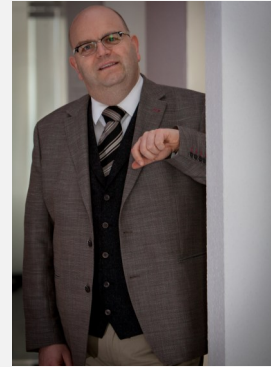


# Ist Reverse Factoring (Einkaufsfinanzierung) eine sinnvolle Alternative?

von Thomas Uppenbrink, Hagen  
[www.uppenbrink.de](http://www.uppenbrink.de)



Thomas Uppenbrink

## Was ist Reverse Factoring (Einkaufsfinanzierung)?

Reverse Factoring ist eine ergänzende Finanzdienstleistung für den Mittelstand, die es ermöglicht, bankenunabhängig zu finanzieren. Aufgrund der immer restriktiveren Kreditvergabe der Banken und Sparkassen kann die Einkaufsfinanzierung eine zusätzliche interessante Alternative sein, um das Wachstum des Unternehmens bankenunabhängig darzustellen. Reverse Factoring ist eine spezielle Finanzierungslösung, die erst in den letzten Jahren in Deutschland verstärkt Anwendung findet, daher gibt es bisher nur wenige Anbieter auf dem Markt.

Beim Reverse Factoring verkauft - im Gegensatz zum „normalen“ Factoring - ein Unternehmen in seiner Rolle als Lieferant nicht seine Forderungen gegenüber seinen Kunden an ein Factoringinstitut, sondern ein Unternehmen in seiner Rolle als Kunde organisiert ein Factoring für seine (Haupt-)Lieferanten.

### **Einkäufe werden vorfinanziert!**

Das Factoringinstitut hat also eine vertragliche Beziehung mit dem Kunden, mit der Verpflichtung, dessen Einkäufe vorzufinanzieren und dadurch auch mit dem Lieferanten, dem es die Forderungen gegenüber dem Kunden abkauft und bezahlt. So trifft der Kunde die Vereinbarung, dass für einzelne, wichtige Lieferanten, die Forderungen übernommen und vorfinanziert werden.

### **Sinnvoll bei wiederkehrenden Bestellungen/ Wareneinsätzen!**

Dies hat vordergründig den Sinn, dass Unternehmer, die Waren kaufen, ein reges Interesse daran haben, dass ihre Lieferanten weiter produzieren und dadurch auch weiter liefern können. Dementsprechend eignet sich die Wareneinkaufsfinanzierung hervorragend zur Vorfinanzierung von Aufträgen in Branchen mit hohem Materialeinsatz oder langem Fertigungs- und Produktionsvorlauf. Hierzu zählen z.B. der Anlagen- und Maschinenbau, Produktionsunternehmen und Handwerksbetriebe.

## Was kann mit Reverse Factoring nicht dargestellt werden?

Grundsätzlich wird ein Einkaufsfinanzierer keine vorzufinanzierenden Kosten wie z.B. Löhne, Gehälter, Miete etc. einkaufen. Eine Einzelfallentscheidung sind Import-Geschäfte; diese sind zwar meistens darstellbar, allerdings werden diese immer einer längeren Prüfung unterzogen.

## Welche Unterlagen werden zur Prüfung bei Reverse Factoring grundsätzlich verlangt?

- Jahresabschlüsse der letzten 2 Jahre (soweit der Jahresabschluss noch nicht erstellt wurde, die BWA mit Summen- und Saldenliste zum Geschäftsjahresende)
- Aktuelle BWA nebst Summen- und Saldenliste mit Vorjahresvergleich
- Aktuelle Offene-Posten-Liste mit Einzelnachweis der Kreditoren (Einzel-OP)
- Lieferantenliste mit Adressen, Kunden-Nr. und Kontaktdaten des Ansprechpartners
- Vereinbarte Zahlungs- und Lieferbedingungen
- Handelsregisterauszug (aktuell und vollständig)
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Aktuelle Selbstauskunft von einer renommierten Wirtschaftsauskunftei
- Einkaufsrahmenwunsch (Kreditrahmen)

## Prüfung richtet sich nach Größe und Vorhaben

Hier ist zu beachten, dass es zu unterschiedlichen Prüfungszeiträumen kommen kann, da die Einkaufsfinanzierer für die diversen Einkaufsrahmen von bis zu 10.000 EUR, 30.000 EUR, 150.000 EUR, 500.000 EUR und höher noch zusätzliche Unterlagen zur Entscheidungsfindung benötigen. Der Einkaufsfinanzierer analysiert und bewertet die Unternehmens- und Finanzsituation und erstellt dann eine strukturierte Entscheidungsgrundlage für die Warenkreditversicherer, durch die Berücksichtigung von qualitativen und quantitativen Kriterien, im Idealfall mit dem Ergebnis einer Bonitätsverbesserung.

## Wonach richten sich die Kosten der Einkaufsfinanzierung?

- Höhe des Skontos
- Art der Ware
- Jährliches Einkaufsvolumen
- Bonität des Unternehmens
- Bestellhäufigkeit
- Tatsächliche Nutzungsdauer

## Wann macht Einkaufsfinanzierung Sinn?

- Finanzierung von Wachstumsphasen
- Überbrückung von Kapitalbindung
- Ergänzung der Kreditlinien
- Erhöhung der Liquidität
- Ausgleich von Saisonspitzen
- Verbesserung von Einkaufskonditionen

## Erkennungsmerkmale für den Bedarf einer Einkaufsfinanzierung

Aus Sicht des Kunden:

- Liquiditätsprobleme - jeder Einkauf belastet die Liquidität
- Zusatzliquidität wird für die Wachstumsfinanzierung benötigt
- Hohes und/ oder schnelles Umsatzwachstum
- Wenn längere Vorfinanzierungszeiten benötigt werden
- Die eingeräumte Kontokorrentlinie ist unzureichend
- Zahlungsströme sind nicht ausreichend koordiniert (Saison- und Projektspitzen, schwankende Rohstoffpreise)
- Unabhängiger Einkauf ohne Banken zu belasten
- Skontoerträge nutzen bzw. Zahlungsanreize nutzen

Aus Sicht der Lieferanten:

- Liquidität für das weitere Umsatzwachstum generieren
- Das Risiko aus Lieferantenkrediten reduzieren  
Planbare Zahlungseingänge

## Vorteile des Reverse Factoring (Einkaufsfinanzierung)

Das Käuferunternehmen kann bei der Einkaufsfinanzierung (Reverse Factoring) oft einen sehr guten Preis für seine Waren verwirklichen. Unter Einbeziehung von Skonti ist der Preis deutlich niedriger als bei einem normalen Kauf. Zugleich kann der Käufer beim Reverse Factoring auf längere Sicht seine Zahlungsziele ausschöpfen. Das Käuferunternehmen optimiert damit seine Einkäufe ohne dass Liquiditätsengpässe entstehen. Je nach Einkaufsfinanzierer erhält der Warenabnehmer ein Zahlungsziel von bis zu 4 Monaten. Es gibt ein flexibles Gebührensystem, das bedeutet, dass die Stundungsgebühren für die Verlängerungszeiträume für den jeweiligen Kunden gesondert ermittelt werden.

## Skontobeträge können generiert werden!

Durch die Einkaufsfinanzierung können alle positiven Effekte des Skontos genutzt werden. Die Lieferanten verbuchen einen schnelleren Zahlungseingang (ein großes Plus für die Lieferantenbeziehung) und das Image des Käuferunternehmens sowie die Verhandlungsposition bei Lieferanten werden gestärkt.

## Verringerung des Obligos bei den Banken

Des Weiteren verringern Käuferunternehmen durch den Einsatz der Einkaufsfinanzierung ihren Verschuldungsgrad, entlasten die Kreditlinie bei der Bank und festigen somit ihre Position für anstehende Bankengespräche. Positiv hinzukommend ist auch noch, dass keine Sicherheiten bereitgestellt werden müssen, sodass weitere Spielräume bei den Hausbanken gegeben sind.

## Finanzierung von Just-in-Time-Produktion ist gewährleistet

Die Käuferunternehmen können ihre Waren genau dann bestellen, wann sie produzieren wollen und bezahlen ihre Bestellung, wenn sie Umsatz am Markt generiert haben. So können sie schnell und unkompliziert auf Marktsituationen reagieren. Dadurch werden die liquiden Mittel durch gezielte Einkäufe entlastet; so stabilisiert sich der Kassenbestand, ohne die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten zu erhöhen. Die gewonnene Liquidität könnte dann für Innovationen und Wachstum eingesetzt werden. Des Weiteren wirkt sich auch der Wegfall der Kosten für die eigene Kreditversicherung positiv aus.

Weitere Vorteile für den Kunden:

- Beliebige Lieferantenauswahl - mehr Flexibilität und Auswahlmöglichkeiten
- Schnell umsetzbar - keine Bonitätsprüfung bei Lieferanten
- Ausweitung der Kapazitäten sowohl auf der Einkaufs- als auch Absatzseite
- Verbesserter operativer Cash-Flow im Vergleich zum Einsatz von Bankmitteln

Vorteile für die Lieferanten:

- Bilanzverkürzung und Stärkung der EK-Quote
- Verbesserung der Liquiditätsplanung, da planbare Zahlungseingänge
- Verbesserung der Bilanzkennzahlen
- Kein Delkredererisiko

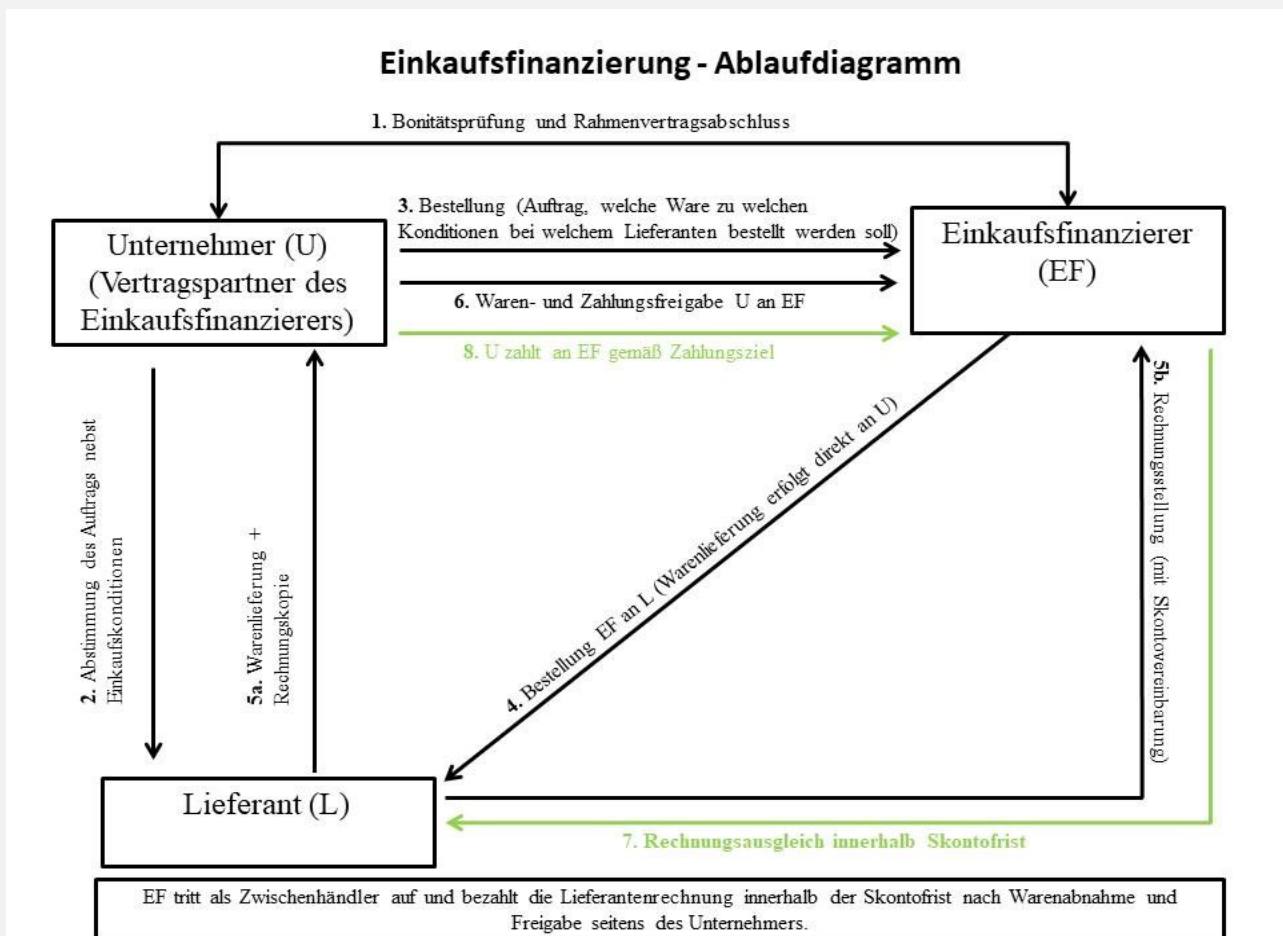
## Ablauf Reverse Factoring (Einkaufsfinanzierung)

Der Einkaufsfinanzierer wird durch das Käuferunternehmen angesprochen und nach einer Bonitätsprüfung wird ein Rahmenvertrag mit einem Einkaufslimit über zu erwartende Außenstände abgeschlossen. Danach stimmt das Käuferunternehmen mit den ausgesuchten Lieferanten die (neuen) Aufträge nebst entsprechenden Einkaufskonditionen (Skonti, Mengenrabatte etc.) ab. Das daraufhin unterschriftsreife Angebot wird dann dem Einkaufsfinanzierer vorgelegt, der dann direkt die Waren für das Käuferunternehmen ordert. So gesehen, ist der Einkaufsfinanzierer dann ein faktischer Zwischenhändler.

Der Lieferant liefert dann die bestellten Waren zu den vereinbarten Konditionen an die vereinbarten Lieferstandorte. Die entsprechenden Rechnungskopien gehen sowohl an das Käuferunternehmen als auch im Original an den Einkaufsfinanzierer. Das Käuferunternehmen bestätigt kaufmännisch ordnungsgemäß den Wareneingang und die Konditionen/ Beschaffenheit der Ware und gibt dann den Zahlungsauftrag an den Einkaufsfinanzierer weiter.

Der Einkaufsfinanzierer zahlt dann innerhalb der angegebenen Skontofrist die Rechnung. Daraufhin erhält das Käuferunternehmen im Gegenzug vom Einkaufsfinanzierer wiederum eine Rechnung mit einem Zahlungsziel von z.B. 90 Tagen. Das Käuferunternehmen begleicht dann innerhalb der gesetzten Zahlungsfrist seine Rechnung an den Einkaufsfinanzierer.

Je Anbieter, Geschäftssituation und Markt bzw. Branche kann es Abweichungen von der beschriebenen Verfahrensweise geben.



Es gibt aktuell nur eine übersichtliche Anzahl von Anbietern auf dem deutschen Markt die „Reverse Factoring“ anbieten.