

Factoring - eine Erfolgsgeschichte

14.06.2012, 08:40 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Tec7: Factoring für den Mittelstand*

Unter Factoring versteht man den rollierenden Verkauf von Forderungen an einen sogenannten Factor. Der Unternehmer erhält den Rechnungsbetrag abzgl. eines Sicherheitseinbehalts sofort ausbezahlt und vermeidet damit die Vorfinanzierung der Forderung.

Ein beispielhafter Ablauf könnte in der Praxis beim Full-Service-Verfahren folgendermaßen aussehen:

- Das Unternehmen schreibt eine Rechnung über z.B. 10.000 € an seinen Kunden.
- Das Unternehmen verkauft diese Forderung an einen Factor und bekommt sofort den Rechnungsbetrag abzgl. eines Sicherheitseinbehalts ausbezahlt, z.B. 10.000 € abzgl. 10%, gleich 9.000 €.
- Nach Ende des gewährten Zahlungsziels (z.B. 30 Tage) bezahlt der Kunde die vollständige Rechnung an den Factor.
- Es erfolgt die Endabrechnung des Factors: Sicherheitseinbehalt abzgl. Factoringgebühr abzgl. Zinsen ergibt einen Restbetrag von z.B. 850 €, die an das Unternehmen überwiesen werden.

Im Grunde also ganz einfach.

Allerdings hätte sich der Bankier Dr. Josef Horbach, der im Jahre 1959 das erste Factoring-Unternehmen in Deutschland gründete, den Siegeszug des Factorings in diesem Ausmaße sicherlich nicht in seinen kühnsten Träumen ausmalen können. Noch 1965 schrieb der SPIEGEL (25/1965) über Josef Horbach wie einen Exoten.

Zwischenzeitlich hat sich Factoring in der Finanzierungslandschaft längst etabliert und stellt einen wichtigen Baustein im Finanzierungsmix dar. Gerade als Folge der Unabwägbarkeiten bei der Bankenkreditvergabe der letzten Jahre greifen immer mehr mittelständische Unternehmen auf bankenunabhängige Finanzierungsinstrumente zurück. Im Jahr 2011 wuchs der Factoring-Markt wiederum sehr stark. Insgesamt 14.600 Factoring-Kunden verkauften Forderungen im Wert von 157 Mrd. Euro. Aus der durchschnittlichen Forderungslaufzeit von 41 Tagen errechnet sich ein Finanzierungsvolumen von ca. 16 Mrd. Euro, das dem Mittelstand flexibel zur Verfügung steht.

Im Unterschied zu einem Finanzierungsgeschäft (z.B. einem Zessionskredit) ist Factoring ein Kaufgeschäft, d.h. der Factor kauft die Forderung und wird damit Eigentümer. Aus diesem Sachverhalt ergeben sich verschiedene Vor- und Nachteile und Voraussetzungen:

Vorteile: sofortige Liquidität, 100%iger Ausfallschutz, Bilanzoptimierung und Ratingverbesserung, Bewertung der Kundenbonität

Nachteile und Voraussetzungen: Factoringgeeignete Leistungserbringung, Kosten/Verzinsung des Verfahrens, Administration

Mehr zu diesen Themen erfahren Sie auf unserer Website „www.tec7.net“.

Wir stehen für Fragen und Anmerkungen von Interessierten natürlich jederzeit gerne zur Verfügung.

Werner Weiß, Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Homepage: <http://www.tec7.net>
Telefon: 089-28890-120
Email: RSVP@tec7.net

Portrait

Tec7 bietet mittelständischen Unternehmen professionelle Beratung zur idealen Strukturierung und Nutzung von alternativen Finanzierungen. Tec7 greift dabei auf Möglichkeiten wie Factoring, Mezzanine, ABS und ABL zurück.

Gründer Werner Weiß arbeitet mit einem Team von erfahrenen Experten, die individuell auf den Mandanten zugeschnittene Konzepte entwerfen. Wirtschaftsprüfer, Ingenieure, Betriebswirte und Juristen stehen Ihnen nach Bedarf zur Verfügung.

News-ID: 640277 • Views: 123 (Stand: 23.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/640277/Factoring-eine-Erfolgsgeschichte.html>