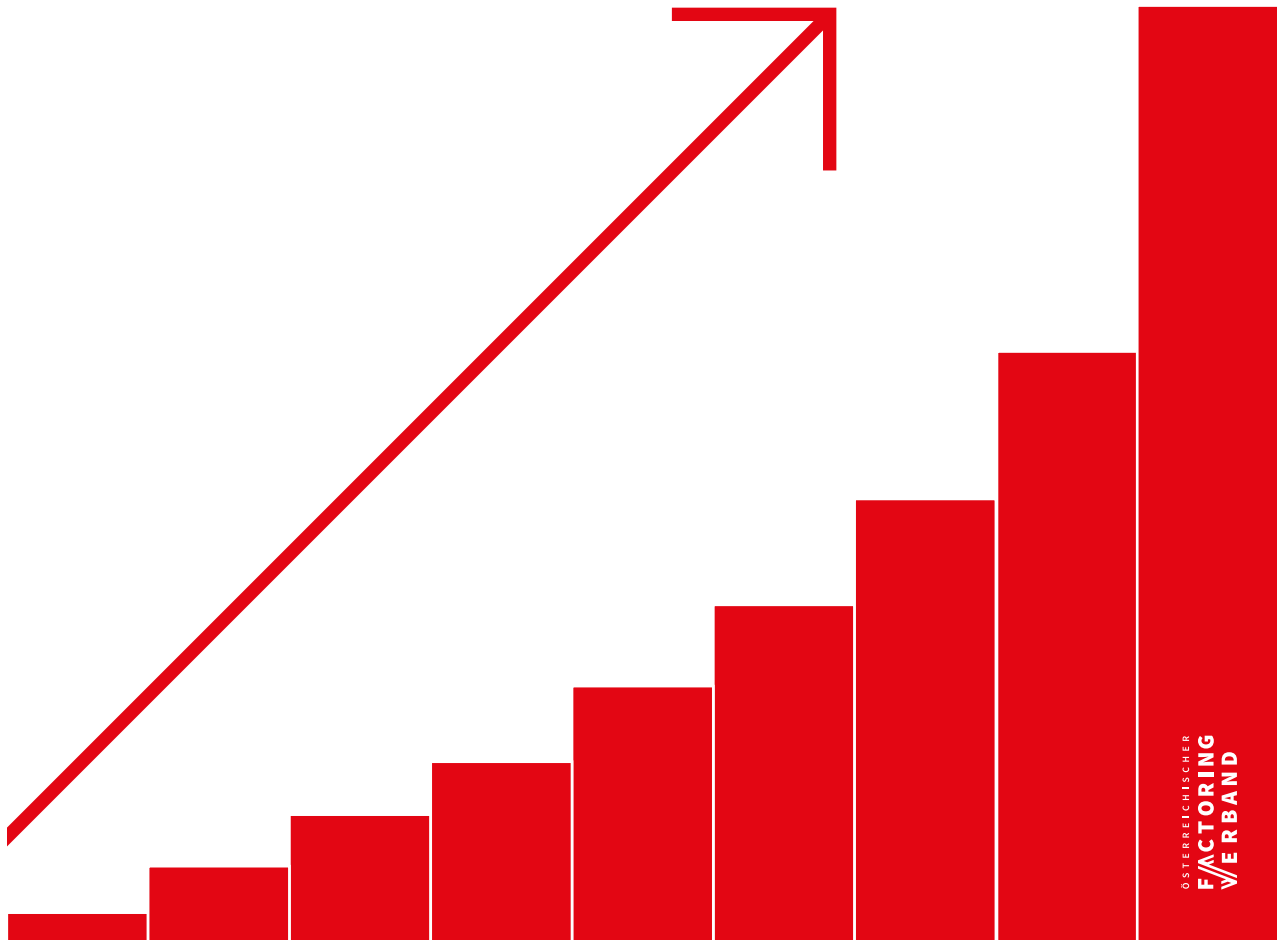


Factoring

EINE MODERNE FINANZIERUNGSFORM

Theo Hibler



Inhalt

I. Die Entwicklung von Factoring – ein kurzer Rückblick **4**

1. Factoringformen in Antike und Mittelalter	4
2. Factoring in den USA	4
3. Entwicklung des Factoring in Europa	5
4. Die Entwicklung von Factoring in Österreich	5

II. Unternehmensstruktur österreichischer Betriebe **6**

1. Betriebsgröße	6
2. Kapitalausstattung der Betriebe	6
3. Finanzierung von KMUs	6

III. Factoring: Funktionen, Vorteile und Varianten **7**

1. Was ist Factoring?	7
2. Funktionen von Factoring	7
2.1. Finanzierung von Forderungen	7
2.2. Vorteile der Factoringfinanzierung	8
3. Factoringangebote	11
3.1. Inhouse-Factoring	11
3.2. Full-Service-Factoring	12
3.3. Absicherung des Delkredererisikos durch Factoring	14
3.4. Export-Factoring	14
3.5. Reverse Factoring	16

IV. Factoring in der Praxis **17**

- 1. Vom Erstgespräch zum Vertrag 17
- 2. Laufende Zusammenarbeit 17

V. Risiken im Factoringgeschäft **17**

- 1. Verwässerungsrisiko 17
- 2. Debitorensseitige Risiken 18
- 3. Rechtliche Risiken 18

VI. Mythen über Factoring **18**

VII. Factoring in Recht und Bilanz **19**

- 1. Der Factoringvertrag als Kaufvertrag 19
- 2. Die Bilanzierung bei der Factoringkund:in 20
 - 2.1. Die Bilanzierung nach UGB 20
 - 2.2. Die Bilanzierung nach IFRS 20
- 3. Die Einordnung in das österreichische Bankwesengesetz 20

Glossar **21**

Factoring in Österreich

Dieser Beitrag soll eine Übersicht über das Factoringgeschäft in Österreich geben. Auf eine kurze Beschreibung der Geschichte der Forderungsfinanzierung folgt eine Darstellung von Struktur und Finanzierung der österreichischen Klein- und Mittelbetriebe, den Hauptanwendern von Factoring.

Im Hauptteil werden die einzelnen Funktionen des Factoring, die angebotenen Produktvarianten und deren Zielgruppen, Vorteile, Kosten – mit Beispielen aus der Praxis – und die laufende Zusammenarbeit aufgezeigt. Welche Vorurteile und Risiken beim Factoringgeschäft auftreten können und wie positiv sich eine Factoringzusammenarbeit auf die Bilanz der Factoringkund:innen auswirkt, rundet diese Kurzdarstellung ab.

I. Die Entwicklung von Factoring – ein kurzer Rückblick

In den 1960er-Jahren boten europäische Banken ihren Kund:innen eine neue Dienstleistung an: Factoring. Der Begriff „Factoring“ fand schnell Eingang in die Geschäftssprache, die Verbreitung des Produkts dauerte vor allem in Kontinentaleuropa hingegen länger.

1. Factoringformen in Antike und Mittelalter

Factoring als Transformation zukünftigen Einkommens in sofortige Liquidität wird in unterschiedlichen Ausprägungen seit etwa 2000 v. Chr. angeboten, anfangs immer als Ergänzung zum Handel mit Waren.

In Mesopotamien gaben Kaufleute ihren Agent:innen Kredite zum Wareneinkauf und erhielten dafür einen Schuldschein oder Wechsel, der in Ton gegossen unveränderbar war und zur Finanzierung weitergegeben werden konnte. Im antiken Grie-

chenland wie im Römischen Reich waren ähnliche Formen der Finanzierung und teilweisen Absicherung von Forderungen gängige Praxis.

Im Mittelalter erlebte Factoring eine neue Blüte, auch der Name stammt aus dieser Zeit: Factoring und Faktura leiten ihre Herkunft aus dem mittelalterlichen „Faktor“ und seiner „Faktorei“ ab. Ihre Tätigkeit bestand im Wesentlichen im Verkauf von Gütern im eigenen Namen und auf fremde Rechnung. Da sie im Fernhandel mit Zöllen, Fracht und Hafengebühren in Vorlage treten und aufgrund ihrer lokalen Kenntnisse das Risiko für die Endkäufer:innen übernehmen mussten, entwickelten sich liquide Faktoreien zu den wichtigsten Handelsfinanziers.

2. Factoring in den USA

Die meisten amerikanischen Kolonien waren wirtschaftlich von ihrem Mutterland, dem Vereinigten Königreich, abhängig. Viele Güter wurden von England über den Atlantik exportiert und dort von Agent:innen („Merchant Factors“) vertrieben, welche – wie die mittelalterlichen Faktoreien – auf Kommission verkauften, aber für die Zahlungen der Käufer:innen haften mussten.

Mit dem Ansteigen der inneramerikanischen Produktion verloren diese „Merchant Factors“ ihre Handelsfunktion und konzentrierten sich als „Finance Factors“ nur noch auf die Finanzierung und die Übernahme des Risikos für die Einbringlichkeit der Forderungen. Ihre Bedeutung ist allein daraus ersichtlich, dass es im Jahre 1889 mit dem „Factors Act“ zur ersten gesetzlichen Regelung des Factoringgeschäfts kam.

Die Übernahme des Delkredererisikos in allen Geschäftsfällen hatte jedoch zur Folge, dass sich die Factors in den USA auf die Beurteilung der Debitor:innen konzentrierten und daher in manchen Branchen – insbesondere der Textilbranche, die sie noch aus ihrer früheren Handelsfunktion am besten kannten – stark verankert waren. Mit der Abwanderung dieser Industrien nach Asien gegen Ende des 20. Jahrhunderts kam es daher zu einer Stagnation des Factoringvolumens in den USA.

3. Entwicklung des Factoring in Europa

Factoring in seiner modernen Form wurde in Europa erstmals in den 1960er-Jahren in England von eigenen Gesellschaften angeboten, die in der Finanzierung von Forderungen einen lukrativen Geschäftszweig sahen. Dieser Trend wurde in den skandinavischen Ländern durch eigene Factoring-Units aufgenommen, etwa zeitgleich gründeten Banken und Sparkassen am Kontinent eine Reihe von Gesellschaften, die vor allem in jenen europäischen Ländern wie Italien rasch wuchsen, in denen der Zessionskredit keine Tradition hatte.

4. Die Entwicklung von Factoring in Österreich

Auch in der k. u. k. Monarchie entwickelte sich die Finanzierung von Forderungen sehr rasch, wenngleich das Factoring in Österreich-Ungarn als Wechselfinanzierung deutlich andere Züge aufwies als im eher industriell geprägten Rest Europas. Banken gründeten spezielle Kreditvereinigungen, die sich refinanzierten, indem sie die Wechsel ihrer Kund:innen bei der Mutterbank diskontierten. Dies machte für die Mutterbank das Geschäft akzeptabel, da sie statt einer Vielzahl von kleinen

Wechseln von zahlreichen Abnehmer:innen einen hohen Wechsel erhielten. Um die Wende zum 20. Jahrhundert gab es etwa 80 solcher Gesellschaften, die zusammen rund 8.000 Unternehmen finanzierten. Das Zusammenbrechen der k. u. k. Monarchie und die drastische Verkleinerung des geografischen und wirtschaftlichen Raumes führte zum Untergang dieser Diskonthäuser und damit zum Ende dieser Form der Forderungsfinanzierung.

Mitte der 1960er-Jahre begann das moderne Factoringgeschäft in Österreich. Die erste Factoringgesellschaft, die in Österreich gegründet wurde, war die heutige FactorBank. Schon damals wurde Factoring von der Aufsichtsbehörde als Bankgeschäft eingestuft und dementsprechend eine (eingeschränkte) Bankkonzession gefordert. Mit dieser Konzession versehen nahm die FactorBank 1965 ihre Geschäftstätigkeit auf.

1971 gründete der Sparkassensektor die Intermarket Factoring. Wiederum fast zehn Jahre später wurde als dritte Gesellschaft die Heller Factoring in Salzburg gegründet, der indirekte Vorläufer der heutigen A.B.S. Factoring.

Die Neustrukturierung des österreichischen Bankenmarkts führte in den 2000er-Jahren auch zu einer klaren bankenmäßigen Gliederung der am österreichischen Markt tätigen Factoringinstitute: Die FactorBank ist eine 100-prozentige Tochter der Unicredit Bank Austria, die Intermarket Bank befindet sich im ausschließlichen Besitz der Erste Group, seit der Gründung der Raiffeisen Factor Bank ist auch der dritte große Bankensektor mit einem eigenen Anbieter vertreten.

Diese klare Struktur hat dem Factoringmarkt in Österreich deutlich Auftrieb gegeben, denn der Anfang des Geschäfts in den 1970er- und 1980er-Jahren war durchaus moderat: Der Zessionskredit stellte ein in Österreich weitverbreitetes Instrument zur Betriebsmittelfinanzierung dar, hat aber nicht zuletzt durch rechtliche Anfechtbarkeit und hohen Gestionsaufwand an Attraktivität verloren. In gleichem Umfang hat Factoring durch die Rechtssicherheit, vor allem aber durch immer flexiblere Angebote an Bedeutung gewonnen, sodass sich das Factoringvolumen in Österreich heute vergleichsweise

im guten europäischen Mittelfeld befindet – mit einer klaren Tendenz weiter nach oben.

Unternehmensstruktur österreichischer Betriebe

1. Betriebsgröße

In Österreich sind rund 550.000 Unternehmen aktiv, davon sind etwa 350.000 Ein-Personen-Unternehmen (EPUs), 140.000 beschäftigen bis zu 10, weitere 60.000 bis zu 50 Mitarbeiter:innen, lediglich 1.300 Betriebe haben mehr als 250 Beschäftigte¹. Der Anteil der Klein- und Mittelbetriebe (KMUs) beträgt damit 99,8 Prozent, die 57 Prozent der österreichischen Bruttowertschöpfung erbringen und zwei Drittel aller Mitarbeiter:innen beschäftigen.²

Im europäischen Vergleich liegen die österreichischen KMUs damit bei allen Indikatoren exakt im Durchschnitt. Die weit überwiegende Mehrheit der in der EU-27 aktiven Unternehmen, nämlich ebenfalls 99,8 Prozent, sind Klein- und Mittelbetriebe, insgesamt sind das über 23 Mio. Unternehmen. Sie beschäftigen zwei Drittel aller Arbeitnehmer:innen in der EU und tragen 59 Prozent zur Wirtschaftsleistung bei.

Deutlich unter dem EU-27 Schnitt liegt Österreich bei der Gründung von Unternehmen: Lediglich etwa 6 Prozent kommen jährlich neu dazu (EU-27: knapp 9 Prozent), wobei aber auch die Schließungsrate mit 4 Prozent nur etwas mehr als die Hälfte der gesamteuropäischen Rate (7,2 Prozent) ausmacht. Gut 85 Prozent der österreichischen Betriebsgründungen überstehen das erste, etwas über der Hälfte das fünfte Jahr.³

2. Kapitalausstattung der Betriebe

Die durchschnittliche Eigenkapitalquote der österreichischen Klein- und Mittelbetriebe liegt bei 35 Prozent, wobei diese Quote mit der Betriebsgröße zunimmt. Etwa ein Sechstel der Betriebe weist ein negatives Kapital aus.⁴

Auf der Passivseite der Bilanzen macht die Bankverschuldungsquote (Bankverbindlichkeiten in Prozent der Bilanzsumme) – im Schnitt aller Branchen – etwa 25 Prozent aus, die Lieferantenverbindlichkeiten betragen in Relation zur Bilanzsumme je nach Branche zwischen 5 und 10 Prozent (Handel).

Aktivseitig liegen die Lieferforderungen bei etwa 10 Prozent der Bilanzsumme, wobei die Unterschiede zwischen einzelnen Wirtschaftssektoren signifikant sind: Sie betragen etwa 3 Prozent in der Energiewirtschaft, bis zu 18 Prozent im Handel und 23 Prozent bei Investitionsgütern.⁵

3. Finanzierung von KMUs

Die EU-Kommission untersucht jährlich den Zugang von KMUs zu Finanzmitteln und welche Faktoren die Geschäftsentwicklung von KMUs am stärksten beeinflussen:⁶

Als dringendstes Problem sehen KMUs den Mangel an Fachkräften (EU-27: 29 Prozent, AT: 34 Prozent) beziehungsweise deren Kosten (EU-27: 20 Prozent, AT: 16 Prozent), während die Verfügbarkeit von Finanzmitteln nur ein nachrangiges Problem darstellt (EU-27: 6 Prozent, AT: 5 Prozent).

Generell ist die Finanzierung von KMUs in der Europäischen Union und in Österreich stark bankenlastig: Jeweils rund die Hälfte der Betriebe finanziert sich durch Kontokorrent- sowie andere Bankkredite, auch Leasing oder Ratenkauf werden von etwa der Hälfte der Betriebe genutzt. Geförderte Kredite beziehungsweise Subventionen werden von knapp 40 Prozent zur Finanzierung verwendet, EU-weit nützen 9 Prozent der KMUs Factoring zur Finanzierung ihres Betriebs.

Dabei gibt es im Bereich der Forderungsfinanzierung und damit für Factoring noch einiges Potenzial: 47 Prozent aller KMUs in der EU und 42 Prozent der österreichischen Betriebe sind regelmäßig oder gelegentlich mit verspäteten Zahlungen ihrer Kund:innen konfrontiert, was sich negativ auf das eigene Zahlungsverhalten (31 Prozent), Investitionen (21 Prozent), die Produktion (20 Prozent) oder Kreditrückzahlungen (17 Prozent) auswirkt.

Knapp 40 Prozent aller KMUs in der EU machen einen erheblichen Teil ihres Geschäfts im Export. Mit 54 Prozent ist dieser

Anteil in Österreich deutlich höher, wobei 96 Prozent davon in den Euro-Raum, aber auch 63 Prozent der österreichischen KMUs in Nicht-Euro-Länder der EU exportieren.

Factoring: Funktionen, Vorteile und Varianten

1. Was ist Factoring?

Factoring erreicht sein Alleinstellungsmerkmal als Finanzdienstleistung durch die Kombination unterschiedlicher Serviceleistungen aus einer Hand, nämlich:

- der Finanzierung von Forderungen
- der Forderungsverwaltung (Debitorenmanagement)
- dem Inkasso von Forderungen und
- der Absicherung des Ausfallrisikos

Das österreichische Bankwesengesetz (§1 Abs. 1 Z 16), das seit fast 50 Jahren die Tätigkeit der österreichischen Factoring-institute regelt, definiert Factoring ähnlich, nämlich als: „... Ankauf von Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen, die Übernahme des Risikos der Einbringlichkeit solcher Forderungen und im Zusammenhang damit der Einzug solcher Forderungen.“

2. Funktionen von Factoring

2.1. Finanzierung von Forderungen

Lieferungen auf offene Rechnung sind im B2B-Geschäft sowohl gegenüber inländischen Kund:innen als auch im Export Standard. Das maximal gewährte Zahlungsziel, Skonti sowie allfällige Bonifikationen stellen wichtige Verkaufsargumente dar. Bei den Lieferant:innen entsteht durch das Zahlungsziel aber die Notwendigkeit, die Frist bis zum – zeitlich ungewissen – Zahlungseingang finanziell zu überbrücken und letztlich zu hoffen, dass die Zahlung auch tatsächlich kommt.

Factoring bietet Lösungen für beide Probleme:

- Eine Factoringbank erhält die (elektronische) Kopie der Rechnung an die Debitor:in und überweist sofort – je nach Branche – 80 bis 90 Prozent des Bruttorechnungsbetrags auf das Hausbankkonto der Factoringkund:in. Nach Zahlung durch die Schuldner:in werden die restlichen 10 bis 20 Prozent (abzüglich allfälliger Reduktionen) transferiert.
- Somit verfügt die Lieferant:in am Tag nach Fakturierung über den größten Teil des Rechnungsbetrags. Da der Factor die Anzahlung auf den Bruttobetrag der Rechnung leistet, bedeutet dies bei einem Mehrwertsteuersatz von 20 Prozent 96 Prozent des Waren- oder Dienstleistungswerts.

Struktur Factoring

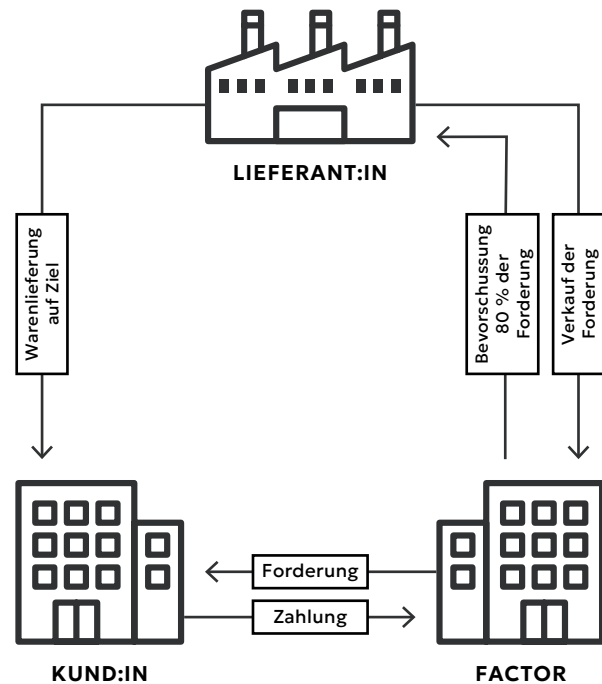


Abb. 1

2.2. Vorteile der Factoringfinanzierung

2.2.1. Liquiditätsverbesserung

Die Finanzierung durch Factoring richtet sich ausschließlich nach der Höhe der Forderungsstände, stellt also eine rahmenlose Finanzierung dar. Kredite sind dagegen in aller Regel an

einen fixen Finanzierungsrahmen gebunden, der nur nach Genehmigung einer Rahmenerhöhung ausgeweitet werden kann.

Verhältnis Umsatzentwicklung – Finanzierung bei Rahmenkredit

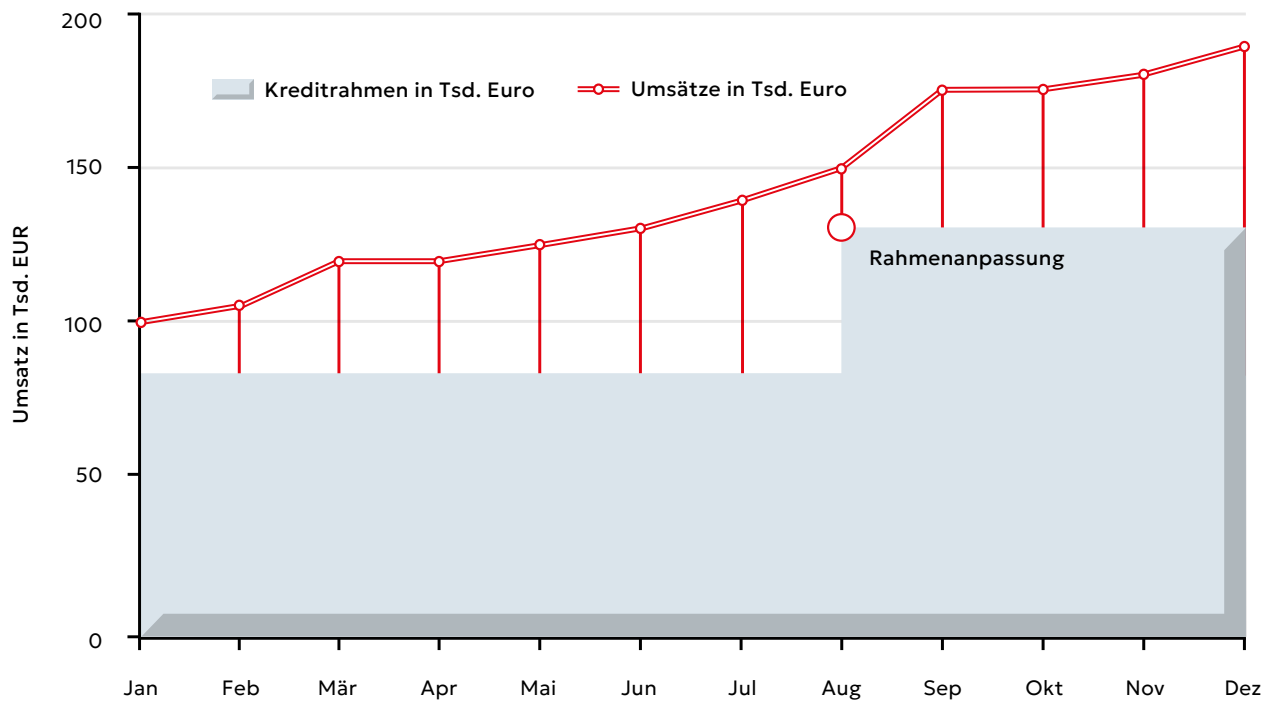


Abb. 2

Diese Flexibilität der Factoringfinanzierung ist besonders für Unternehmen wichtig, die stark expandieren und bei welchen der Kreditrahmen nicht zeitgerecht ausgeweitet wird, sodass es zu Liquiditätsengpässen kommt. Auch für Branchen mit schwankenden Umsätzen (etwa durch das Weihnachtsgeschäft

oder wie im Textilbereich mit saisonalen Spitzen) sind flexible Finanzierungsformen essenziell: Bei Factoring basiert die Finanzierung auf dem tatsächlichen Forderungsstand und passt sich somit dem jeweiligen Liquiditätsbedarf der Lieferant:innen an.

Verhältnis Umsatzentwicklung – Finanzierung bei Factoring

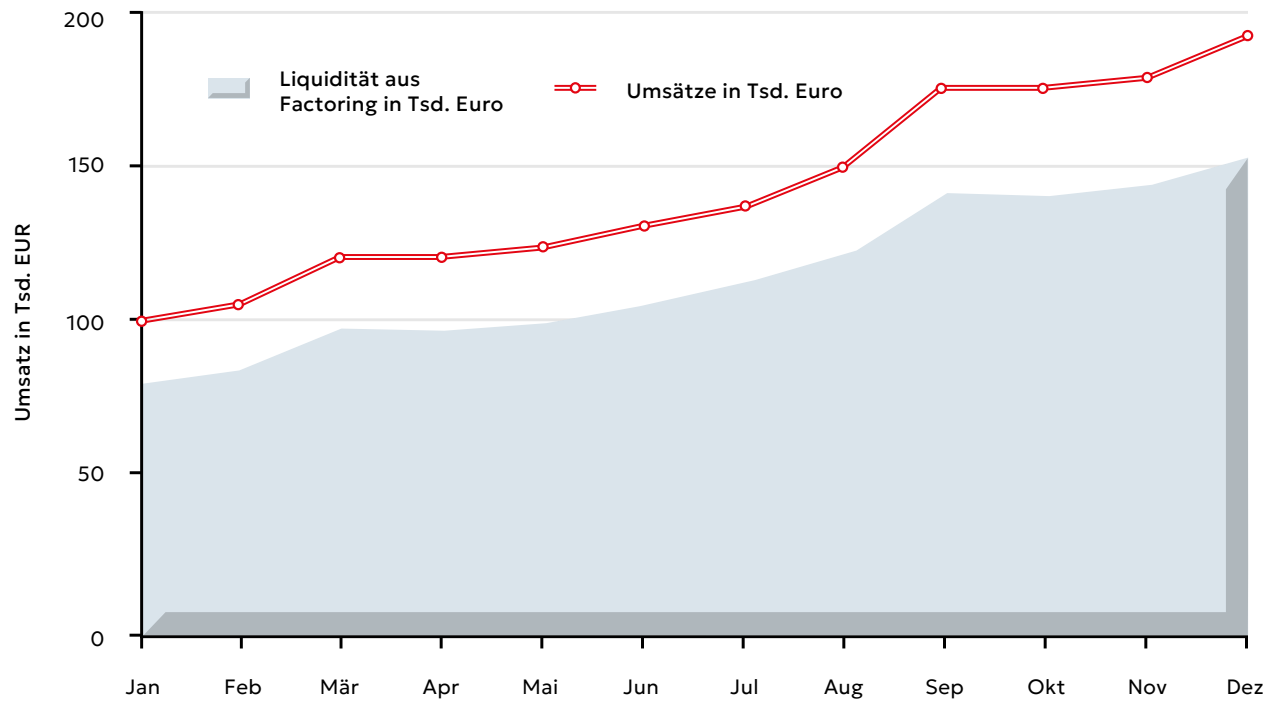


Abb. 3

Durch die sofortige Finanzierung der fakturierten Rechnungen ist die Lieferant:in also nicht länger von der Zahlungsmoral ihrer Abnehmer:innen abhängig, sondern verfügt am Tag nach der Fakturierung über Liquidität für:

- Zahlungen innerhalb von Skontofristen:

Lieferantenrechnungen mit Skonto zu bezahlen, ist eine der einfachsten Möglichkeiten, den Ertrag zu steigern: Die Bezahlung einer Lieferantenrechnung nach (beispielsweise) 14 Tagen mit 2 Prozent Skonto statt nach 60 Tagen netto entspricht einem Jahreszinssatz von 16 Prozent (2 Prozent für 45 Tage).

- die Finanzierung von Produktion und Einkauf
- die Realisierung von Boni- und Mengenvorteilen im Einkauf
- die zeitgerechte Bezahlung von Löhnen und Gehältern

2.2.2. Verbesserung der Bilanzkennzahlen

Durch die Übertragung der Forderungen an eine Factoringbank reduziert sich die Aktivseite der Bilanz der Factoringkund:in um die Summe der vom Factor erhaltenen Anzahlungen. Damit verringert sich die Bilanzsumme, womit sich als Folge die Quote des Eigenkapitals an der Bilanzsumme erhöht.

Dies kann zu einem besseren Rating bei Banken und Lieferant:innen führen. (zu den Buchungsdetails siehe Punkt VII).

UGB Bilanz vor Factoring

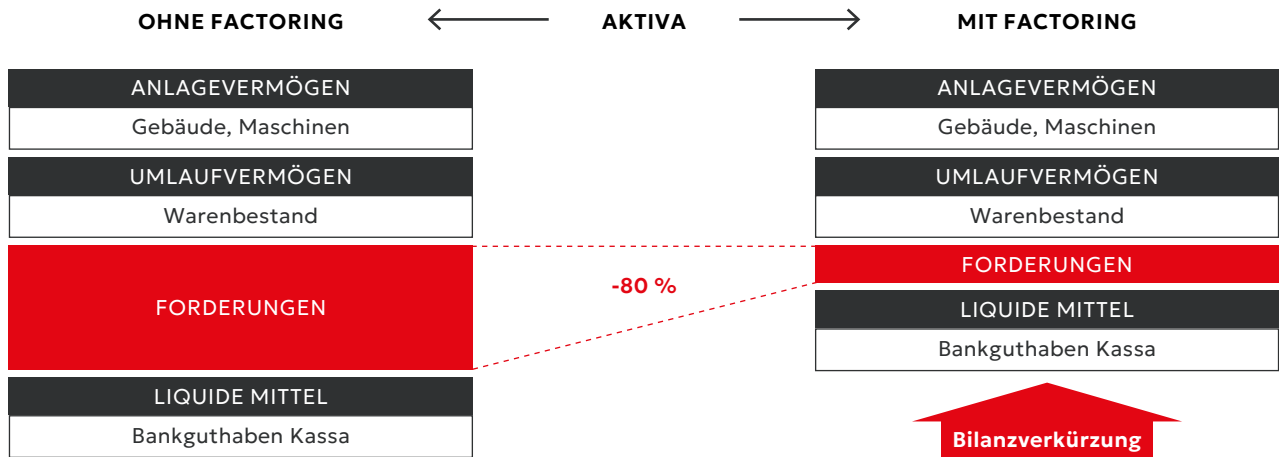


Abb. 4

UGB Bilanz nach Factoring

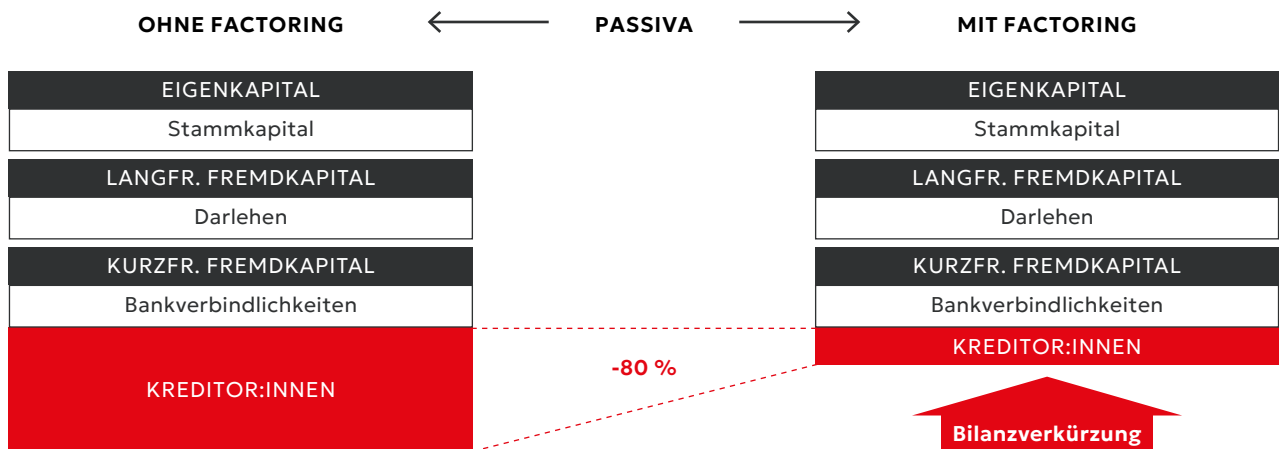


Abb. 5

3. Factoringangebote

3.1. Inhouse-Factoring

Die Finanzierung von Forderungen ist die am häufigsten in Anspruch genommene Factoringdienstleistung. Inhouse-Factoring ist jene Factoringvariante, bei der im Factoringvertrag ausschließlich diese Finanzierung vereinbart ist.

Der Factor erhält dabei die Daten der beim Fakturierungsablauf der Factoringkund:in erstellten Rechnungen in elektronischer Form und überweist – je nach vertraglicher Vereinbarung – am selben Tag 80 beziehungsweise 90 Prozent des Gesamtbetrags der Rechnungen. Die Zahlungen der einzelnen Käufer:innen werden auf ein Konto bei der Hausbank der Lieferant:in geleistet, im Idealfall kann ein bestehendes Konto vom Factor übernommen werden. Die Lieferant:in erhält wie bisher die Zahlungsbelege zur Verbuchung auf die einzelnen Debitorenkonten, der Factor bekommt Kopien der Kontoauszüge, die er saldenmäßig verbucht. Somit ergibt sich beim Factor ein neuer Kontostand der Gesamt-

summe der übertragenen Forderungen (erhaltene Rechnungen abzüglich der eingegangenen Zahlungen), den er mit den geleisteten Anzahlungen (Bevorschussungen) abgleicht und die Differenz zur Anweisung bringt. Eine Angleichung, die sich täglich mit neuen Rechnungen und Zahlungen wiederholt. Beim Inhouse-Factoring verbleiben Debitorenbuchhaltung und das Inkasso der Forderungen bei der Lieferant:in, sie trägt auch das Risiko des Zahlungsausfalls. Sollte eine Schuldner:in nach einem vereinbarten (langen) Zeitraum die Forderung nicht begleichen oder insolvent werden, überträgt der Factor die Forderung an die Lieferant:in zur Durchführung der notwendigen Inkassoschritte.

Praxisbeispiel

Ein Großhändler liefert mit eigenem Fuhrpark Lebensmittel, Getränke und andere Waren des täglichen Bedarfs in einem Umkreis von 150 km an knapp 500 Einzelhändler und Gastronomiebetriebe, der Jahresumsatz beträgt rund 50 Mio. Euro (inklusive der

Praxisbeispiel Inhouse-Factoring

ECKDATEN

Jahresumsatz	49.500.000 €	inkl. MWSt (10 % bzw 20 %)
Wareneinsatz	34.650.000 €	
Ø Außenstand	5.775.000 €	Außenstandsdauer 42 Tage

ERTRAG AUS FACTORING

Skonto auf Wareneinsatz	727.650 €	Lieferantenskonto Ø 2,1 %
-------------------------	-----------	---------------------------

KOSTEN FACTORING

Gebühr vom Umsatz	54.450 €	Gebühr 0,11 % vom Umsatz
Zinsen der Finanzierung	245.438 €	85 % Finanzierung, Zinssatz von 5 %
Summe Factoringkosten	299.888 €	
Nettoertrag	427.763 €	

unterschiedlichen MWSt-Sätze für Lebensmittel und Getränke). Er räumt seinen Debitor:innen Zahlungsziele von 30 Tagen ein, die tatsächliche Außenstandsdauer beträgt aber, nicht zuletzt aufgrund der schleppenden Zahlungen im Gastronomiebereich, 42 Tage.

Seine Wareneinsatzquote liegt bei 70 Prozent, wobei ihm seine Lieferant:innen überwiegend 2 Prozent, in Ausnahmefällen auch 3 Prozent Skonto einräumen, die er jedoch aufgrund mangelnder Liquidität in den seltensten Fällen ausnützen kann. Der Lebensmittelgroßhändler erhält – bei einer Finanzierungsquote von 85 Prozent – eine durchschnittliche Liquidität von rund 4,9 Mio. Euro, wobei sich diese den saisonalen Schwankungen im Lebensmittelhandel und der Gastronomie anpasst. Er verfügt damit jederzeit über ausreichende Mittel, seine Lieferant:innen mit Skonto zu bezahlen, was eine jährliche Einsparung beim Wareneinsatz von knapp 730 TS Euro ergibt.

Dem stehen die Kosten von Factoring gegenüber: eine Gebühr von der Summe der abgetretenen Forderungen für Betreuung, Kommunikation und Handling, die individuell pro Unternehmen ermittelt wird und beim reinen Inhouse-Verfahren je nach Betriebsgröße und Aufwand zwischen 0,05 Prozent und 0,25 Prozent liegt. Die Zinsen werden kontokorrentmäßig von der jeweils tatsächlich in Anspruch genommenen Finanzierung berechnet und zumeist in Form eines Aufschlags auf den 3-Monats-EURIBOR vereinbart.

Beide Kostenfaktoren zusammen ergeben rund 300 TS Euro, sodass der Nettoertrag aus der Factoringlösung pro Jahr etwa 430 TS Euro beträgt.

Mit dieser Inhouse-Factoringlösung erhält der Großhändler also genügend Betriebsmittel, um sämtliche Skonti bei seinen Lieferant:innen in Anspruch nehmen zu können, womit die erzielten Erträge die Kosten des Factoring deutlich übersteigen. Da die Factoringgesamtkosten in Relation zum Wareneinsatz 0,87 Prozent betragen, rechnet sich Factoring auch dann noch, wenn der Großhändler schon bisher jede zweite Rechnung mit Skonto bezahlen konnte.

Zielgruppen für Inhouse-Factoring

Inhouse-Factoring richtet sich an Unternehmen, die einen wiederkehrenden Kundenstock und eine stabile Organisation haben. Sie verfügen also im Debitorenbereich über eine gut funktionierende IT-Lösung, eine tagfertige Debitorenbuchhaltung sowie ein eingespieltes Mahn- und Inkassowesen.

Diese Voraussetzungen sind in aller Regel bei Betrieben mit einem Jahresumsatz ab 5 Mio. Euro gegeben, wobei mit steigenden Umsätzen zumeist auch der Exportanteil zunimmt, bei dem die Zahlungsziele zumeist länger sind, womit der Factoringeffekt noch größer wird.

Nach oben sind vom Umsatz her kaum Grenzen gesetzt, sehr große Betriebe nutzen Factoring nach Bedarf oft für einzelne Kundensegmente oder spezifische Märkte.

3.2. Full-Service-Factoring

Bei dieser Factoringvariante übernimmt die Factoringbank neben der Finanzierung der Forderungen auch das gesamte Forderungsmanagement: Das umfasst die Führung der Debitorenbuchhaltung, das Mahnwesen und erforderlichenfalls das Inkasso der Rechnungen. Die Fakturierung erfolgt wie gewohnt durch die Factoringkund:in, diese übermittelt die Daten der Ausgangsrechnungen elektronisch an den Factor, der sie wie die Zahlungseingänge auf den einzelnen Debitorenkonten verbucht.

Bei Überfälligkeit der Rechnung beginnt der Factor mit dem Mahnwesen, das vorab mit der Factoringkund:in abgestimmt wird. Diese kann Mahntoleranzen, Anzahl und Fristen der Mahnschritte für einzelne Käufer:innen festlegen und auch bestimmen, ob die rechtliche Betreuung der Forderungen vom Factor vorgenommen werden soll. Factoringbanken sind Profis im Debitorenmanagement, das heißt, alle Daten sind täglich aktuell und erlauben damit dem Unternehmen einen korrekten Überblick über die Forderungen.

Die Übernahme des Mahnwesens durch eine Factoringbank bringt üblicherweise eine Verkürzung der Außenstandsdauer von

rund 15 Prozent, was nicht nur negative Kundenkontakte nach außen verlagert, sondern durch die geringere Außenstandsdauer auch Kosten spart. Bei dieser Factoringvariante wird administrative Tätigkeit, die nicht zum Kerngeschäft eines Unternehmens zählt, abgegeben: 88 Prozent aller KMUs in Österreich haben bis zu neun Mitarbeiter:innen, deren Fokus nur selten auf Administration oder mühsamen Inkassoaschritten liegt. Bei stark expandierenden Betrieben – die in Österreich etwa 15 Prozent der KMUs ausmachen – wächst die Organisation nur selten analog zum Umsatz, was eine Auslagerung administrativer Arbeit sinnvoll macht, denn nicht die Rechnungslegung, sondern erst der Zahlungseingang sichert den Ertrag.

Praxisbeispiel

Ein Händler hat die Generalvertretung für Österreich für einen hochwertigen Kleb- und Dichtstoff für das Bau- und Sanitärgerwerbe. Seine Abnehmer sind in erster Linie kleinere Baufirmen, die sich auf die Renovierung älterer Gebäude spezialisiert haben. Aufgrund der Qualität des Produkts beträgt seine Außenstands-

dauer für die Baubranche atypisch kurze 45 Tage, dennoch ist der Händler bisher nicht in der Lage, bei einer Wareneinsatzquote von 65 Prozent den Skonto von 3 Prozent bei seinem mit Abstand wichtigsten Lieferanten in Anspruch zu nehmen.

Der Baustoffhändler erhält – bei einer Finanzierungsquote von 80 Prozent – eine durchschnittliche Liquidität von rund 350 TS Euro und verfügt damit über ausreichend Mittel, seinen Lieferanten mit Skonto bezahlen zu können, was eine jährliche Einsparung beim Wareneinsatz von rund 68 TS Euro ergibt.

Die Kosten des Full-Service-Factoring hängen von der Anzahl der Debitor:innen und Rechnungen sowie der Außenstandsdauer ab und liegen je nach in Anspruch genommenen Service-Komponenten über den Kosten im reinen Inhouse-Verfahren. Die Zinsen werden kontokorrentmäßig von der jeweils tatsächlich in Anspruch genommenen Finanzierung berechnet und zumeist in Form eines Aufschlags auf den 3-Monats-EURIBOR vereinbart. Beide Kostenfaktoren zusammen ergeben hier rund 40 TS Euro, womit der Nettoertrag aus der Factoringlösung pro Jahr etwa 28 TS Euro beträgt.

Praxisbeispiel Full-Service-Factoring

ECKDATEN

Jahresumsatz	3.500.000 €	inkl. MWSt
Wareneinsatz	2.275.000 €	exkl. MWSt
Ø Außenstand	437.500 €	Außenstandsdauer 45 Tage

ERTRAG AUS FACTORING

Skonto auf Wareneinsatz	68.250 €	Lieferantenskonto 3,0 %
-------------------------	----------	-------------------------

KOSTEN FACTORING

Gebühr vom Umsatz	21.000 €	Gebühr 0,6 % vom Umsatz
Zinsen der Finanzierung	19.250 €	80 % Finanzierung, Zinssatz von 5,5 %
Summe Factoringkosten	40.250 €	
Nettoertrag	28.000 €	

Abb. 7

Für den – wahrscheinlichen – Fall, dass durch die Übernahme des Inkassos durch den Factor die Außenstandsdauer um 15 Prozent auf 38 Tage reduziert werden kann, erhöht sich der Nettoertrag wegen des geringeren Zinsaufwands um weitere 2 TS Euro. Nicht in Rechnung gestellt wurden bei dieser Rechnung potenzielle Einsparungen, die sich bei Personal- und Sachkosten für Debitorenbuchhaltung und Mahnwesen ergeben.

Zielgruppe für Full-Service-Factoring

Full-Service-Factoring wird in erster Linie von Unternehmen mit einem Jahresumsatz ab 2 Mio. Euro in Anspruch genommen, was auf knapp 40.000 KMUs in Österreich zutrifft. Für Unternehmen bis zu dieser Untergrenze bieten Factoringbanken ein einfaches Produkt aus Finanzierung und Abwicklung an, bei dem eine All-in-Gebühr verrechnet wird.

3.3. Absicherung des Delkredererisikos durch Factoring

Die Verteilung der Debitorensalden eines Betriebs folgt in den allermeisten Fällen der 20/80-Regel – mit 20 Prozent der Abnehmer:innen werden 80 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet. Diese 20 Prozent sind von der Anzahl her fast immer ganz wenige Kund:innen, die aufgrund ihrer Bedeutung Sonderkonditionen nicht nur beim Preis, sondern auch bei den Zahlungszielen haben. Daraus resultiert bei der Streuung der Debitorensalden ein starker Überhang in diesem Kundensegment. Schon der Zahlungsausfall durch die Insolvenz einer dieser Kund:innen kann für ein Unternehmen existenzgefährdend sein. Hier kann die Absicherung des Zahlungsrisikos durch einen Factor Sicherheit vermitteln. Die Factoringbank räumt jeder einzelnen Debitor:in ein Limit ein, bis zu welchem die Forderungen abgesichert werden. Üblicherweise wird diese Absicherung bei Inlandsforderungen bei 80 Prozent des Bruttofakturenwerts liegen.

Zielgruppe für Absicherung des Delkredererisikos

Eine Absicherung von Forderungen kann – aufgrund der Saldenstruktur – für die meisten Betriebe sinnvoll sein. Besondere Bedeutung bekommt sie bei sehr hohen Einzelsalden, bei Neukund:innen, über deren Zahlungsverhalten nur wenig bekannt ist, oder bei Exporthand:innen.

3.4. Export-Factoring

Die Service-Leistungen der Factoringbanken werden für Exportforderungen ebenso angeboten wie für inländische Abnehmer:innen, das heißt, es werden die Forderungen zu 80 bis 90 Prozent sofort finanziert, bei einer reinen Inhouse-Lösung bleiben Debitorenmanagement und Inkasso bei der Factoringkund:in.

Je nach Exportmarkt, insbesondere aber bei neuen Märkten oder noch unbekanntem Debitor:innen, ist eine Absicherung der Forderungen durch die Factoringbank sinnvoll. In vielen Fällen übernimmt der Factor auch die Verwaltung einer bestehenden Kreditversicherung oder bindet diese in sein Serviceangebot ein.

Abhängig davon, ob es sich um einen neuen oder schwierigen Exportmarkt handelt, kann die Factoringbank auch das Inkasso und die Betreuung der Forderungen übernehmen. Diese führt sie entweder selbst durch oder sie bedient sich eines Korrespondenzfactors im Land der Abnehmer:in, die die Forderungen im Importland nach den jeweiligen Landesusanancen betreibt und die Zahlungen im Wege der österreichischen Factoringbank an die Exporteur:in übermittelt.

Export-Factoring mit Korrespondenzfactor

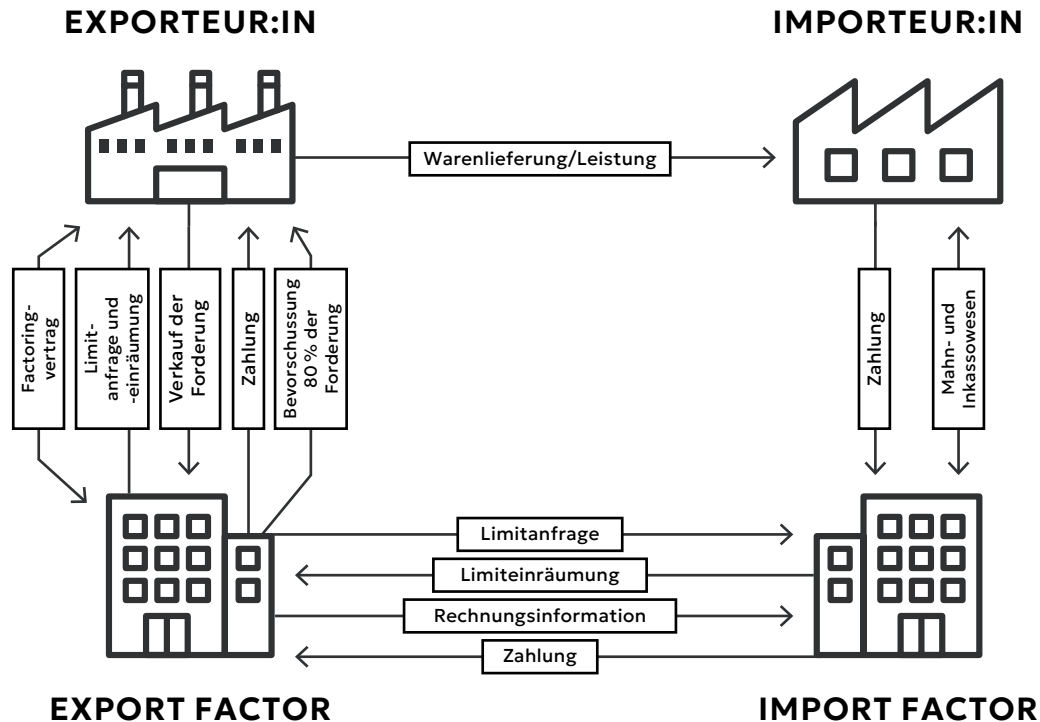


Abb. 8

Zielgruppe für Export-Factoring

Zielgruppe für das Export-Service können ganz unterschiedliche Unternehmen sein: Mehr als ein Drittel aller in Österreich hergestellten Waren und Dienstleistungen werden ins Ausland verkauft. Wie erwähnt exportieren über 50 Prozent der österreichischen KMUs, davon so gut wie alle in den Euro-Raum, etwa zwei Drittel auch in Nicht-Euro-, aber EU-Länder und die Hälfte in Nicht-EU-Länder. Der Anteil von Großbetrieben, also Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten, am gesamten

Export ist aber deutlich höher: Die Top-10-Prozent der Unternehmen erwirtschaften fast 80 Prozent des österreichischen Exportgeschäfts.⁷

Export-Factoring kann daher gerade für Neu-Exporteur:innen oder von kleineren Unternehmen für alle Märkte genutzt werden, für größerer Betriebe besonders für solche Märkte, die neu sind oder als kritisch angesehen werden.

Die Bedeutung des Export-Factoring zeigt sich beim angekauften Forderungsvolumen der österreichischen Factoringbanken:

Rund 60 Prozent der gesamten Forderungen entfallen auf ausländische Schuldner:innen, was zum einen den Stellenwert des Export-Service der Factors unterstreicht, andererseits aber auch deutlich macht, dass Factoring von immer größeren Unternehmen in Anspruch genommen wird.

3.5. Reverse Factoring

Beim Reverse Factoring ist die Hauptpartner:in des Factors - im Gegensatz zu den bisher beschriebenen Modellen - nicht die Lieferant:in der Ware, sondern die Käufer:in. Ihr Interesse besteht darin, ihrer Lieferant:in eine Finanzierungsmöglichkeit zu bieten. Sie vereinbart daher mit der Factoringbank hinsichtlich einzelner oder mehrerer ihrer Lieferant:innen, dass diese von der Factoringbank sofort bezahlt werden, während die Käufer:in die Forderung erst bei Fälligkeit (oder zu einem anderen vereinbarten Zeitpunkt) an den Factor

zahlt.

Voraussetzung dafür ist zum einen eine vertragliche Vereinbarung mit der Lieferant:in über die Abtretung der Forderungen gegenüber der spezifischen Käufer:in sowie eine Vereinbarung mit der Käufer:in über Art und Umfang des Geschäfts. Die Finanzierung erfolgt nach Bestätigung der Käufer:in über den Erhalt und die Korrektheit der Rechnung.

Beim Reverse Factoring gehen die Kosten, die sich an die Kostenstruktur des Inhouse-Factoring mit Risikoübernahme orientieren, in aller Regel zulasten der Käufer:in, die den Vorteil hat, dass der Factor die Lieferant:in mit Abzug bezahlt. Die Lieferant:in profitiert von der sofort gewonnenen Liquidität beziehungsweise dadurch, dass sie die Bonität der Debitor:in durch die Sicherheit des Factors ersetzt.

Struktur Reverse Factoring

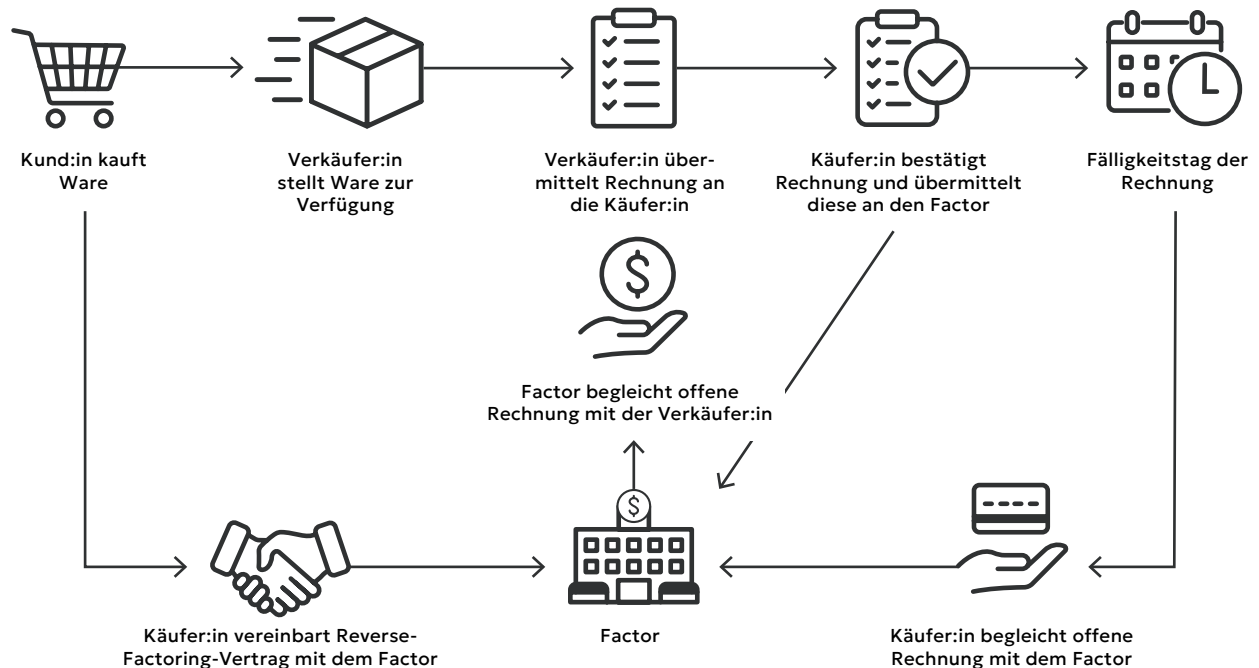


Abb. 9

IV Factoring in der Praxis

1. Vom Erstgespräch zum Vertrag

Der Kontakt zur Factoringbank kann entweder über die Hausbank, durch den Factor oder durch die Lieferant:in selbst zustande kommen, wobei die meisten Factoringbanken die Möglichkeit anbieten, eine Reihe von Daten auf der Homepage hochzuladen und so zu einem indikativen Offert zu kommen. In einem zweiten Schritt werden im Rahmen eines persönlichen Gesprächs die Vorstellungen der Kund:in erhoben, das passende Factoringmodell vorgestellt und die Konditionen besprochen. Nach Übereinstimmung wird der Factoringvertrag unterzeichnet, in dem die Details der Zusammenarbeit fixiert werden, also insbesondere:

- in welcher Factoringvariante zusammengearbeitet wird (Inhouse-, Full-Service- oder Export-Factoring)
- welche Märkte und Debitor:innen von der Vereinbarung umfasst sind
- die Höhe der Bevorschussung
- mit oder ohne Risikoübernahme (Absicherung)
- mit offener oder stiller Abtretung
- die Konditionen

2. Laufende Zusammenarbeit

Die technische Zusammenarbeit läuft bei allen österreichischen Factoringbanken über Internetportale. Die Lieferant:in fakturiert wie bisher an ihre Käufer:innen und lädt über die Internetanwendung die Daten dieses Fakturenlaufs hoch, die der Factor in Summe beziehungsweise – im Falle des Full-Service-Factoring – einzeln verbucht.

Der Factor führt eine Summenbuchhaltung, die eine Gesamtübersicht aus angekauften Forderungen, darauf geleisteten Bevorschussungen und von Debitor:innen erhaltenen Zahlungen ausweist und der Lieferant:in als Buchungsunterlage dient.

Über das e-tool der einzelnen Factoringbanken hat die Lieferant:in einen ständigen Überblick über ihre Salden beim Factor insgesamt und beim Full-Service-Factoring über jede einzelne Debitor:in. Über dieses Internetportal kann sie auch jeweils den Stand der Bevorschussung und allenfalls weitere Bevorschussungen – sofern nicht eine Automatik vereinbart ist – anfordern.

Für Themen außerhalb der täglichen Routine steht jeder Lieferant:in beim Factor eine Ansprechperson (Account Manager) zur Verfügung, die aktiv über kritische Käufer:innen informiert, aber auch für Fragen hinsichtlich möglicher Bevorschussung, Konditionen oder anderer vertraglicher Details zuständig ist.

V Risiken im Factoring- geschäft

1. Verwässerungsrisiko

Dieses Risiko betrifft den Bestand der gesamten oder von Teilen von Forderungen. Wurde eine Rechnung gestellt, ohne dass die Lieferung (schon) erfolgt ist, besteht die Forderung zur Gänze nicht, womit beim Factor ein erhebliches Risiko entsteht. Aber auch wenn die Forderung aus Sicht der Lieferant:in zu Recht besteht, kann es in weiterer Folge – abgesehen von Forderungs minderungen wie Skonti – zum teilweisen oder gänzlichen Untergang der Forderung kommen. Dies kann insbesondere durch Falschliefereien, Mängelrügen und daraus resultierenden Stornos oder Gutschriften verursacht werden. Daneben gibt es einzelne Branchen, in denen die Vereinbarung eines Rückgabe- oder Umtauschrechts üblich ist, in anderen Branchen sind Gegenrechnungen Usus. Im Speditionsgewerbe beispielsweise erbringt eine Spediteur:in häufig Leistungen für andere, die als Gegenleistungen aufgerechnet werden. Branchen, in denen solche Rückgaben oder Gegenleistungen in höherem Ausmaß Standard sind, eignen sich daher nicht für Factoringvereinbarungen.

Nimmt die Erbringung der Leistung einen längeren Zeitraum in Anspruch, ist es in vielen Branchen üblich, Teilrechnungen zu legen. Dies ist in der Baubranche gängige Praxis, aber auch Projekte wie die Implementierung von IT-Lösungen werden teilfakturiert. Die Bezahlung solcher Rechnungen hängt davon ab, dass die gesamte Leistung (Bauprojekt oder Software-Lösung) fertiggestellt wird, andernfalls kommt es zu Forderungsminierungen wegen Unbrauchbarkeit der Software oder Ersatzvornahmen zur Fertigstellung eines Bauobjekts. Branchen mit Teilrechnungen sind daher für Factoring nicht geeignet.

2. Debitorensseitige Risiken

Bei aufrechten Forderungen besteht für den Factor das Risiko der Nichtzahlung durch die Käufer:in. Das Zahlungsverhalten der Debitor:innen wird von den Factoringbanken laufend überwacht, um allfällige Verschlechterungen zeitgerecht festzustellen. Bei Käufer:innen mit höheren Salden werden neben eigenen Erfahrungen Informationen von Auskunftsteilen herangezogen und Bilanzen analysiert, Lieferant:innen werden im Hinblick auf weitere Lieferungen laufend über die Zahlweise und Bonität der Käufer:innen informiert. Wie erwähnt zeigen die meisten Lieferant:innen eine Saldenstreuung, bei der maximal 20 Prozent der Käufer:innen 80 Prozent der Salden ausmachen, sodass eine rechtzeitige Warnung über Zahlungsschwierigkeiten für die Lieferant:in existenzsichernd sein kann.

3. Rechtliche Risiken

Die Kaufvertragsnatur des Factoring sowohl mit als auch ohne Übernahme des Zahlungsausfallrisikos gilt in Österreich als gesichert, während in Deutschland nur das Factoring mit Delkredereübernahme als Kauf, jenes ohne hingegen als Darlehen beurteilt wird (siehe dazu Punkt VII).

In vielen Fällen wird beim Verkauf einer Ware von der Lieferant:in ein verlängerter Eigentumsvorbehalt ausgesprochen, wonach die Ware bis zur vollständigen Bezahlung ihr Eigentum bleibt, also auch im Falle eines Weiterverkaufs durch die unmittelbare

telebare Käufer:in. Nach herrschender Lehre hat der Kauf durch den Factor in Österreich Vorrecht gegenüber dem verlängerten Eigentumsvorbehalt, während dies in Deutschland nur für den Fall der Übernahme des Delkredererisikos gilt.

In Österreich und in Deutschland haben die wichtigsten Käufer:innen ganzer Branchen ein Zessionsverbot ausgesprochen und damit die rechtswirksame Abtretung der Forderungen an einen Factor verhindert. Mit Änderung der gesetzlichen Regelungen in beiden Ländern wurden die Anforderungen zur Vereinbarung eines solchen Zessionsverbots verschärft und festgelegt, dass eine Abtretung trotz Zessionverbot wirksam ist. Für den Factor bleibt aber das Restrisiko, dass die Debitor:in schuldbefreiend an die Lieferant:in zahlen kann. Da es sich zumeist um die größten Salden bei den einzelnen Lieferant:innen handelt, stellt dies ein nicht unbeträchtliches Risiko dar, das durch bilaterale Vereinbarungen mit den Debitor:innen zu reduzieren versucht wird.

IV. Mythen über Factoring

Trotz seiner vielen positiven Eigenschaften gibt es gelegentlich noch Vorbehalte gegenüber Factoring – diese sind unbegründet und eher dem Reich der Mythen zuzuordnen.

Mythos 1: Factoring wirft ein schlechtes Licht auf das Unternehmen

„Factoring nutzen nur Unternehmen, die in finanziellen Schwierigkeiten stecken“: Im Gegenteil, Factoring verhindert finanzielle Schwierigkeiten, indem es frisches Kapital bringt, um Umsatzenschwankungen und Umsatzspitzen auszufinanzieren. Factoringnutzer:innen reduzieren ihre Bilanzsumme, erhöhen damit den Eigenkapitalanteil und verbessern ihr Rating. Gerade die Praxis der letzten Jahre zeigt deutlich, dass es sich

um einen Mythos handelt: Insbesondere Großunternehmen mit professionellem Finanzmanagement nutzen in zunehmendem Maß Factoring.

Mythos 2: Factoring ist Inkasso

Factoring wird häufig mit Inkasso gleichgesetzt. Auch wenn Factoring und Inkasso ähnliche Zielsetzungen haben – nämlich die Liquidität eines Unternehmens zu bewahren –, gibt es doch einen wesentlichen Unterschied: Der Factor stellt sofort nach Rechnungslegung Liquidität zur Verfügung, während die Inkassodienstleister:in erst tätig wird, wenn die Forderung gefährdet erscheint. Diese Dienstleistung kann der Factor im Rahmen des Full-Service-Factoring auch anbieten und darüber hinaus den Forderungsausfall auch absichern.

Mythos 3: Kein Einfluss auf das eigene Forderungsmanagement

Dies ist in keiner Factoringvariante richtig: Beim Inhouse-Factoring verbleiben Debitorenmanagement und Inkasso bei der Lieferant:in. Aber auch beim Full-Service-Factoring hat die Lieferant:in sämtliche Steuerungsmöglichkeiten, von der Einräumung individueller Zahlungsziele bis zur Festlegung der Mahnschritte pro Debito:in. Darüber hinaus hat die Lieferant:in über das e-Tool des Factors jederzeit einen tagfertigen Überblick über sämtliche Debitorenzahlungen und -konten.

Mythos 4: Factoring ist teuer

Die Konditionen am österreichischen Factoringmarkt haben sich in den letzten Jahren durch steigende Volumina und starke Konkurrenz deutlich nach unten bewegt.

Wie bei jeder Dienstleistung sind den Kosten auch die Ertrags-effekte gegenüberzustellen: Durch die dauerhafte Liquidität können Unternehmen Skontoeffekte nutzen. Auch tritt ein weiterer positiver Effekt durch die rasche Begleichung einer fälligen Rechnung ein: Die Lieferant:in der Factoringkund:in sieht, dass diese stets „flüssig“ ist und auf finanziell soliden

Beinen steht. Das stärkt die Vertrauensbasis und kann zu vorteilhaften Einkaufskonditionen führen.

Factoring in Recht und Bilanz

1. Der Factoringvertrag als Kaufvertrag⁸

Der Ankauf der Forderungen im Factoringvertrag folgt regelmäßig nachstehendem Schema: Der Factor kauft die Forderungen des Unternehmers aus dessen Geschäftsbetrieb im Sinne einer Globalzession (vgl. §§ 1392f Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch, ABGB) an, das Eigentum an der einzelnen Forderung geht im Augenblick ihres Entstehens auf den Factor über, das heißt, der Kaufpreis für diese Forderungen wird zwar erst mit Einlangen der Zahlung der Abnehmer:in für den Factor fällig, diese erklärt sich jedoch für gewöhnlich bereit, die angekauften Forderungen mit der vereinbarten Quote (branchenbedingt 80–90 Prozent) zu bevorschussen.

Hinsichtlich der rechtlichen Einordnung des Factoringvertrags als Kaufvertrag gab es im Hinblick auf das Factoring mit Delkredereübernahme nie ernsthafte Zweifel, während – vor allem aus Deutschland kommend – beim Factoring ohne Delkredereübernahme anfangs diskutiert wurde.

Umso mehr Bedeutung kam daher bei der Frage der Rechtsnatur des Factoringvertrags der Judikatur zu. In seiner Entscheidung vom 17.12.1994 (206 504/94) hat der OGH sich klar zur Kaufvertragsnatur bekannt und dies wie folgt begründet: „Können aus der Gestaltung der Factoringvereinbarung keine durchschlagenden Gründe für die Einordnung als Kreditvertrag gewonnen werden, so ist dem deutlich geäußerten Parteiwillen der Vorrang einzuräumen und von einer kaufvertraglichen Konstruktion auszugehen.“⁹ Daher werden die Factoringverträge bewusst als Kaufverträge ausgestaltet und dementsprechend von der überwiegenden Lehre¹⁰ und vom OGH, insbesondere auch in Entscheidung 8 Ob 271/98f vom 22.10.1998, ständig als solche beurteilt.

2. Die Bilanzierung bei der Factoringkund:in

2.1 Die Bilanzierung nach UGB¹¹

Die rechtliche Einordnung des Factoringvertrags sowohl mit als auch ohne Delkredereübernahme als Kaufvertrag ist auch für die Art der Bilanzierung der Forderungen nach dem österreichischen Unternehmensgesetzbuch (UGB) von Bedeutung. Es sind in beiden Factoringvarianten die Forderungen gegenüber den einzelnen Debitor:innen in der Bilanz der Factoringkund:in zu aktivieren und vielmehr eine Forderung gegen die Factoringbank zu verbuchen. Diese ist wiederum mit den darauf entfallenden Kaufpreisanzahlungen (= Bevorschussungen) zu saldieren, sodass sich ein gegenüber dem Stand vor Factoring deutlich reduzierter Forderungsstand und damit eine geringere Bilanzsumme ergibt. Damit erhöht sich der Anteil der Eigenmittel an der Bilanzsumme, was zu einem besseren Rating des Unternehmens führen kann.

2.1.1 Die Bilanzierung nach IFRS¹¹

Die Frage nach der Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten wie Forderungen ist nach den International Accounting Standards (IAS) 39 zu beurteilen. Dabei wird weniger die Form (Vertragsnatur) als die wirtschaftliche Einstufung der Transaktion betrachtet, wobei die entscheidende Frage ist, ob alle Risiken und Chancen (True Sale) übertragen wurden. Dabei kommt es also in hohem Maße auf die Ausgestaltung des Factoringvertrags an. In der Regel gehen beim Factoring mit Übernahme des Delkredere-Risikos der Anspruch auf Zahlung und der Anspruch auf Weiterleitung aller Zahlungen an den Factor als alleinigen Forderungsinhaber ebenso über wie das Ausfallrisiko der Forderung. Unter diesen Voraussetzungen kann die Forderung nach IAS 39 beim Factoring mit Delkredere von der Factoringkund:in ausgebucht werden.

Da beim Factoring ohne Delkredereübernahme das Risiko des Zahlungsausfalls bei der Lieferant:in bleibt, ist eine Ausbuchung bei diesem Verfahren – im Gegensatz zum UGB – nicht möglich.

3. Die Einordnung in das österreichische Bankwesengesetz

Factoring stellt in Österreich ein Bankgeschäft dar und ist, wie beschrieben, in § 1 Abs. 1 Z 16 Bankwesengesetz (BWG) definiert. Unabhängig davon, welche Factoringvariante angeboten wird, für die gewerbliche Ausübung von Factoring ist das Vorliegen einer entsprechenden Bankkonzession Voraussetzung. Damit bestehen für Factoringanbieter:innen in Österreich strenge Konzessionsvoraussetzungen und es gelten umfangreiche nationale und europarechtliche Vorschriften.

Sämtliche, dem österreichischen Factoring-Verband angehörende Factoringinstitute verfügen über eine Bankkonzession und sind Kreditinstitute im Sinne des BWG. Im Zusammenhang mit der Konzession erfüllen die Institute strenge gesetzliche und regulatorische Voraussetzungen und werden von zuständigen Aufsichtsbehörden beaufsichtigt (OeNB, FMA).

Durch die Einhaltung der strengen Gesetze, Verordnungen und Vorschriften garantieren die dem Österreichischen Factoring-Verband angehörenden Institute höchste Standards.

A photograph of a person in a white shirt writing on a document with a pen. The word "Glossar" is overlaid in large white text across the center of the image. The background is blurred, showing warm lights and the person's hands.

Glossar

A

Abnehmer:in

auch: Käufer:in, Abnehmer:in der Ware, Debitor:in, Zahler:in, Drittschuldner:in, debitor cessus = Kund:in der Verkäufer:in. Sie ist verpflichtet, die Forderung aus der Lieferung oder sonstigen Leistung zu bezahlen.

Absicherungslimit

Maximaler Forderungsbetrag, für den der Factor das Ausfallrisiko für eine Debitor:in übernimmt.

Abtretungsvermerk

Schriftlicher Hinweis auf der Rechnung, dass die Forderung an einen Factor verkauft wurde und an den Factor zu zahlen ist.

Abzug

Die Debitor:in zieht sich eine berechnete (Skonto) oder nicht berechnete Summe bei der Bezahlung der Rechnung ab.

Ausbuchungen

Abzüge der Debitor:in, die nach Rücksprache mit der Factoringkund:in von dieser akzeptiert und daher abgebucht werden.

Außenstandsdauer

Der Zeitraum zwischen Rechnungslegung und Zahlung durch die Käufer:in.

B

Bevorschussung

Vom Factor geleistete Anzahlung auf den Kaufpreis der Forderung, üblicherweise in Höhe von 80-90 Prozent des Bruttorechnungsbetrags.

D

Debitor:in

auch: Käufer:in, Abnehmer:in der Ware, Zahler:in, Drittschuldner:in, debitor cessus = Kund:in der Verkäufer:in. Sie ist verpflichtet, die Forderung aus der Lieferung oder sonstigen Leistung zu bezahlen.

Delkredererisiko

auch: Ausfallrisiko; umfasst das Risiko, dass die Debitor:in die berechnete Forderung der Verkäufer:in (ganz oder teilweise) nicht bezahlt.

E

EURIBOR

European Interbank Offered Rate, also jener Zinssatz der durchschnittlich zwischen Banken für Ausleihungen in Euro verrechnet wird.

F

Factor

auch: Factoringbank, Factoringgesellschaft, Factoringunternehmen, Factoringinstitut, Anbieter von Factoring.

Factoring

Forderungsverkauf an einen Factor.

Factoringgebühr

Gebühr für die vom Factor erbrachten Dienstleistungen auf Basis der abgetretenen Forderungssumme.

Forderung

Anspruch der Gläubiger:in gegen die Schuldner:in auf eine bestimmte Leistung; manifestiert sich in der Regel im offenen Betrag einer Rechnung, die von der Schuldner:in noch nicht oder nicht zur Gänze bezahlt wurde.

Forderungsabtretung

Übertragung einer Forderung von der bisherigen Gläubiger:in auf eine neue Gläubiger:in; auch Zession.

Forderungsstand

Summe aller zur Gänze oder teilweise offenen Rechnungen abzüglich Gutschriften.

Full-Service-Factoring

Factoring mit Übernahme der Debitorenbuchhaltung sowie Mahn- und Inkassowesen.

I

Inhouse-Factoring

Factoring mit – gegenüber dem Full-Service-Factoring – eingeschränktem Dienstleistungsumfang: Debitorenbuchhaltung sowie Mahn- und Inkassowesen verbleiben bei der Factoringkund:in.

Inkasso

Forderungseintreibung. Wird im Rahmen des Full-Service-Factoring angeboten, beim Inhouse-Factoring übernimmt der Factor das Mahn- und Inkassowesen nicht.

K

Käufer:in

auch: Debitor:in, Abnehmer:in der Ware, Zahler:in, Drittschuldner:in, debitor cessus = Kund:in der Verkäufer:in. Sie ist verpflichtet, die Forderung aus der Lieferung oder sonstigen Leistung zu bezahlen.

L

Lieferant:in

auch: Verkäufer:in, Factoringkund:in, Verkäufer:in, Kreditor:in, Zedent:in. Lieferant:in der Ware oder Erbringer:in der Dienstleistung, Kund:in der Factoringbank, Verkäufer:in der Forderung.

M

Mahnrythmus

Der Mahnrhythmus/die Mahnstufe gibt an, wie oft die offene Rechnung gemahnt wird.

Mahnsperre

Betrifft die Möglichkeit, einzelne offene Posten von der Mahnung beziehungsweise vom Mahnrhythmus auszunehmen.

Mögliche Überweisung

Differenz zwischen maximaler Bevorschussung aus den angekauften Forderungen und der tatsächlich aushaftenden Bevorschussung.

O

Offene Postenliste

Offene Postenliste ist eine Liste aller offenen (unbezahlten) Forderungen oder Rechnungen. Wesentlicher Bestandteil dieser sind Rechnungsnummer, Rechnungsdaten, Name der Abnehmer:in (Schuldner:in), Betrag, Währung etc. Die gängige Abkürzung ist OP-Liste.

R

Rechnungsdatei

Kundenrechnungen werden in Datei-form an den Factor übersendet.

Regress

Der Factor behält sich das Recht vor, bei Nichtzahlung der Forderung(en) durch die Debitor:in diese an die Lieferant:in (Kund:in) rückzuübertragen/rückzuzedieren. Im Gegensatz dazu verzichtet der Factor auf dieses Rückgaberecht, wenn der Ankauf regresslos erfolgt.

U

Übernahme des Ausfallrisikos

Der Factor übernimmt im Rahmen einer Delkrederevereinbarung das Risiko des Zahlungsausfalls von Käufer:innen, auch: regressloses Factoring.

V

Verrechnungskonto, Stand des Verrechnungskontos

Errechnet sich aus den geleisteten Kaufpreisanzahlungen abzüglich der Debitorenzahlungen und zuzüglich der vom Factor angelasteten Kosten. Der Verrechnungskontostand ist in der Buchhaltung der Factoringkund:in mitzuführen.

W

Warenkreditversicherung

Der Schutz von Zahlungsausfällen durch Debitor:innen in Rahmen von gewährten Versicherungslimits durch eine Warenkreditversicherung. Es handelt sich um eine Forderungsausfallsversicherung für offene Rechnungen aus der Lieferung von Waren oder der Erbringung von Dienstleistungen.

Z

Zahlungsbedingungen

Spezielle Bedingungen, unter welchen die Rechnung gezahlt werden kann. Die Bedingungen beinhalten unter anderem die Voraussetzungen für den Abzug eines vereinbarten Skontos.

Zahlungsziel

Auch Zahlungsdauer: gewährte Frist zur Zahlung eines Kaufpreises.

Zessionsverbot

Untersagung der Abtretung einer Forderung an Dritte durch Debitor:innen. Wird in Geschäftsbedingungen oder Aufträgen ausgesprochen, hat in Österreich Dritten gegenüber keine Rechtswirksamkeit.

Quellen

- ¹ Die Europäische Kommission definiert kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) als Unternehmen mit bis zu 250 Beschäftigten, einem Jahresumsatz von 50 Mio. EUR und einer Bilanzsumme bis zu 43 Mio. EUR. Diese KMUs werden wiederum in Kleinstunternehmen (bis zu zehn Beschäftigte, 2 Mio. EUR Umsatz und 2 Mio. EUR Bilanzsumme) und kleine Unternehmen (bis zu 50 Beschäftigte, 10 Mio. EUR Umsatz und 10 Mio. EUR Bilanzsumme) unterteilt.
- ² Daten aus: Statistisches Jahrbuch der WKO; KMU Forschung Austria.
- ³ Eurostat: Key figures on European business, <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-key-figures/w/ks-04-23-195>
- ⁴ Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft, KMU im Fokus, <https://kmuimfokus.at/>
- ⁵ Oesterreichische Nationalbank, Jahresabschlusskennzahlen Österreich, <https://www.oenb.at/Statistik/Standardisierte-Tabellen/Realwirtschaftliche-Indikatoren/Jahresabschlusskennzahlen-von-Unternehmen/Jahresabschlusskennzahlen-Oesterreich.html>
- ⁶ European Commission: Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html
- ⁷ Steher/Dachs, Ein Überblick über Charakteristika und Dynamik exportierender Unternehmen in Österreich, https://www.fiw.ac.at/wp-content/uploads/2023/02/FIW_PN_02_2022_Austrian_exporting_firms-1.pdf
- ⁸ Text weitestgehend übernommen von Mag. Doris Stephanides.
- ⁹ OGH 17.2.1994, 2 Ob 504/94 in ÖBA 1994, 810.
- ¹⁰ Siehe dazu auch Gert Iro in: Apathy/Iro/Koziol (Hrsg.), Österreichisches Bankenvertragsrecht, Band VII: Leasing, Factoring und Forfaitierung, Wien 2015.
- ¹¹ Siehe dazu im Detail: Novosel/Eiter (BDO Austria GmbH): Bilanzielle Behandlung und Zurechnung von Forderungen beim Factoring, <https://www.factoring-verband.at/factoring-verband/gutachten/>

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Struktur Factoring | S. 7

Abbildung 2: Verhältnis Umsatzentwicklung – Finanzierung bei Rahmenkredit | S. 8

Abbildung 3: Verhältnis Umsatzentwicklung – Finanzierung bei Factoring | S. 9

Abbildung 4: UGB Bilanz vor Factoring | S. 10

Abbildung 5: UGB Bilanz nach Factoring | S. 10

Abbildung 6: Praxisbeispiel Inhouse-Factoring | S. 11

Abbildung 7: Praxisbeispiel Full-Service Factoring | S. 13

Abbildung 8: Export-Factoring mit Korrespondenzfactor | S. 15

Abbildung 9: Struktur Reverse Factoring | S. 16



Über den Autor

Theo Hibler

war knapp 4 Jahrzehnte im Factoringgeschäft in Österreich tätig, zuletzt als CEO der Intermarket Bank. Er hat die Gründung und den Betrieb der ersten Factoringgesellschaften in Tschechien, Ungarn, Polen, Slowenien und der Slowakei mitgestaltet und in internationalen Gremien zur Vereinheitlichung von Kommunikation und Regeln im supranationalen Factoring beigetragen.

Impressum

Verfasser: Theo Hibler im Auftrag des Österreichischen Factoring-Verbands, Wien

Grafik, Illustration: k25 Werbeagentur GmbH

Lektorat: k25 Werbeagentur GmbH

Veröffentlichung: Österreichischer Factoring-Verband, Am Belvedere 1, 1100 Wien,
in Zusammenarbeit mit k25 Werbeagentur GmbH, Kutschergasse 25/9, 1180 Wien

Dieses ebook wurde ursprünglich unter dem Titel „Factoring von A – Z“ im Linde Verlag veröffentlicht (1. und 2. aktualisierte Auflage, Softcover). Co-Autorin war Mag. (FH) Marlene Walenta, eine langjährige Mitarbeiterin der Intermarket Bank AG und Erste Group Bank AG. Die vorliegende Ausgabe ist eine Übersicht über das Factoringgeschäft in Österreich.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die Rechte der Verbreitung, der Vervielfältigung, der Übersetzung, des Nachdrucks und der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege, durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere elektronische Verfahren sowie der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, dem Veröffentlichendem vorbehalten.

Der Verantwortliche dieses ebooks übernimmt keine Haftung auf Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Inhalte. Dies gilt nicht, wenn dem Verantwortlichen vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten vorzuwerfen ist. Die Inhalte wurden mit der größtmöglichen Sorgfalt und nach bestem Gewissen erstellt. Dennoch kann die inhaltliche Richtigkeit, insbesondere bei komplexen Themen nicht gewährleistet werden, so dass der Verantwortliche den Nutzer:innen empfiehlt, bei wichtigen Informationen bei den zuständigen Stellen anzufragen oder rechtliche Beratung in Anspruch zu nehmen.

