

Factoring =

.....

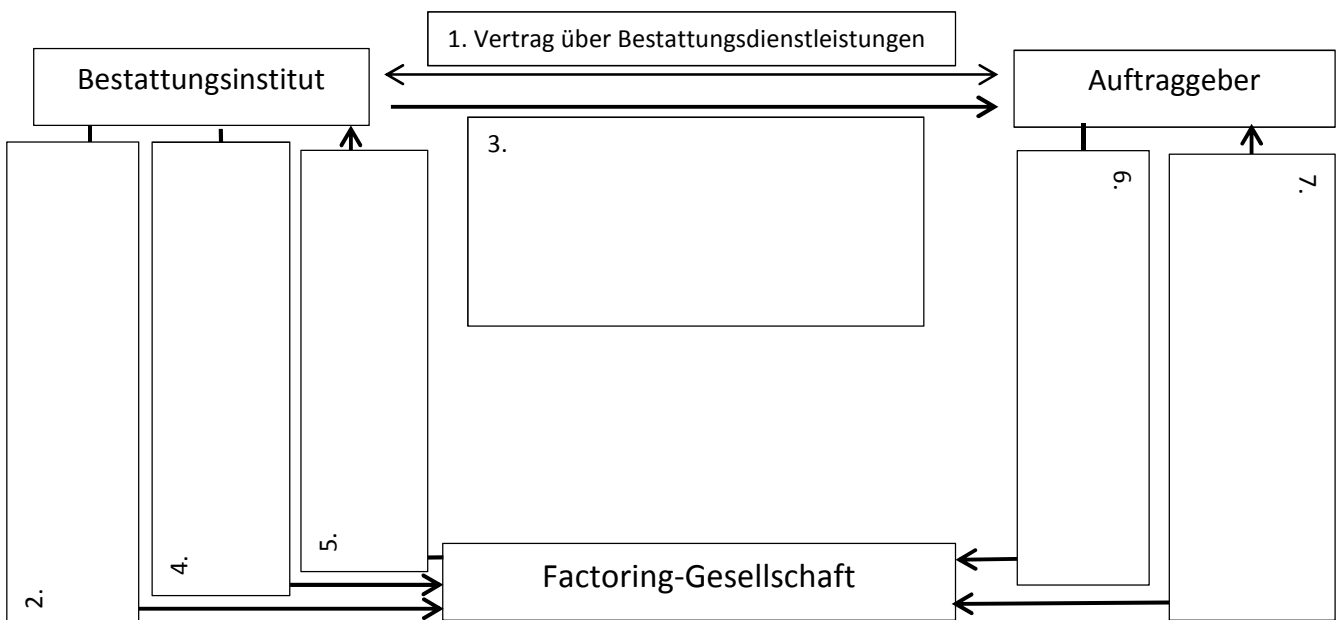
Ein historischer Abriss!

Wie alt ist eigentlich Factoring? Die Antwort auf diese Frage lieferten Ausgrabungen auf dem Gebieten vom früheren Babylonien. Sogar im berühmten Codex Hammurapi (ca. 1750 v. Chr.) wollen Wissenschaftler Hinweise darauf entdeckt haben, dass von einigen Händlern offene Rechnungen angekauft wurden, um diese später einzutreiben. Berichte über solche Geschäftspraxis sind ebenfalls aus den Zeiten des Antiken Roms überliefert worden. Der Ankauf von offenen Forderungen war bereits in England um 1400 bekannt und ab dem 17. Jh. auch in den USA verbreitet. Ende des 17. Jh. musste das britische Parlament sogar besondere Gesetze gegen die Allmacht der Factoren verabschieden. In der Geschichte der USA spielte das Export-Factoring eine große Rolle. Kolonien auf dem amerikanischen Kontinent lieferten Rohstoffe nach Europa. Damals mussten die Farmer und Inhaber von Plantagen monatelang auf die Bezahlung ihrer Rechnungen warten. Die Lösung boten Factoring-Firmen an, die offenen Forderungen ankauften und somit die Rohstofflieferanten mit finanziellen Mitteln versorgten. Rohstoffhändler und Textilindustrie gehörten in den USA traditionell zu den ersten Kooperationspartnern von Factoring-Dienstleistern. Erst ab den 1930er-Jahren breitete sich Factoring auf weitere Branchen aus. Nach Deutschland ist Factoring relativ spät gekommen, der erste bekannte Vertrag wurde 1958 unterzeichnet.

Grundlage ist eine **vertragliche Vereinbarung zwischen zwei Unternehmen**. Auf der einen Seite steht ein Unternehmen, das aufgrund seiner Leistungen regelmäßig **Rechnungen mit Zahlungsziel** ausstellt, wodurch **kurzfristige Geldforderungen** entstehen. Auf der anderen Seite ist ein Unternehmen (genannt: Factor), dessen wirtschaftliche Betätigung im **Ankauf dieser kurzfristigen Geldforderungen** mit den **daraus resultierenden Rechten** (z. B. Verzugszins) besteht. Vertraglich können noch **weitere Leistungen** vereinbart werden. Als abgebendes Unternehmen verspricht man sich **Vorteile** wie eine Verbesserung der eigenen Finanzposition => schnellerer Zahlungseingang, bessere Liquidität mit Ausnutzen von Skontoabzug; eine Reduzierung der betrieblichen Kosten => Factor übernimmt das Mahnwesen oder die Forderungsverwaltung; geringeres Risiko durch Forderungsausfall => Factor übernimmt das Ausfallrisiko. Nachteilig ist die unterbrochene Beziehung zum Kunden und evtl. ein Imageschaden! Grundsätzlich gilt: Je umfangreicher die Leistungen des Factors sind, desto höher sind die Kosten des Factoring! Für eine zügige Abwicklung ist es wichtig, dass das abgebende Unternehmen ein gutes Rechnungswesen mit **schneller und korrekter Rechnungsstellung** hat => keine Fehler!

Wie läuft ein Factoring-Geschäft ab?

Die Bestatter-Branche ist ein Wirtschaftsbereich, in dem zwischen der Rechnungsstellung und der Zahlung des Auftraggebers in vielen Fällen ein längerer Zeitraum vergeht – von daher bietet sich die Zusammenarbeit mit einem Factor an. In einem Vertrag sind alle wesentlichen Punkte geregelt – und diese sollen nun im Rahmen eines Bestattungsauftrages erläutert werden. Füllen Sie die Felder anhand der Erläuterungen aus!



Erläuterungen zum Ablauf des Factoring:

1. Vertrag: Im Rahmen des Beratungsgesprächs sollte der Auftraggeber auf die Abwicklung der Zahlung über ein anderes Unternehmen (= Factor) hingewiesen werden. Zusätzlich ist es wichtig, dass in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) auf das Factoring hingewiesen wird – z. B. „Dem Bestattungshaus Kröner steht es frei, Forderungen auch schon mit der Rechnungsstellung an ein Factoring-Unternehmen abzutreten. Der Auftraggeber stimmt dieser Vereinbarung unwiderruflich zu.“

2. Bonitätsprüfung: Zeitnah nach der Auftragserteilung sollte eine Bonitätsprüfung (Kreditwürdigkeits-) über den Factor durchgeführt werden – jedenfalls bevor Leistungen im größeren Umfang erbracht werden. Für die Bonitätsprüfung ist ein „berechtigtes Interesse“ erforderlich (lt. Bundesdatenschutzgesetz), was grundsätzlich bei einem Geschäftsabschluss angenommen wird. Bei der Bonitätsprüfung gibt es **3 Stufen**:

Grün => Bonität ist gegeben, der Factor kauft die Rechnung – diese Zusage hat auch Bestand, wenn sich zwischen der Bonitätsabfrage und dem Zeitpunkt der Rechnungsstellung die finanzielle Situation des Auftraggebers verschlechtert. Über die positive Auskunft erhält der Bestatter eine „**Bonitäts-Identifikationsnummer**“.

Gelb => wird angezeigt, wenn eine Bonitätsprüfung z. B. wegen Adressenprobleme nicht erfolgen kann => muss wiederholt werden.

Rot => die Bonität ist nicht gegeben, somit verweigert der Factor den Ankauf der Rechnung. Dem Bestatter obliegt es nun, weitere Maßnahmen einzuleiten. Er könnte z. B. Vorkasse oder einen „Bürgen“ verlangen oder man könnte einen anderen Auftraggeber mit entsprechender Bonität einsetzen, der zwar nicht Bestattungspflichtiger ist, aber mit Vollmacht handelt.

3. Rechnungsstellung: Nach Abschluss aller Leistungen wird die Rechnung erstellt. Hier ist es von Vorteil, wenn wirklich nur die Dienstleistungen des Bestatters abgerechnet werden. Bei der Rechnungsstellung sind alle finanziellen Vorleistungen – z. B. Anzahlung, bezahlte Sterbegeld- oder Lebensversicherung – zu berücksichtigen. Auf der Rechnung muss ein Hinweis auf die Zahlung an den Factor mit dessen Bankverbindung stehen.

4. Kopie der Rechnung: Zeitgleich wird die Höhe der Forderung an den Factor übermittelt, der nicht an den einzelnen Rechnungsposten interessiert ist, d. h. es genügt das Deckblatt der Rechnung! Wichtig ist dagegen, dass die „**Bonitäts-ID**“ angegeben ist, damit die Forderung der Bonitätsabfrage zugeordnet werden kann.

5. Bezahlung der Rechnung durch den Factor: Innerhalb kurzer Zeit (2 – 3 Tage) erfolgt die Gutschrift auf den Konto des Bestatters, dazu gibt es vom Factor eine entsprechende Abrechnung, so dass der Bestatter die vereinbarten Abzüge – z. B. Pauschale, Factoring-Gebühr, Delkredere-Provision für Zahlungsausfall und Zinsen für Vorauszahlung (jeweils in % von der Rechnungssumme) - kontrollieren kann. Online kann der Bestatter verfolgen, ob „sein Kunde“ die Forderungen pünktlich ausgleicht oder ob der Kunde das Zahlungsziel überschreitet. Gelegentlich wird ein Teil der Rechnungssumme als Sicherheit zurückbehalten und erst ausbezahlt, wenn der Kunde die Rechnung vollständig und pünktlich bezahlt hat!

6. Bezahlung der Rechnung durch den Auftraggeber: In dieser Variante des „offenen Factoring“ zahlt der Auftraggeber direkt an den Factor. Beim „stillen Factoring“ weiß der Auftraggeber nichts vom Verkauf der Forderung, so dass er an den Bestatter bezahlt und dieser die Rechnungssumme an den Factor weiterleiten muss.

7. Zahlungsverzug: Kommt es zum Zahlungsverzug, so nimmt der Factor Kontakt mit dem Bestatter auf. Der Factor benötigt zusätzliche Daten zum Auftraggeber, damit weitere Schritte - z. B. das gerichtliche Mahnverfahren eingeleitet - werden können.

Einige Fragen: a) Erklären Sie das Wesen des Factoring und machen Sie sich nochmals den Ablauf deutlich!

- b) Wieso ist eine Bonitätsprüfung unabdingbare Voraussetzung für das Factoring?
- c) Welche Kosten entstehen beim Factoring für den Bestatter? Wer trägt letztlich diese Kosten?
- d) Wer trägt das Risiko des Forderungsausfalls, d. h. der Auftraggeber zahlt nicht?
- e) Welche zusätzlichen Leistungen kann die Factoring-Gesellschaft übernehmen?
- f) Welche Vorteile, welche Nachteile hat das Factoring für den Bestatter?
- g) Wieso sollte der Bestatter erhaltene Zahlungen einer Lebensversicherung von der Rechnung abziehen?
- h) Wieso sollte der Bestatter verauslagte Beträge, z. B. für Kremation, nicht über den Factor abrechnen?