



B2C-FACTORING

Mehr vom Endkunden

Factoring ist längst Standard im B2B-Bereich. Kein Wunder, denn Unternehmen schaffen Liquidität und erhöhen ihre Planungssicherheit durch den Verkauf von Forderungen. Doch auch wer Geschäfte mit Endkunden macht, kann diese zusätzliche Finanzierungsquelle nutzen.

Egal ob klassische Versandhändler oder junge E-Commerce-Betreiber – das Geschäft über die Distanz boomt, und ein Ende ist noch lange nicht abzusehen. Immer mehr Kunden bestellen bequem von zu Hause aus. Wer als Händler in diesem zukunftssträchtigen Segment bestehen will, muss im Spagat zwischen attraktiven Zahlungsarten und geringem Ausfallrisiko agieren. Doch oft genug beißt sich die Katze hier in den Schwanz. Wer gegen Rechnung liefert, riskiert Zahlungsausfälle, und wer es nicht tut, verprellt einen Teil der Kunden. Das bestätigt etwa die aktuelle Studie eCommerce 2007 von EuPD Research. Danach akzeptieren immer weniger Verbraucher Vorauskasse – obwohl Händler diese Zahlungsart weiterhin bevorzugen. Gefragt sind also Strategien, die den Kundenwünschen optimal entsprechen und gleichzeitig dem Unternehmen anhaltende finanzielle Sicherheit bringen.

FINANZIERUNG SICHERSTELLEN

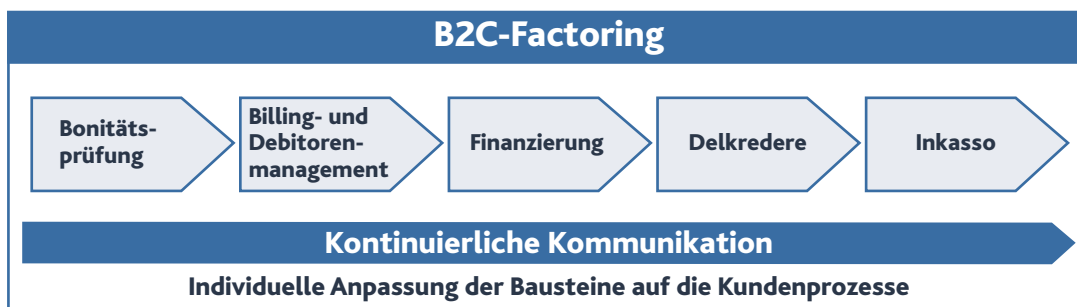
Wie sehen aber diese Strategien aus, die Kundentreue berücksichtigen und gleichzeitig die Finanzierung auf ein nachhaltigeres Fundament stellen? Zunächst machen es die rigiden Vergaberichtlinien vieler Hausbanken den Firmen

zunehmend schwer, Kredite zu erhalten. Durststrecken, wie sie etwa von säumigen Zahlern verursacht werden, können damit zum Problem werden. Dazu kommt: Wer sich Geld leihen will, muss sein Rating nachweisen. Doch die dünne Eigenkapitaldecke der deutschen Unternehmen ist schon fast sprichwörtlich und betrifft auch den Handel. Zusätzlich kämpfen die Unternehmen mit einem schleppenden Zahlungseingang und hohen Kosten für das Debitorenmanagement. Sind auch die Margen knapp, müssen Alternativen her. Dabei geht es um Strategien, die herkömmliche Finanzierungswege sinnvoll ergänzen und den Cashflow langfristig sichern.

Im Endkundenbereich noch vergleichsweise wenig verbreitet ist Factoring, also der fortlaufende Ankauf von Geldforderungen durch ein anderes

positive Auswirkungen haben: Die differenzierte Behandlung von Kunden kann helfen, werthaltige Kunden auch im Mahn- und Inkassoprozess nicht zu verlieren, sondern nach Begleichen der Forderung wieder beliefern zu dürfen.

Um dies sicherzustellen, bieten einige Dienstleister maßgeschneiderte Inkassomaßnahmen. Diese sind jedoch häufig gar nicht nötig, weil Factoringpartner wie arvato infoscore die Kunden bereits im Vorfeld prüfen und damit individuell die Zahlarten nach Risikoklassen steuern. Grundlage sind umfangreiche Datenbestände zu mehreren Millionen Endkunden. Händler profitieren darüber hinaus von detaillierten Auswertungen, die Factoringpartner über die Endkunden erstellen. So erhalten sie wertvolle Hinweise zu Struktur und Potenzialen der Kunden. Damit kann das Unternehmen Mar-



Unternehmen. Viele Händler scheuen offenbar davor zurück, ihre Forderungen zu verkaufen. Für André Schulten, Abteilungsleiter und Leiter Finanzstrukturmanagement der Hauck & Aufhäuser Finance Management GmbH, eine verpasste Chance: „Factoring sollte auch im B2C-Bereich immer als ein Finanzierungsstandard neben anderen gesehen werden.“ Offenbar befürchten jedoch die Unternehmen, dass sie ihre Kunden verlieren könnten, wenn ein Factor sich im Falle eines Zahlungsverzugs um die Begleichung der Forderung kümmert. Doch diese Sorge ist unbegründet, da der Factor in der Regel die Mahn- und Beitreibungsmaßnahmen gemeinsam mit dem Unternehmen festlegt, teilweise auch bei den Mahntexten ein Mitspracherecht einräumt. So ist gewährleistet, dass das Unternehmen vollständige Transparenz über den Umgang mit seinen Kunden behält. Die Durchführung des Forderungsmanagements durch einen professionellen Dienstleister kann sogar

keting und Vertrieb fundierter steuern. Kundenbeziehungen können also durchaus gewinnen durch den Einsatz des Factoringpartners.

SICHERHEIT ZÄHLT

Beauftragt der Händler ein Factoringunternehmen, gewinnt er zusätzlich an Planungssicherheit. Denn sofort nach Rechnungsstellung überweist der Dienstleister 80 bis 90 Prozent des Werts der Forderung aufs Konto. Der Rest folgt, sobald die Rechnung beglichen wird. Fällt die Forderung aus, erstattet der Factor den verbleibenden Betrag, da er auch das Ausfallrisiko übernimmt. Ergebnis ist eine deutlich gesteigerte Liquidität, die sich direkt auf die Konditionen bei der Hausbank auswirken kann. Denn mehr Liquidität bedeutet auch ein besseres Rating und damit günstigere Kredite. Ist das Geld schnell auf dem Konto, können Händler zudem von Skonto-Vorteilen der eigenen Lieferanten profitieren. So werden die Factoringkosten durch derartige Effekte bereits teilweise gedeckt, und Finanzierungsspezialist Schulten ergänzt: „Im Zweifel kostet es mehr, eine ausstehende Forderung einzutreiben, als auf einen Factoringpartner zurückzugreifen.“ Ob Factoring sich lohnt, muss jedoch individuell entschieden werden. Schulten verweist daher vor allem auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Einzelfall.

Facts

DELKREDERE

Von „del credere“ (italienisch) – des Glaubens. Garantie des Factoringunternehmens für die Zahlungsfähigkeit eines Schuldners. Dabei haftet ein Dritter – der Delkrederegeber – gegenüber einem Gläubiger für den Fall des Zahlungsausfalls eines Schuldners.

ABLAUF VON FACTORING

Factoring bedeutet die laufende Übernahme von Außenständen. Dabei verkaufen Unternehmen ihre Rechnungen an einen Forderungskäufer, den sogenannten Factor. Dieser zahlt in der Regel sofort nach Rechnungseingang zwischen 80 und 90 Prozent des Gesamtbetrags. Die restlichen 10 bis 20 Prozent dienen als Sicherheitsbehalt für Retouren und Gutschriften. Die Beträge werden ausbezahlt, wenn die Rechnung beglichen ist oder der Forderungsausfall festgestellt wird. Der Factor übernimmt dabei alle Ausfallrisiken – anders als im B2B-Bereich, wo Rückversicherungen eintreten.

[7]

Weblinks

:// www.eupd-research.com

:// www.bfs-finance.de

:// www.hauck-aufhaeuser.de