

# «Wir sind weder eine Bank noch ein Inkassobüro»

**Trotz offener Rechnungen liquide bleiben? Factoring bietet genau diese Möglichkeit. Noch ist dieses Verfahren in der Schweiz allerdings wenig bekannt. Joachim Leis, Geschäftsleiter der KMU Factoring AG, erläutert die wichtigsten Punkte zu dieser Finanzdienstleistung, die auch für kleine und mittlere Unternehmen attraktiv sein kann.**

**ORGANISATOR:** Was versteht man unter Factoring?

**Joachim Leis:** Unsere Factoringlösungen basieren auf dem regelmässigen Kauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen gegen sofortige Bevorschussung des Rechnungsbetrages inklusive Ausfallschutz und Debitorenmanagement.

**Worin liegen die besonderen Vorteile beim Einsatz von Factoring?**

Durch unsere Factoringlösungen werden Rechnungsforderungen in sofortige Liquidität umgewandelt. Zusätzliche Skontoerträge auf der Einkaufsseite können erzielt werden und aus Zahlungszielen bis 90 Tage kann ein Wettbewerbsvorteil resultieren. Ausserdem sind die Forderungen gegen Nichtzahlung durch den Debitor abgesichert.

**Wie viel Geld bezahlen Sie wie schnell aus?**

Wir verarbeiten die gelieferten Rechnungen innert Tagesfrist und zahlen in ein bis zwei Tagen bis 90 Prozent der Forderungen als Bevorschussung aus.

**Kann Factoring auch für ausländische Debitoren eingesetzt werden?**

Ja, auch für ausländische Forderungen bewähren sich unsere Factoringlösungen. Wir können neben der Schweiz, Liechtenstein und Europa auch Forderungen in OECD-Staaten bevorschussen.

**Wer schreibt beim Factoring die Rechnungen?**

Unsere Kunden erstellen und verschicken die Rechnungen wie bisher



**«Im Gegensatz zu den Banken verlangen wir keine Sicherheiten für unsere Bevorschussungen von Kundenrechnungen. Als Factor ist es für uns wichtig, dass wir die Geschäftsprozesse unserer Kunden verstehen und sicher sind, dass die den Rechnungen zugrunde liegenden Forderungen auf Lieferungen oder Leistungen beruhen, die vollständig erbracht und mängelfrei sind, und dass eine ordentliche kaufmännische Geschäftsführung durch unserer Kunden gewährleistet ist. Oft werden wir mit einem Inkassobüro verwechselt, da wir auch die Mahnprozesse für unsere Kunden steuern, um sicherzustellen, dass die bevorschussten Gelder wieder zeitnah unseren Kunden zur Verfügung stehen.»**

selbst. Wir übernehmen den Mahnprozess mit der Lieferung der Rechnungsdaten vom Kunden an uns. Hierbei stellen wir unseren Kunden ein webbasiertes Kontrollsystem zur einfachen Liquiditätsplanung zur Verfügung.

**Für wen eignen sich Ihre Factoringlösungen?**

Unsere Kunden sind Schweizer Klein- und mittelständische Unternehmungen (KMU) mit Handelsgeschäft, Beratungsgeschäft, aber auch mit eigener Produktion. Sie liefern meistens an Firmenkunden (B2B) und können mindestens einen ersten ordentlichen Geschäftsabschluss vorweisen. Oft werden unsere Kunden von Banken nicht optimal mit Liquidität versorgt, weil bei den Kreditentscheiden der Banken auf die klassischen Bilanzkennzahlen fokussiert wird. Viele unserer Kunden können durch längere Zahlungsziele bis 90 Tage und durch die sofortige Bezahlung von Lieferantenrechnungen unter Skontoausnutzung die Kosten vom Factoring sofort wieder wettmachen.

**Hat sich Factoring in der Schweiz mittlerweile etabliert?**

Factoring bedarf noch immer einer Aufklärung über die zahlreichen Vorteile gegenüber einer Kreditlinie von einer Bank. Im Vergleich zum umliegenden Ausland kennen und nutzen die Schweizer Unternehmen diese Finanzierungsart noch zu wenig. Einerseits ist dies historisch bedingt durch die Kredit- und Produktpolitik der Schweizer Banken, andererseits besteht das Vorurteil, dass durch die Abtretung von Rechnungen an einen Factor ein nachteil-

liges Image beim Kunden entstehen könnte. Trotz diesem aufklärenden Informationsbedarf ist die Prognose für die Verbreitung von Factoring in der Schweiz für die nächsten Jahre sehr optimistisch.

**Müssen alle Debitoren in das Factoring gegeben werden?**

Nein, wir bieten Lösungen an, bei denen spezifische Debitoren ausgeschlossen werden können. Ausserdem haben unsere Kunden immer die Möglichkeit, bei jeder Rechnung und je nach aktuellem Finanzierungsbedarf selber zu bestimmen, ob eine Rechnung finanziert werden soll oder nicht.

**Wie reagieren die Debitoren Ihrer Kunden auf eine Factoringlösung?**

In der Praxis wird die Ankündigung einer Factoringlösung bei unseren Kunden problemlos von ihren Anschlusskunden angenommen. Wichtig ist aus unserer Sicht, dass alle Beteiligten offen darüber informiert werden und somit keine Missverständnisse mit alten und neuen Bankkonten entstehen.

**Welche Unterlagen benötigen Sie von Ihren potenziellen Kunden?**

Für ein Angebot benötigen wir den Geschäftsabschluss, einen Zwischenabschluss für das laufende Geschäftsjahr, aktuelle offene Posten, Listen der Debitoren und Kreditoren, einen Creditreform-Bonitätsauszug (die Selbstauskunft ist kostenlos) sowie Informationen zum Geschäftsmodell.

**Wie lange dauert es, bis ein neuer Kunde mit dem Factoring starten kann?**

Sobald wir die Unterlagen erhalten haben, machen wir innert Kürze ein Angebot. Wenn der neue Kunde mit der Offerte einverstanden ist, lassen wir eine Vorprüfung von einer externen Treuhandfirma bei ihm durchführen. Diese Treuhandfirma erstellt über die Vorprüfung einen Bericht, der oft auch interessante Aufschlüsse für den neuen Kunden bietet. Möglicherweise sind kleinere Anpassungen an das Geschäftsmodell des neuen Kunden notwendig, damit das Factoring implementiert werden kann. Anschliessend entscheidet unsere Kreditkommission aufgrund der Unterlagen, des Berichts und der persönlichen Kundengespräche über die Bereitstellung von Factoring.

**Wie funktioniert der Schutz vor Debitorenverlusten?**

Unsere Kunden sind innerhalb der Factoringlösung gegen Debitorenverluste bis zu 90 Prozent geschützt. Dieser Ausfallschutz wird über unsere Kreditversicherung angeboten. Unsere Kunden können auch eine eigene Kreditversicherungspolice in unsere Factoringlösung einbringen.

**Was geschieht mit nicht bezahlten Rechnungen?**

Wir führen in der Regel das Mahnwesen für unsere Kunden mit dem Ziel, dass die Kundenbeziehung gewahrt bleibt und die Zahlungen

zeitnah eintreffen. Wird eine Rechnung nicht innerhalb der maximalen Mahnfrist bezahlt, so wird diese Forderung zur Entschädigung und zum Inkasso an die Warenkreditversicherung übergeben.

**Wie werden die Debitorenausstände im Überblick gehalten?**

Unsere Kunden liefern uns je nach Rechnungsstellung täglich ihre Rechnungsdaten. Wir verarbeiten diese anschliessend in einem Rechnungszentrum, ordnen Zahlungen zu, erstellen Mahnschreiben und führen die Tagesbuchhaltung. Unsere Kunden können von uns die vollständigen Buchungssätze zur automatischen Dateneinspielung in ihre Finanzbuchhaltung abrufen. Auf Wunsch können wir auch eine Systemanbindung ohne Listentransfer anbieten. Unsere Kunden können ihre Debitorenbuchhaltung jederzeit über ihr Webdatenbank-Login anschauen und Listen ausdrucken.

**Gibt es bilanzielle Auswirkungen beim Einsatz von Factoring?**

Je nach Rechnungslegung können unsere Kunden ihre Bilanz um die abgetretenen Forderungen verkürzen und bei gleichzeitiger Bezahlung von Lieferantenforderungen auf der Bilanzgegenseite ergibt sich eine Bilanzkürzung. Dies bewirkt eine Optimierung der Eigenkapitalquote, welche eine wichtige Bankkennzahl für die Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit von Unternehmen ist.

**Haben die Banken Vorbehalte gegenüber Ihren Factoringlösungen?**

Die beiden grössten Schweizer Banken nutzen Factoring in ihrem Produktesortiment und kennen die Vorteile dieser Finanzierungsart für Unternehmen in der Wachstumsphase. Von da her sind wir natürlich ein Mitbewerber im noch kleinen Schweizer Factoringmarkt. Grundsätzlich empfehlen wir unseren Kunden, eine bestehende Bankbeziehung weiter zu pflegen, auch wenn die Umsatzfinanzierung vorteilhaft über eine Factoringlösung finanziert werden kann.

**Was kostet der Einsatz Ihrer Factoringlösungen?**

Je nach Risikobeurteilung und Marktleistung der einzelnen Unternehmung sind Factoringgebühren

zwischen ein und zwei Prozent vom Umsatz sowie Zinskosten zwischen vier und fünf Prozent für bevorstehende Rechnungen fällig. Zusätzlich entstehen Kosten für den Unterhalt von Kreditlimiten innerhalb der Warenkreditversicherung.

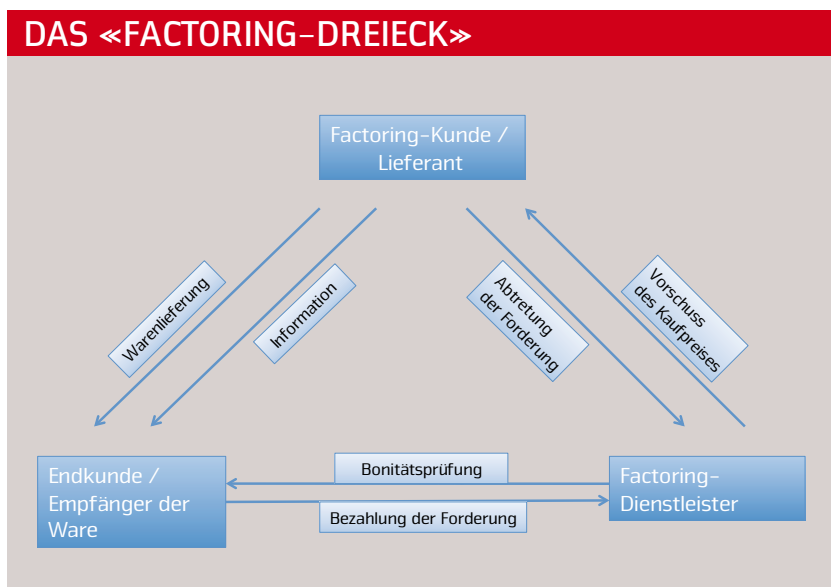
**Welche Währungen können finanziert werden?**

Wir finanzieren zurzeit Schweizer Franken und Euros, möchten jedoch das Angebot auf Amerikanische Dollars und Britische Pfund ausbauen.

**Welche Möglichkeiten zur Kompensation der Factoringkosten gibt es?**

Factoring bietet gute Möglichkeiten, die dafür entstehenden Kosten direkt wieder einzuspielen. Erstens kann mit der zusätzlichen Liquidität aus dem Factoring die schnelle Bezahlung von Lieferantenrechnungen mit Skontoabzug erreicht werden. Nicht selten sind Skontoerträge von zwei bis drei Prozent realistisch. Zweitens können über die Gewährung von Zahlungszielen bis 90 Tage ein Wettbewerbsvorteil, Mehrumsatz und bessere Margen erzielt werden. Drittens haben unsere Kunden die Sicherheit, dass trotz Wachstum keine Debitorenverluste oder hohes Delkredererisiko positive Betriebsergebnisse vernichten. ■■■■

Joachim Leis ist Geschäftsleiter der KMU Factoring AG. Portrait auf Seite 36



**Kontakt:**



**KMU Factoring AG**  
 Industriestrasse 1  
 CH-8808 Pfäffikon SZ  
 Tel. + 41 55 556 40 00  
 Fax + 41 55 556 40 01  
 info@kmuFactoring.ch  
 www.kmuFactoring.ch