnittliche Zahlungsfrist in Deutschland beträgt 31 Tage. Beglichen werden die Forderungen aber erst nach 45 Tagen, was einem Zahlungsverzug von 14 Tagen entspricht. In Portugal sind es 38 Tage Zahlungsverzug und in Italien 23 Tage. Hauptgrund für das schlechte Zahlungsverhalten sind Liquiditätsschwierigkeiten und ungenügende finanzielle Möglichkeiten. Kunden mit Zahlungsschwierigkeiten verhalten sich ausgesprochen selektiv bei der Bezahlung ihrer Verpflichtungen. Zuerst werden Rechnungen der wichtigsten Versorger (Miete, Strom, Telefon, usw.) bezahlt. Positionen, welche für das tägliche Leben weniger wichtig erscheinen, rangieren weiter hinten – unabhängig von der Höhe und vom Alter der Zahlungsverpflichtungen.

### Was ist eine Forderung?

Im juristischen Sinn der deutschen Rechtswissenschaft bezeichnet der Begriff „Forderung“ einen Anspruch des Schuldrechts, welches in den §§ 241 ff. BGB geregelt ist. Für die Forderung spezifisch ist, dass sie auf einem Schuldverhältnis beruht. Dies unterscheidet sie von anderen Ansprüchen, v. a. solchen des Sachenrechts, sog. dinglichen Ansprüchen. Forderungen gründen sich auf Personenbeziehungen, dingliche Ansprüche sind hingegen sachbezogen.

So handelt es sich etwa bei einem Anspruch des Eigentümers auf Herausgabe seiner Sache gegen den Dieb um einen sachenrechtlichen Anspruch, der auf der Rechtsbeziehung des Eigentümers zu dieser Sache beruht. Forderungen sind dagegen beispielsweise der Anspruch des Verkäufers auf Kaufpreiszahlung gegen den Käufer aus dem Kaufvertrag oder der Anspruch des Unfallopfers auf Schadensersatzzahlung gegen den Verursacher, denn sie basieren auf einer Rechtsverbindung zwischen den betei-

ligten Personen, die entweder von diesen gewollt (Vertrag) oder gesetzlich angeordnet (gesetzliches Schuldverhältnis) sein kann.

### Was ist eine Abtretung?

Abtretung (auch Zession) ist im deutschen Zivilrecht nach der Legaldefinition des deutschen BGB, die Übertragung einer Forderung von dem Gläubiger (dem Studio, auch „Zedent“ genannt) auf einen anderen (dem Factoring-Unternehmen, auch „Zessionar“ genannt). Sie erfolgt durch einen Vertrag zwischen diesen beiden.

Rechtstechnisch ist die Zession eine personelle Änderung des Schuldverhältnisses auf der Gläubigerseite, womit sie sich insbesondere von der Schuldübernahme (personelle Änderung des Schuldverhältnisses auf der Schuldnerseite) und der Novation (inhaltliche Änderung des Schuldverhältnisses) grundlegend unterscheidet.

Zweck der Zession ist es, Forderungen, die bereits als solche einen Vermögenswert darstellen, ähnlich wie körperliche Sachen in Umlauf bringen zu können. So kann beispielsweise A, der dringend Geld benötigt und dem der B 10.000 EUR aus einem erst später fälligen Darlehen schuldet, diese Forderung an C für beispielsweise 8.000 EUR verkaufen. A muss in diesem Beispiel dann zwar 2.000 EUR Verlust hinnehmen, kommt aber sofort zu Geld, ohne auf die vertragsgemäße Rückzahlung durch B warten zu müssen. A wird in diesem Fall als Zedent (alter Gläubiger), C als Zessionar (neuer Gläubiger) bezeichnet. Nach deutschem Recht stellt die Abtretung ein Verfügungsgeschäft dar. Ihr liegt regelmäßig ein kausales Verpflichtungsgeschäft zu Grunde, z. B. ein Forderungskaufvertrag. Man unterscheidet zwischen einer stillen und einer offenen Zession.

[www.gfg-beratung.com](http://www.gfg-beratung.com)