

Factoring - Leitfaden

Die nachfolgenden Informationen dienen als **Leitfaden für die Vorgehensweise** von der

- Factoring Eignung, über die
- Angebotserstellung bis hin zum
- Ankauf der ersten Forderungen durch die Factoringgesellschaft.

Allgemeines

Wichtig für Factoring, d.h. den dauernden Verkauf gewerblichen Forderungen an eine Factoringgesellschaft ist der Nachweis einer nachhaltig, vollständig erbrachten, abgenommenen und einredefreien Gesamtleistung.

Wesentliche Kriterien für einen Factoringinteressenten:

- Unternehmenssitz in Deutschland, Österreich, Liechtenstein oder Schweiz
- gewerbliche Abnehmer, öffentliche-rechtliche Schuldner - ja, private Schuldner - bedingt
- Eigenkapitalausstattung: mind. 5-10 % der Bilanzsumme- Ausnahme nach Prüfung im Einzelfall möglich
- Vergebene Zahlungsziele bis 90 Tage im Inland und bis 120 Tage im Ausland - Ausnahmen nach Prüfung im Einzelfall möglich
- Positive Ergebnissituation, ansonsten Nachweis eines realistischen Konzepts zur Erreichung des Turnarounds
- Ausfallquote der Forderungen < 0,5 % des Umsatzes (Betrachtung der Historie (3 Jahre), Ausreißer sollten kommentiert werden oder es besteht eine Kreditversicherung, die abgetreten werden kann.
- Der Umsatz sollte gut verteilt sein; d.h. der Forderungsbestand eines einzelnen Debtors sollte 40 % des gesamten Forderungsbestandes nicht überschreiten

Folgende **Branchen** bedürfen, aus unterschiedlichsten Gründen, einer näheren Prüfung:

- Einzelhandel
- Kfz- und Immobilienhandel
- Speditions- und Transportgewerbe

[THEMEN-REPORT]

Forderungsmanagement & alternative Finanzierung

- Fleischverarbeitung
- Videotheken
- Beratungsgewerbe

In folgenden **Branchen** werden nur **eingeschränkt** Angebote abgegeben:

- Bau- und Bauzulieferer (aufgrund der Faktura nach VOB)
- Spezialmaschinen- und Anlagenbau (aufgrund von Zahlungsplänen und Projektgeschäften sowie der Problematik der Verwertung)
- Individualsoftware

Die Schritte im Einzelnen

1. Der Factoringanalysebogen wird on- oder offline ausgefüllt und unterschrieben zur Verfügung gestellt. Für das unverbindliche Angebot ist zunächst der vollständig ausgefüllte Factoringanalysebogen ausreichend.

Wichtige Punkte im Analysebogen sind vor allem:

- Prozentuale Aufteilung der Abnehmer nach Branchen
 - Die Aufteilung des Umsatzes
 - Forderungsbestand
 - Anzahl der aktiven Kunden und Rechnungen
 - Art des Zahlungseingangs
 - Nennung der größten Kunden mit Umsatzanteil
 - Gesamtsumme der Forderungsausfälle sowie die Anzahl der Schadenfälle
 - Zahlungsziele
2. Nach Prüfung und Klärung evtl. Fragen werden die Daten an geeignete Factoringgesellschaften ausgeschrieben. Die Ausschreibungsfrist für die Abgabe eines Angebotes ist i.d.R. auf 14 Tage ab Zugang der Unterlagen beschränkt.
 3. Nach Ablauf der Ausschreibungsfrist sollten mindestens 1-3 Angebote Alternativ abgegeben worden sein.

[THEMEN-REPORT]

Forderungsmanagement & alternative Finanzierung

4. Nach positiver Kosten-Nutzen-Analyse des ausgewählten Angebotes durch das Unternehmen werden die notwendigen Kreditunterlagen für die jeweiligen Factoringgesellschaften aufbereitet und zur Verfügung gestellt.

Für eine **abschließende Prüfung** sind folgende Unterlagen und Angaben notwendig:

- Geschäftsbericht der letzten beiden Jahre (wenn vorhanden)
- Kompletter Jahresabschluss der letzten beiden Jahre (Bilanzen sind von der Geschäftsführung zu unterzeichnen)
- Letztmöglicher (aktuellster) Status (komplette BWA), wenn möglich vom Steuerberater unterzeichnet
- Aktuelle Kreditoren-offene-Posten-Liste (Höhe und Fristigkeiten der Salden müssen erkennbar sein; bis 0, 1-30, 31-60, 61-90, > 90 Tage)
- Aktuelle Debitoren-offene-Posten-Liste (Höhe und Fristigkeiten der Salden müssen erkennbar sein; bis 0, 1-30, 31-60, 61-90, > 90 Tage)
- Finanz- und Liquiditätsplan (wenn vorhanden)
- Bankenspiegel (Kreditinstitut, Linie, Ausnutzung)
- Vollständige Allgemeine Geschäftsbedingungen (inkl. LuZ-Beding.)
- Kopie der akzeptierten Einkaufsbedingungen
- Aktueller Handelsregisterauszug
- Gesellschaftsverträge
- Prospekte oder Produktbeschreibungen (wenn vorhanden)
- Bei Kapitalerhöhungen (die noch nicht in der Bilanz erkennbar sind) Kontoauszug der Einzahlungen, Beurkundung, HR-Eintragung
- Bei Liquidation einer verbundenen Firma: Erklärung, dass keine Verbindlichkeiten aus der Liquidation bestehen.
- Bei Vertragsbeitritt: Konzernbilanz, Vermögensaufstellung und Nachweise (Grundbuchauszug, Versicherungspolice, Depotauszüge) des Beitretenden
- Vermögensstatus der dem Vertrag beitretenden Gesellschafter
- Kreditversicherungsverträge mit Limitlisten (wenn vorhanden)
- Liste aktiver Kunden mit Stammdaten, Limitwunschangaben und Umsatzzahlen der letzten 12 Monate
- Bestehende Rahmenverträge mit Kunden (wenn vorhanden) (Liefer- u. Zahlungsbedingungen)
- Als Mustervorgang: Bestellung, Auftragsbestätigung, Lieferschein, Speditionsbestätigung, ggf. Packzettel/ Frachtbrief/ Laufzettel, Musterrechnung (alles in Kopie)

[THEMEN-REPORT]

Forderungsmanagement & alternative Finanzierung

- Bestätigung, das keine Abtretungsverbote der Debitoren bestehen
 - Freigabe evtl. bestehender Zessionen mit Bank besprochen und schriftlich bestätigt bekommen
5. Nach erfolgreicher Kreditvorlage beim Factor werden die Vertragsunterlagen vorbereitet und dem Kunden zugeleitet
 6. Nach Prüfung und Klärung evtl. Fragen signalisiert der Kunde seine Abschlussbereitschaft.
 7. Es findet ggf. noch eine Außenprüfung durch den Factor vor Ort beim Kunden statt.
 8. Die Verträge werden geschlossen.
 9. Zur Besprechung der technischen Abwicklung und Umsetzung werden persönliche Termine zwischen Factor und Kunde stattfinden.

Diese Unterlage dient als Leitfaden, Abweichungen sind im Einzelfall notwendig und sinnvoll.

Der Gesamtzeitraum der Realisierung eines Factoringverfahrens beträgt im Durchschnitt 1 – 3 Monate. Je besser die Vorbereitung im Einzelfall durch den Unternehmer, d.h. je schneller die notwendigen Unterlagen zur Verfügung gestellt werden können, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass man das genannte Zeitfenster unterschreiten kann.

Wenn Sie Zweifel, ob ein Geschäft darstellbar ist, kurze E-mail oder rufen Sie an.

Wir finden die passende Lösung für Ihr Haus!

Atevis bringt A und B zusammen  ... wir kennen den Markt!

Ansprechpartner – Kontaktdaten:

atevis Aktiengesellschaft

Carl-Zeiss-Straße2

63755 Alzenau

Fon: 06023 | 947766-0

E-Mail: info@atevis.com

Internet: www.atevis.com

