

# AUS DEM REICH DER MÄRCHEN: MYTHEN UND VORURTEILE RUND UMS FACTORING



VON GROB GESCHÄTZTEN 3,6 MILLIONEN KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND NUTZEN BISLANG NUR EINIGE TAUSEND BETRIEBE DIE FINANZIERUNGSFORM DES FACTORINGS. WENN ES UM DIESES THEMA GEHT, HERRSCHT VIELFACH NOCH EINE MENGE UNWISSENHEIT. HARTNÄCKIG HALTEN SICH AUCH EINIGE VORURTEILE DIESER FINANZIERUNGSFORM GEGENÜBER.

## **Irrglaube 1:**

Bei Factoring handelt es sich um ein teures Verfahren, das nur Unternehmen mit großen Umsätzen nutzen können.

**Wahrheit:** Ein typisches Factoringgeschäft basiert zu einem Großteil auf automatisierten Abläufen. Diese halten die Kosten sowohl für den Factor als auch für das Unternehmen in erträglichem Rahmen und kommen daher insbesondere kleinen Unternehmen zugute. In der Regel lassen sich bereits ab einem Jahresumsatz von 100.000 Euro die Vorzüge des Rechnungs-

verkaufs in Anspruch nehmen. Die Finanzierungsentscheidungen werden üblicherweise innerhalb weniger Tage getroffen.

## **Irrglaube 2:**

Factoring haftet ein sehr schlechtes Image an – was sollen bloß meine Kunden dazu sagen?

**Wahrheit:** Jeder Factor unterzieht seine Factoringnehmer einer sorgfältigen Prüfung: Bei der Beurteilung sind neben den reinen Kennzahlen auch Faktoren wie die nachhaltige Ertragskraft und das Geschäftsmodell entscheidend. Unternehmen, die ihre Forderungen an einen Factor geben, verfügen also über eine gute Bonität. Ein Factoringvertrag ist also im Grunde genommen eine Art Auszeichnung – ein Gütesiegel.

## **Irrglaube 3:**

Ich gebe alles aus der Hand und verliere mein Mitspracherecht.

**Wahrheit:** Im Vorfeld legen die Vertragspartner fest, wie im Stummfall vorzugehen ist und wie Mahnungen aussehen. Ebenso lässt sich vereinbaren, bei welchen Kunden ein besonders sensibles Vorgehen erforderlich ist. Bei Kunden, mit denen ein besonders gutes Verhältnis besteht, können die Factoringnehmer auch weiterhin das Forderungsmanagement in Eigenregie durchführen. Factoringinstitute besprechen in der Regel gemeinsam mit dem Factoringnehmer – zum Beispiel auf Basis einer Mahnvorschlagsliste – das weitere Vorgehen bei jedem Debitor. An einem vorschnellen Mahnen oder gar Inkasso sind seriöse Factoringgeber nicht interessiert.



## **Irrglaube 4:**

Factoring ist doch das Gleiche wie Inkasso.

**Wahrheit:** Beim Factoring wird der Factor Inhaber der Forderung. Inkasso-Unternehmen handeln dagegen treuhänderisch. Und im Gegensatz zum Inkasso kauft der Factor beim Factoring keine überfälligen oder zahlungsgestörten Rechnungen an, sondern nur „frische“ und noch nicht fällige Außenstände. Den Ankauf säumiger Einzelrechnungen würde ein Factor ablehnen. Bei mehrfachen Mahnversuchen kann sich der Factor, wie jeder andere Gläubiger auch, eines Inkassounternehmens bedienen. Hierzu wird ein guter Factor jedoch vorher immer Rücksprache mit seinem Auftraggeber halten, um Rücksicht auf dessen bestehende Geschäftsbeziehungen zu nehmen. ■