



FACTORING + EINKAUFSFINANZIERUNG als bankenunabhängiges Finanzierungsinstrument

Germania Factoring AG

Vorstand: Pia Sauer-Roch

01326 Dresden, Kretschmerstr. 13 // 39114 Magdeburg, Karl-Schurz-Str. 1

Telefon: +49.351.205 44 70 // +49.391.555 83 55

Telefax: +49.351.205 44 711 // +49.391.555 83 56

info@germania-factoring.de // www.germania-factoring.de



FACTORING (UmsatzFactoring) + EINKAUFSFINANZIERUNG (EinkaufsFactoring)

als bankenunabhängiges Finanzierungsinstrument



Der **rote Faden** zur Finanzierung




- Germania Factoring → mittelständisches Unternehmen mit EK-Basis von 1,7 Mio. EUR
- Sitz in Magdeburg + Dresden → unternehmergeführt und bankenunabhängig
 - langjährige Factoringerfahrung → agiert deutschlandweit
 - Partner für unternehmergeführte Firmen bis ca. 10 Mio. EUR Jahresumsatz

Veränderte Finanzierungsbedingungen für den Mittelstand – vor allem der „kleine“ Mittelstand hat auch heute noch ein „Kreditbereitstellungsproblem“



Konsequenzen

Veränderte Kreditpolitik der Banken

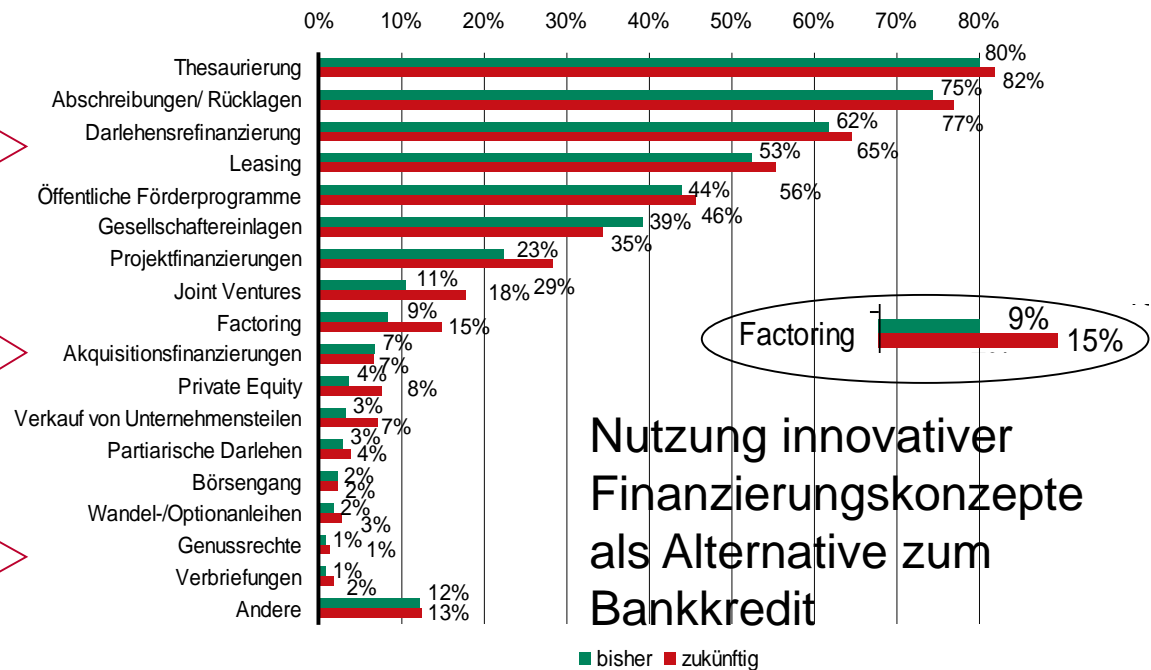
-  Rückzug aus „Hausbankfunktion“
-  Kreditverteuerung, Kreditverknappung
-  Anforderung durch Basel II

Erhöhte Risikoanforderungen verursachen Kosten und schränken Handlungsspielraum ein

- Rating und hohe Transparenz
- Sicherheitenstellung

Geringe Eigenkapitalquote in Deutschland im intern. Vergleich

-  Schlechteres Rating
-  Limitierte Kreditaufnahme



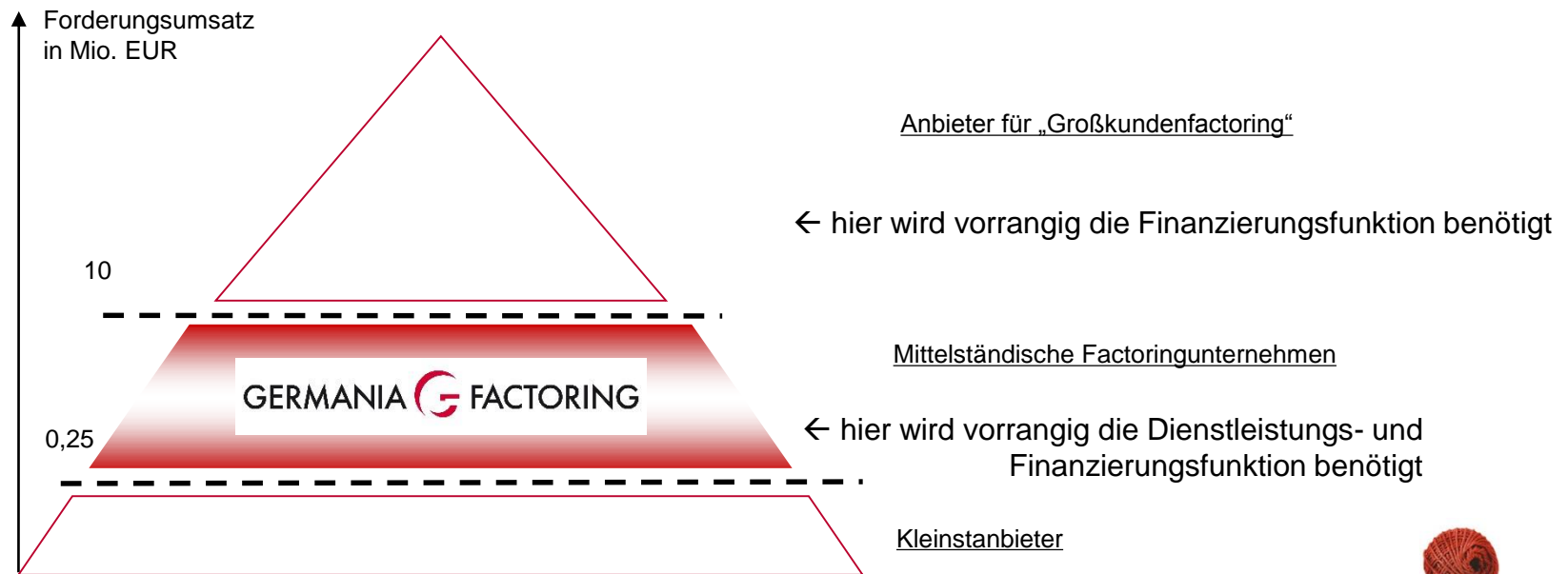
Nutzung innovativer Finanzierungskonzepte als Alternative zum Bankkredit

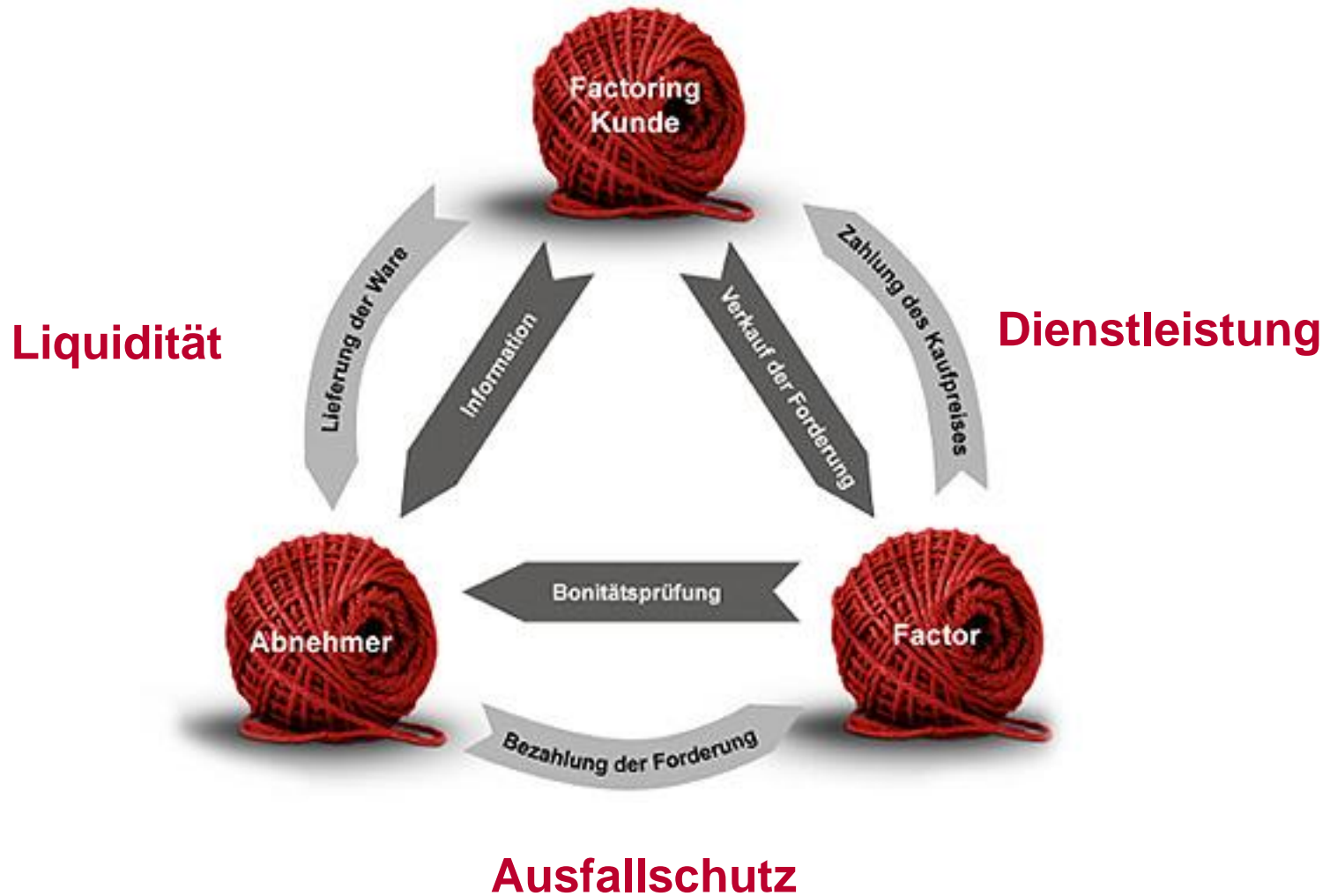
Factoringmarkt teilt sich in umsatzstarkes „Großkundenfactoring“ >10 Mio.€ und

„Mittelstandsfactoring“ <10 Mio. € Jahresumsatz

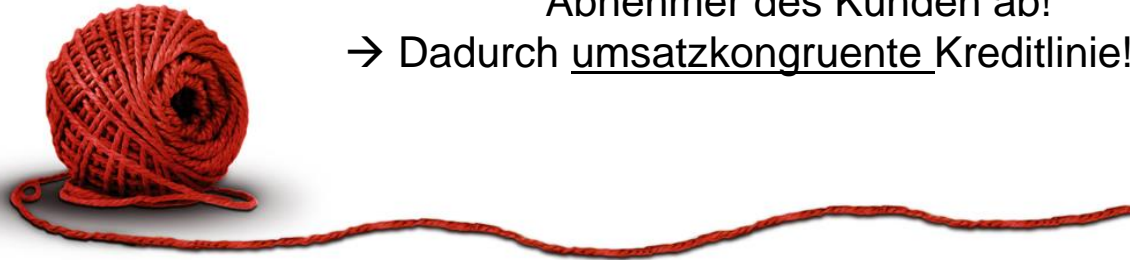
→ Factoring unterscheidet sich auch in diesen Segmenten zwischen „Dienstleistung“ und „Dienstleistungs- + Finanzierungsprodukt“

Umsatz-Segmente im deutschen Factoring-Markt





- Ⓜ innerhalb max. 2 Tagen nach Rechnungseingang beim Factor erhält der Factoringkunde zwischen 80-90% der Rechnungssumme als Akontozahlung zur sofortigen Bezahlung seiner Verbindlichkeiten
- Ⓜ Rest dient zunächst als Sicherungseinbehalt für Rechnungsabzüge / wird sofort nach Geldeingang beim Factor ausgezahlt
- Ⓜ Factoringkunde bestimmt selbst das Zahlungsziel für seine Kunden im Sinne der „Verkaufsförderung“
(Zahlungsziele bis 60 Tage / Ausnahmen bis 120 Tage möglich)
- Ⓜ Aufkauf von Forderungen i.d.R. 30 Tage rückwirkend bei Vertragsbeginn
- Ⓜ durch Heranziehung der Bonität des Zahlungspflichtigen / Käufers kann der Factoringkunde einen nahezu unbegrenzten Liquiditätsrahmen erlangen (Bank stellt bei KK-Kredit auf Bonität des Kreditnehmers/Kunde ab
 - Factor stellt bei Kreditlinie auf Bonität der einzelnen Abnehmer des Kunden ab!
 - Dadurch umsatzkongruente Kreditlinie!)



- Ⓜ durch Einbeziehung einer Warenkreditversicherung besteht Versicherungsschutz (teilweise abzgl. geringen Selbstbehalts) für Forderungen und Garantie zum Aufkauf dieser Forderungen
- Ⓜ Zahlungsgarantie besteht vor Beginn der Produkt-/ Dienstleistungserstellung, da die Kreditlimits vorher angefragt werden
- Ⓜ Versicherungsschutz für Kunden im In- und Ausland
- Ⓜ schnelle Versicherungszusage, i.d.R. „taggleich“
- Ⓜ wird Versicherungsschutz / Kreditlimit für den Zahlungspflichtigen / Käufer abgelehnt, bestehen z.B. folgende Lösungen:
 - andere Zahlungsmodalitäten (Vorkasse) oder Sicherheiten
 - Geschäft sein lassen oder
 - sich bewusst zum Ausfallrisiko entscheiden

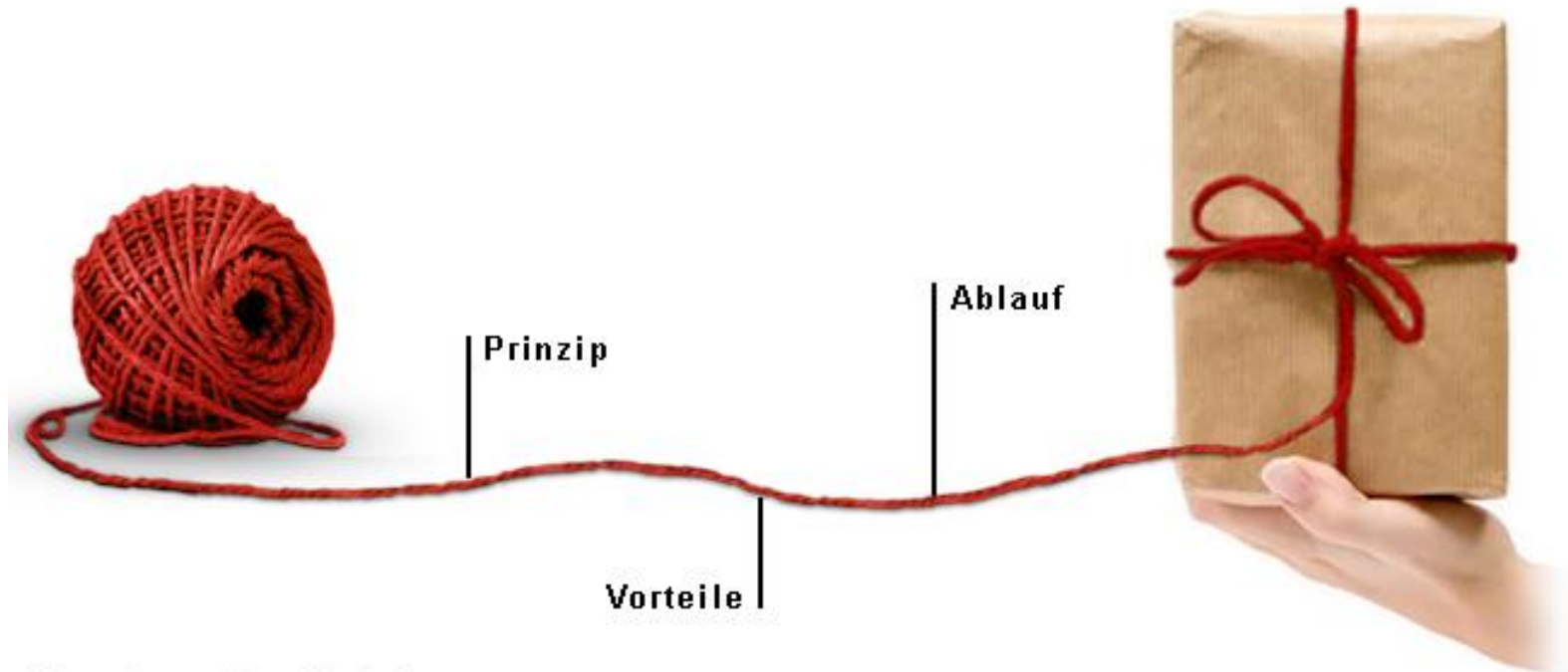


- Ⓜ über die Bonitätsprüfung des Zahlungspflichtigen erhalten die Factoringkunden eine optimale Aussage über die Qualität Ihrer Kundenstruktur und Garantie zur laufenden Bonitätsüberwachung
- Ⓜ kein Mahnwesen mehr für Factoringkunden – trotzdem abgestimmte + sensible Vorgehensweise beim Umgang mit Kunden
- Ⓜ Steuerungsinstrument in Richtung zahlungsfähiger Kunden
- Ⓜ kein Unternehmer sollte auf den Grundsatz vertrauen:
„Es wird schon gut gehen;
ich kenne den Kunden ja schon lange genug!“
- Ⓜ durch effektives Forderungsmanagement unter Einbeziehung einer Warenkreditversicherung stellt die Geldbeschaffung für die Umsatzfinanzierung Ihrer Produkte / Dienstleistungen kein Problem mehr dar; da Forderungen als „werthaltige Sicherheiten gelten“



- Ⓞ Factoring + Einkaufsfactoring verzeichnet derzeit noch einen hohen Grad von Unkenntnis und Vorbehalten durch Bezug zu Inkasso + zahlungsgestörten Forderungen!
- Ⓞ **Factoring + Inkasso sind zwei verschiedene „Paar Schuhe“**
(Germania Factoring z.B. übergibt Forderungen nach erfolgloser 2. Mahnung an Inkassodienst der Warenkreditversicherer zur Beitreibung!)
- Ⓞ Factor garantiert sensiblen Umgang mit den Kunden
(wird vorher oft im Detail abgesprochen)
- Ⓞ durch Einschalten eines Factors werden auch Zahlungsfristen verkürzt
(... der Factor ist der „anonyme starke Dritte“, der oftmals eher bezahlt wird, als der Lieferant, der vormals oft „Verständnis“ für Zahlungsverzögerungen hatte)
- Ⓞ Kernpunkt ist oftmals die Gutmütigkeit des Unternehmers beim Umgang mit offenen Forderungen
(„... ich kann doch nicht mahnen, dann erhalte ich keinen Auftrag mehr...“
→ Job des Unternehmers ist sein gutes Produkt bzw. seine gute Dienstleistung ... nicht „Bank spielen“)





Noch mehr Spielraum

ohne den Faden zu verlieren –

EinkaufsFactoring

Mit Einkaufsfactoring erweitern Sie Ihren Liquiditätsspielraum und schaffen sich neue Kreditlinien außerhalb Ihrer Hausbanken. Sie werden Skontozahler und Lieblingskunde bei Ihren Lieferanten und profitieren von zusätzlichen Rabatten und Boni. Das bedeutet Liquidität, Umsatzsteigerung und eine ordentliche Portion Imagegewinn.

EinkaufsFactoring ist ebenfalls eine Dreierbeziehung zwischen Ihrem Lieferanten, Ihnen als Factoringkunde und der Factoringgesellschaft.

- ☞ Ihr Lieferant liefert die benötigten Rohstoffe an Sie; Sie führen die Einkaufsverhandlungen
- ☞ Der Factor zahlt sofort mit Skonto auf der Basis Ihrer Vereinbarungen
- ☞ Sie nutzen die vereinbarten Zahlungsziele von 90 -120 Tagen



Schritt für Schritt

EinkaufsFactoring verbessert Ihre Einkaufsbedingungen bei Ihren Lieferanten erheblich. Neben dem Ruf als „Schnellzahler“ können Sie Ihr Einkaufsvolumen nahezu unbegrenzt gestalten.

- Ⓜ Erhöhung Ihrer Bonität
- Ⓜ Inanspruchnahme von Skonti
- Ⓜ Nutzung von Mengen- und Sonderrabatten
- Ⓜ flexible Zahlungsziele von bis zu 120 Tagen
- Ⓜ keine Bankverhandlungen für Kontokorrekturen
- Ⓜ Schonung Ihrer Kreditlinien
- Ⓜ freie Verfügbarkeit vorhandener Sicherheiten



Schritt für Schritt



- Ⓜ Sie schließen mit uns eine Rahmenverkaufsvereinbarung ab.
- Ⓜ Sie verhandeln mit Ihrem Lieferanten die Vertragsbedingungen.
- Ⓜ Auf Basis der Vertragsbedingungen verkauft Ihr Lieferant die Ware an uns – wir bezahlen diesen sofort, vorzugsweise mit Skonto nach Vorlage der Übernahmebestätigung durch Sie.
- Ⓜ Wir verkaufen die Ware an Sie.
- Ⓜ Sie bezahlen den Kaufpreis und die vereinbarten Gebühren innerhalb des vereinbarten Zahlungsziels von bis zu 90 Tagen an uns.



Factoring ist ein Teilstück des Weges ...
ist der rote Faden... zu einer optimalen
Finanzierungsstruktur
und einem guten **Rating**, weil ...



- Ⓞ Eigenkapitalquote – **steigt** ...
- Ⓞ Dauerschuldzinsen/Gewerbsteuer – **sinken** ...
- Ⓞ Bilanzsumme – **gekürzt** ...
- Ⓞ finanzielle Flexibilität – **steigt** ...
- Ⓞ Wettbewerbskraft – **steigt** ...
- Ⓞ Forderungsbestand – **sinkt** ...

Darüber hinaus steht die Frage: **Was kann es besseres geben,**

- Ⓞ als sofort das Geld für seine Leistung zu bekommen, die man bereits erbracht hat,
- Ⓞ dabei die Liquidität immer planbar + ohne Ausfälle gestalten zu können,
- Ⓞ sich eigentlich nur um „seinen Job“ kümmern zu müssen,
- Ⓞ den Verwaltungsaufwand dabei „online“ nahezu „papierlos“ gestalten zu können und
- Ⓞ dies alles ohne dafür wesentlich mehr zu bezahlen?

ohne Factoring

Aktiva		Passiva	
AV	400	EK	500
Forderungen	2.600	Bank-V	1.600
Vorräte	1.800	V aus LL	2.700
Bilanzsumme	4.800	Bilanzsumme	4.800

- Bilanzverkürzung
- Verbesserung EK-Quote (10,4% ⇒ 20,3%)

mit Factoring

Aktiva		Passiva	
AV	400	EK	500
Forderungen	260	Bank-V	300
Vorräte	1.800	V aus LL	1.660
Bilanzsumme	2.460	Bilanzsumme	2.460

- Finanzierung außerhalb der Bilanz
- Liquiditätsbeschaffung / Verbesserung Kennzahlen

ohne Leasing

Aktiva		Passiva	
AV	400	EK	500
Forderungen	2.600	Bank-V	1.600
Vorräte	1.800	V aus LL	2.700
Bilanzsumme	4.800	Bilanzsumme	4.800

- Bilanzverkürzung
- Verbesserung EK-Quote (10,4% ⇒ 11,1%)

mit Leasing

Aktiva		Passiva	
AV	100	EK	500
Forderungen	2.600	Bank-V	1.300
Vorräte	1.800	V aus LL	2.700
Bilanzsumme	4.500	Bilanzsumme	4.500

- Finanzierung außerhalb der Bilanz
- Liquiditätsschonung + Verbesserung Kennzahlen

ohne Beteiligungskapital

Aktiva		Passiva	
AV	400	EK	500
Forderungen	2.600	Bank-V	1.600
Vorräte	1.800	V aus LL	2.700
Bilanzsumme	4.800	Bilanzsumme	4.800

- Bilanzverlängerung
- Verbesserung EK-Quote (10,4% ⇒ 18,8%)

mit Beteiligungskapital

Aktiva		Passiva	
AV	900	EK	1.000
Forderungen	2.600	Bank-V	1.600
Vorräte	1.800	V aus LL	2.700
Bilanzsumme	5.300	Bilanzsumme	5.300

- Liquiditätsbeschaffung
- Verbesserung Kennzahlen

ohne Kreditfinanzierung

Aktiva		Passiva	
AV	400	EK	500
Forderungen	2.600	Bank-V	1.600
Vorräte	1.800	V aus LL	2.700
Bilanzsumme	4.800	Bilanzsumme	4.800

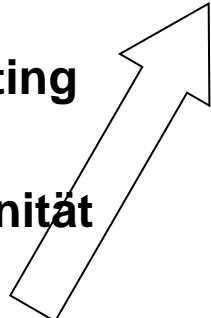
- Bilanzverlängerung
- Verschlechterung EK-Quote (10,4% ⇒ 9,4%)

mit Kreditfinanzierung

Aktiva		Passiva	
AV	900	EK	500
Forderungen	2.600	Bank-V	2.100
Vorräte	1.800	V aus LL	2.700
Bilanzsumme	5.300	Bilanzsumme	5.300

- Liquiditätsbeschaffung
- Verschlechterung Kennzahlen

Bilanz zum 31. 12. des Jahres

Aktiva	Passiva	Einzelwirkung	Gesamtwirkung
Factoring Forderungen ↓	Factoring Bank – V ↓ V aus LL ↓	Factoring EK-Quote ↑ Liquidität ↑	EK-Quote Rating Bonität Liquidität Kennzahlen 
Leasing AV ↓	Leasing Bank – V ↓	Leasing EK-Quote ↑	
Beteiligungskapital AV ↑	Beteiligungskapital EK ↑	Beteiligungskapital EK-Quote ↑	
Kreditfinanzierung AV ↑	Kreditfinanzierung Bank – V ↑	Kreditfinanzierung EK-Quote ↓	
Bilanzsumme	Bilanzsumme		