



„Cash is King“ - FACTORING liegt voll im Trend!

Update für den
Verband der Personaldienstleister

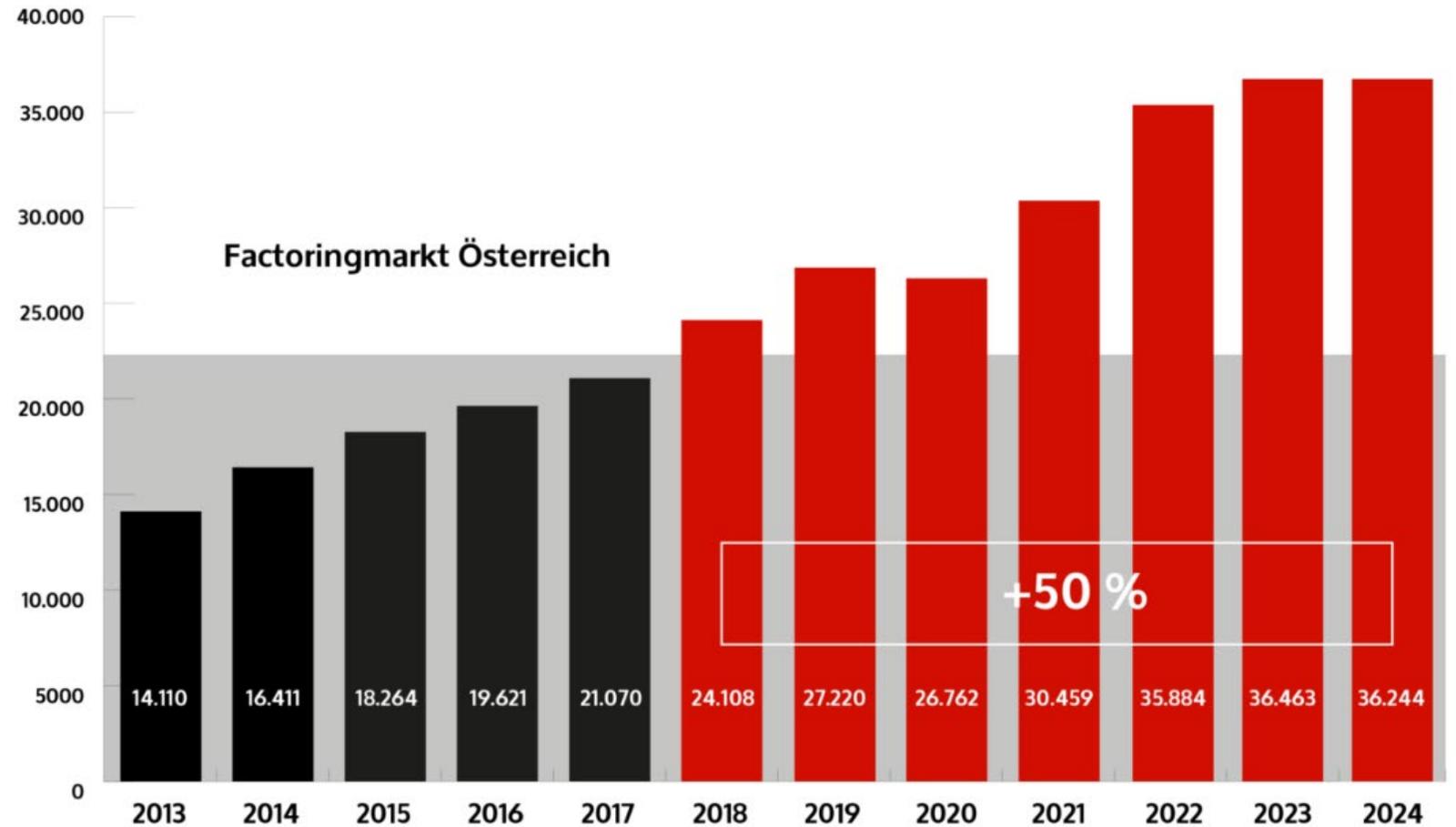


Inhalt

1. Markt und aktuelle Entwicklung
2. Ablauf und Vorteile
3. Aus der Praxis!
4. Warum Factoring?

Factoring Verband: 2024

Markt



Factoringvolumen Österreich 2012-2024 in Mio. EUR, Quelle: Österreichischer Factoringverband (ÖFV)

Mediale Präsenz



Factoring: Forderungsverkauf liegt im Trend

Als Unternehmer möchte man möglichst rasch Bares für seine ausstehenden Forderungen sehen. Factoring hilft dabei. Wie funktioniert es, wer bietet es an und was kostet es?

Wirtschaftstreibende, die noch nicht über die Möglichkeiten des Factorings nachgedacht haben, kommen nach dem Weihnachtsgeschäft möglicherweise auf die Idee und den Geschmack. Denn so angenehm hochfrequente Verkaufsperioden sind – es bedarf unternehmerischen Geschicks, saisonale Spitzen und einen unregelmäßigen Zahlungsfluss gut handzuhaben. Bei Factoring geht es im Kern um den Verkauf offener Forderungen. Statt Zahlungsziele abwarten und säumige Zahler mahnen zu müssen, bringt Factoring sofortige Liquidität. Durch die schnelle Finanzierung lassen sich zudem selbst Skontovorteile bei Lieferanten nutzen. Dennoch – oder vielleicht gerade deshalb – galt Factoring in Österreich lange Zeit als eine Art „Lender of Last Resort“, also als Kreditgeber letzter Instanz, etwa für Unternehmen, die bonitätsbedingt bei den Banken keine Kreditlinien mehr bekommen haben“, erklärt Sebastian Erich, CEO der zur Erste Group gehörenden Intermarket Bank.

52



„Factoring macht für viele Branchen Sinn – für alle, die mit Zahlungszielen von 30, 60 oder sogar 90 Tagen konfrontiert sind“, betont Andreas Bene, Sprecher des Vorstands der Raiffeisen Factor Bank AG.



„Factoring macht für viele Branchen Sinn – für alle, die mit Zahlungszielen von 30, 60 oder sogar 90 Tagen konfrontiert sind“, betont Sebastian Erich, CEO der Intermarket Bank AG.

Forde- Relati- t, hält t. Der ölf bis o gera- euro- t, sind

ei Jah- n rund twick- ch die n Auf- nd die Denn n viele Liqui- Un- ll und bei der orbank- sen die Stich- ehmen abzusi- d stark tergie- verläñ- ernen- verän- list ein itglied

Factoring bringt rasche Liquidität für die Unternehmen, die es nutzen

Früher habe es auch viel Fluktua- unter den Kunden gegeben. Denn bald sich die Bonität eines Unterne- mens gebessert habe, sei der Verke- wieder gelöst worden.

Besseres Image

Vor rund 15 Jahren hat sich das Im- jedoch zu wandeln begonnen. „Heu- haben wir ein sehr stabiles Kunden- portfolio.“ Mehr noch: „Nun setzen Österreich – wie international schon in der lange – vor allem Unternehmen m- wirt- sehr guter Bonität Factoring ein“, onkt. „Wir Andreas Bene, CEO der in der Raiff- Dreht eisen Bankengruppe eingebettete Raiffeisen Factor Bank (RFB), einer Trend. International, insbesondere in, kausch- angelsächsischen Raum, gilt Factoring in, ka- schon lange als komplementäres Finanzierungsprodukt, sogar als Standardfinanzierung. Stell man das

Verkauf offener Forderungen ist Factoring ein Weg aus langen Zahlungszielen in wenigen Stunden Liquidität“, erklärt Andreas Bene, Sprecher des Vorstands der Raiffeisen Factor Bank AG.

GEWINN 2/25

„etwa das Baunebengewerbe“, präzi- siert A.B.S.-Vorstand Draxler. Kaum ein Interessent wird abge- lehnt, genau geprüft wird natürlich sehr wohl. Neben den Bilanzkennzah- len sind beispielsweise die Frequenz von Rückläufen und die Quote an Be- standungen bzw. die Lieferqualität wichtige Kriterien, so Erich.

Schon immer starke Kunden- schichten waren Retail-Zulieferer oder der Automotive-Bereich. Dazu kommen Produktions- und Handels- unternehmen sowie die Konsumgü- terbranche, aber auch in der Logistik- branche gibt es Nachfrage, da Factor- ing hier hilft, lange Zahlungsziele zu überbrücken. Gleiches gilt auch für internationale Lebensmittel- und Ge- tränkeproduzenten, auch die Pharma- Branche zeigt zunehmendes Interesse. B2B-Dienstleister wie Personalüber- lasser zählen ebenfalls zu den Kunden.

Eine gewisse Unternehmensgrö- ße muss allerdings schon sein, auch damit Factoring kostenmäßig Sinn macht: Während für Erich die sinnvol- le Untergrenze bei einer Million Um- satz liegt, setzen sie Bene und Draxler bei einem Forderungsaufstand ab 500.000 Euro an. Gerade zu Beginn der Geschäftsbeziehung ist der Auf- wand wegen der technischen Anbin- dung am größten.

Full Service oder inhouse?

Factoring gibt es in unterschiedlichen Ausprägungen und mit unterschied- lichen Gebührenmodellen. Die Band- breite reicht vom umfassenden Full Service Factoring mit Debitorenman- agement (d. h. Debitorenbuchhal- tung inklusive Mahnwesen und Betrei- bung) bis hin zum schlichten Inhouse Factoring. Bei Letzterem werden bloß Forderungen angekauft, wobei der Kunde einmal im Monat ein Update zu seinen offenen Posten gibt. Dies kann mit verschiedenen Elementen ver- bunden werden: mit oder ohne Über- nahme des Ausfallrisikos bzw. als stilles oder als offenes Factoring.

Das Inhouse Factoring, bei dem das Unternehmen sein Debitorenma- nagement selbst weiterführt, aber die Finanzierung nutzt (und optional eine Ausfallsicherung), ist mit rund 90 Pro-

zent der Unternehmen erfolgreich an



„Wir finanzieren die Forderungen nicht nur, sondern werden auch Eigentümer dieser Forderungen. Das macht einen Unterschied für die Kunden bei der Bilanz“, so Sebastian Erich, CEO der Intermarket Bank AG.

möglich. Deshalb sei Factoring, ch im Export sehr gefragt, die anzerne genießen so Schutz gegen- ställe ausländischer Abnehmer. In- ahmen von Delkreder-Limit – sei- r Art finanzieller Garantie – wird r Unternehmenskunde gegen den hlungsausfall von Abnehmern gesichert.

Sobald eine Lieferung oder eine istung erbracht wurde und die Fie- rung zu Recht besteht, kann sie ein- ctoring-Bank als Eigentümer sofort tend machen. Dieser Umstand rt dazu, dass die Forderungen im l einer Insolvenz aus der Masse au- ondiert werden. „Wir müssen nicht eine Quote warten, sondern kö- n die Forderungen weiter kassieren“, därt Erich.

gar in der Insolvenz

erhaupt kann Factoring auch im l der Insolvenz des eigenen Unte- rhmens ein probates Mittel zur Fort- rung des Betriebes sein, weil dem solvenzverwalter rasch Liquidität r Verfügung gestellt werden kann nn sich der Betrieb in der Sanie- ngsphase befindet, wäre es für eine issische Bank schwieriger, einzu- ringen, weil unterschiedliche regi- orische Parameter zur Anwendung langen, die maßgeblich sind, ob ein edit noch vergeben werden darf er wie die Besicherungsmöglich- iten in der Fortführungsphase wertet werden“, erläutert Draxler. m habe sehr gute Kontakte zu vielen sseverwaltern, betont auch Inter- rket-Bank-CEO Erich, „diese kom- n im Fall einer Insolvenz häufig auf us zu“. Ein prominentes Beispiel dieser Vorgangsweise ist die einstige Niemetz-Insolvenz.

GEWINN 2/25

Definition und Ablauf:

Factoring



Vorteile



- Sofortige Liquidität – innerhalb weniger Stunden nach Rechnungslegung
- Größtmögliche Flexibilität und mitwachsende Finanzierungsstruktur
- Umfassende Absicherung vor Zahlungsausfällen
- Wettbewerbsvorteil durch Gewährung längerer Zahlungsziele
- Verbesserung diverser Bilanzkennzahlen
- Entlastung der Administration und Buchhaltung
- Darüber hinaus: Unterstützung bei Betreuung (Inkasso)

Aus der Praxis



Ausgangslage:

- Neugründung 2023
- Personalüberlassung im Bereich der Industriemontage
- Planumsatz: ca. 5,0 Mio. € p.a.
- Namhafte Debitoren

Problemstellung:

- Stark wachsendes Unternehmen
- Hohe Fixkosten durch steigenden Personalstand
- Eingeschränkte KK-Linie durch die noch junge Unternehmenshistorie
- Lange Zahlungsziele bei den Debitoren (> 30 Tage)

Lösung:

- Full-Service Factoring mit Delkredereübernahme
- Linie: 500 TEUR

Warum nutzen Personaldienstleister Factoring?



- Starke Wachstumsphase
- Optimierung des Liquiditätsmanagements
- Unternehmensnachfolge
- Bilanzverkürzung
- Risikoauslagerung
- Sanierung oder Restrukturierung
- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

Offene Fragen?

Mag. (FH) Andreas Draxler
Vorstand A.B.S. Factoring AG

Oliver Draxler
Vertrieb Ost-Österreich

Helmut Gufler
Vertrieb West-Österreich



+43 662 623553 - 200



a.draxler@abs-factoring.at



www.abs-factoring.at



+43 662 623553 - 220



o.draxler@abs-factoring.at



+43 662 623553 - 210



h.gufler@abs-factoring.at