

## FACTORING

# Erhöhte Liquidität dank Factoring

Die Zahlungsunfähigkeit der Kunden stellt für Unternehmen ein grosses Risiko dar. Debitoren-Absicherung bietet dagegen zuverlässigen Schutz.

von Sarah Zeller

**D**ebitorenforderungen sind häufig der wichtigste Aktivposten von KMU. Aufgrund der Zahlungsfristen können diese jedoch nur zögerlich zu flüssigen Mitteln gemacht werden. Insbesondere junge oder expandierende Unternehmen sehen sich deshalb immer wieder mit Problemen wie mangelnder Liquidität zur Finanzierung von Geschäftstätigkeiten konfrontiert. Bei Unternehmen kommt es zudem mehr und mehr zu erhöhten Debitorenzahlungsfristen oder Debitorenverlusten. Die Verwaltung der Debitoren und das damit verbundene Mahn- und Inkassowesen ist im Übrigen äusserst zeit- und kostenintensiv.

Eine Lösung für diese Probleme kann die Auslagerung des Debitoren-Managements an ein Factoring-Institut sein. Spezialisierte Firmen übernehmen in diesem Fall die Verbuchung und Überwachung von Rechnungen und Zahlungsseingängen sowie das Mahn-



**Daniel Trochsler**

Präsident des Schweizerischen Factoringverbands

«Factoring. Bessere Liquiditätssituation ohne eigenes Debitorenmanagement»

und Inkassowesen. Periodisch gelieferte Journale erlauben es dem Unternehmen, die eigene Buchführung auf die Übernahme von wenigen Kennziffern zu reduzieren. «Ein



**Factoring.** Bessere Liquiditätssituation ohne eigenes Debitorenmanagement

Factoring-Institut übernimmt die Forderungen und bevorschusst die Rechnungsbeträge in der Regel zu 80 Prozent. So werden Debitoren sofort zu flüssigen Mitteln, und das Unternehmen ist entsprechend liquider», erklärt Daniel Trochsler, Präsident des Schweizerischen Factoringverbands.

Die Finanzierungszinsen sowie die Factoring-Gebühren, die von den eingereichten Rechnungsbeträgen in Abzug gebracht werden, bewegen sich in aller Regel zwischen zwei und sechs Prozent. «Mit den gewonnenen Nutzen sollten diese Kosten aber mehr als ausgeglichen werden: nachhaltige Verbesserung der Liquidität, Vermeidung teurer Debitorenverluste und Reduktion des administrativen Aufwandes für die Debitorenbewirtschaftung», so Trochsler weiter. Bei der Ausgestaltung des Mahnwesens, etwa des Mahntex-

tes oder der Anzahl Mahnstufen, kann der Kunde zudem mitwirken und so eine einheitliche Kommunikation sicherstellen. Das Unternehmen entscheidet zudem, ob das Factoring-Institut auch einen allfälligen Rechtsweg beschreiten oder die Forderung wieder zurückgenommen werden soll. Verärgerte Kunden seien nicht zu befürchten, sagt der Factoring-Experte: «In der Praxis sind negative Reaktionen von Debitoren sehr selten und wenn, dann eher von solchen, die nicht unbedingt als schnelle Zahler glänzen.»

Bevor eine Zusammenarbeit mit einer Firma zustande kommt, findet eine Bonitätsprüfung statt. Im Vordergrund stehen da insbesondere die als Sicherheit dienenden Debitorenforderungen und damit verbunden die Frage nach der Qualität von Leistungserbringung und Debitorenbonität. «Schliesslich will man sichergehen, dass die Rechnungen, die durch das Factoring-Institut finanziert wird, auch bezahlt werden», so Trochsler. ■