

Pressemitteilung

## **Mittelstandsfinanzierung: Mehr Sicherheit und Liquidität durch Factoring**

### **Kreditversicherung immer inklusive / Forderungsverkauf und Bankkredit können sich ergänzen / Außenstände sofort flüssig machen**

Infolge der Rezession kämpfen immer mehr Mittelständler mit ihrer Kreditversorgung und -versicherung. Als alternative Finanzierungsform kann Factoring, der laufende Verkauf offener Forderungen, neue Perspektiven eröffnen. „Es lohnt aber nicht nur, Bankkredite grundsätzlich auf den Prüfstand zu stellen. Auch als zusätzliches Instrument, das in Abstimmung mit der Hausbank eingesetzt wird, bringt Factoring messbare Vorteile für die Unternehmensfinanzierung“, erklärt Thomas Frericks, Vorstand des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM). Hintergrund: Durch die kurzfristig gewonnene Liquidität – binnen 24 Stunden wird ein Großteil der Rechnungssummen vom Factor ausgezahlt – verbessern Forderungsverkäufe die Bilanz von Unternehmen und damit auch die Position gegenüber der Hausbank. Zudem ergeben sich Einsparungen, weil keine Kreditversicherung abgeschlossen werden muss. Sie ist in jedem Factoringvertrag enthalten, denn das komplette Ausfallrisiko liegt beim Käufer der Forderungen. „Der Factor ist praktisch ein Nachfragebündler und erhält entsprechend günstige Konditionen bei den Kreditversicherern. Diesen Vorteil gibt er im Gesamtpaket an seinen Kunden weiter“, so Frericks. Weiterer Nutzen: Der Factor nimmt seinem Kunden das zumeist kostenintensive Debitorenmanagement ab.

- 2 -

## Praxisbeispiel: Mehr Eigenkapital durch Forderungsverkauf

Wie sich mit Factoring die Bilanz verbessern lässt, zeigt das Beispiel eines mittelständischen Logistikunternehmens. Die erhöhte Eigenkapitalquote kann der Inhaber z.B. nutzen, um Skonti zu ziehen oder Verbindlichkeiten abzubauen. Die Factoring-Konditionen werden individuell ausgehandelt.

### Schritt 1:

Aktiva	vorher	nachher	Passiva	vorher	nachher
<b>I. Anlagevermögen</b>			<b>I. Eigenkapital</b>		
Fuhrpark	400	400	Stammkapital	50	50
Vermögen	100	100			
<b>II. Umlaufvermögen</b>			<b>II. Langfristiges Fremdkapital</b>		
Forderungen	350	70	Darlehen	400	400
<b>III. Liquide Mittel</b>			<b>III. Kurzfristiges Fremdkapital</b>		
Bankguthaben	40	320	Bankverbindl.	300	300
Kasse	10	10	Kreditoren	150	150
<b>Bilanzsumme</b>	<b>900</b>	<b>900</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>900</b>	<b>900</b>
			<b>Eigenkapitalquote (in %)</b>	<b>5,56</b>	<b>5,56</b>

### Schritt 2:

Aktiva	vorher	nachher	Passiva	vorher	nachher
<b>I. Anlagevermögen</b>			<b>I. Eigenkapital</b>		
Fuhrpark	400	400	Stammkapital	50	50
Vermögen	100	100			
<b>II. Umlaufvermögen</b>			<b>II. Langfristiges Fremdkapital</b>		
Forderungen	70	70	Darlehen	400	400
<b>III. Liquide Mittel</b>			<b>III. Kurzfristiges Fremdkapital</b>		
Bankguthaben	320	5	Bankverbindl.	300	130
Kasse	10	10	Kreditoren	150	5
<b>Bilanzsumme</b>	<b>900</b>	<b>585</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>900</b>	<b>585</b>
			<b>Eigenkapitalquote (in %)</b>	<b>5,56</b>	<b>8,55</b>

Eine Liste qualifizierter Factoring-Unternehmen inklusive Kurzprofil steht im Internet unter [www.bundesverband-factoring.de](http://www.bundesverband-factoring.de) bereit.

Hahnstätten, 7. September 2009

Pressekontakt: Gislinde Sander, Sander Public Relations, 20249 Hamburg, Heilwigstraße 136,  
Tel. 040-39 90 29 19, Fax 040-39 90 29 20, E-Mail: [info@sanderpr.de](mailto:info@sanderpr.de).