

Gründerservice

Home > Gründen > Planung > Finanzierung > Alternative Finanzierungen > Factoring

Factoring

Übersicht über die Arten des Factoring, seine Vor- und Nachteile

Eine mögliche Finanzierungsalternative für Sie als Jungunternehmer ist Factoring. Allerdings müssen Ihre laufenden Lieferforderungen bei mindestens 150.000 Euro liegen.

Beim Factoring treten Sie einen Teil Ihrer Kundenforderungen an eine Factoring-Gesellschaft (den Factor) ab und bekommen dafür umgehend einen Teil (ca. 80 %) des Rechnungsbetrages ausgezahlt. Den Restbetrag erhalten Sie, wenn Ihr Kunde an die Factoring-Gesellschaft gezahlt hat. Natürlich ist dieses Finanzierungsinstrument nicht kostenlos.

Vom zu zahlenden Betrag zieht der Factor **Zinsen für die Vorausfinanzierung** der Forderungen (meist bankübliche Kreditzinsen) und eine zusätzliche **Factoring-Gebühr** ab. Diese Gebühr ist abhängig von der Höhe des Factoring-Betrages, von der Anzahl der abgetretenen Forderungen und vom Lieferanten. Üblicherweise sind das 0,2 bis 1,5 % des Bruttoumsatzes.

Oft übernimmt der Factor noch eine Reihe weiterer Dienstleistungen wie etwa Mahn- und Inkassowesen, Fakturierung und Rechnungsversand, Debitorenbuchhaltung.

Factoring-Arten

Sie können zwei Arten von Factoring unterscheiden: echtes und unechtes Factoring. Beim echten Factoring erhalten Sie den Rechnungsbetrag in jedem Fall überwiesen, selbst wenn Ihr Kunde nicht zahlt. Beim unechten Factoring übernimmt der Factor ausschließlich Inkasso-Aufgaben aber kein Risiko bei Zahlungsausfall.

Außerdem können Sie zwischen offenem oder stillem Factoring wählen. Beim offenen Factoring wird Ihr Kunde von der Forderungsabtretung informiert, beim stillen Factoring nicht.

Vor- und Nachteile von Factoring

Ob Factoring eine geeignete Finanzierungsalternative für Sie ist, hängt von zahlreichen Faktoren ab, zum Beispiel von der Größe Ihres Unternehmens, Ihrer Kundenstruktur und Ihren Wachstumsplänen.

Neben einigen Vorteilen, die Factoring mit sich bringt, wie eine verbesserte Liquidität, bessere Kalkulation, Übernahme von Zahlungsausfall-Risiken und einem unbelasteten Verhältnis zu ihrem Kunden, birgt es natürlich auch Nachteile: Bei An- und Zwischenzahlungen ist Factoring nicht möglich. Sie müssen Zinsen zahlen, sich meist längerfristig an einen Factor binden und Ihren gesamten Forderungsbestand abtreten.

Factoring ist v.a. in der Industrie und im Großhandel üblich.