

## FACTORING

# Debitorenforderungen in Cash umwandeln

Factoring ist ein Finanzierungsinstrument, das auch in der Schweiz zunehmend an Bedeutung gewinnt. Zum ersten Mal überstieg der Umsatz der schweizerischen Factoring-Unternehmen im Jahr 2007 deutlich die Vier-Milliarden-Marke und erzielte ein Volumen wie im Investitionsgüter-Leasing.

**F**actoring ist eine spezielle Form der Unternehmensfinanzierung. Dabei verkauft ein Unternehmen eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen (Debitorenforderung) laufend an ein Factoringinstitut, das diese Forderungen finanziert und mit dem Ankauf auch das Risiko für eventuelle Forderungsausfälle vollumfänglich abdeckt. Wie genau dies ablaufen kann, erklärt Björn Palko, CFO der Littlebit Technology AG, die seit Jahren auf Factoring als Finanzierungsinstrument setzt. Littlebit Technology AG ist ein unabhängiges Schweizer Unternehmen, gegründet im Oktober 2000 als Notebook-Hersteller. Im November 2002 hat Littlebit die Aktiven und die Belegschaft des ehemaligen Komponenten Distributors KARMA Components übernommen und ist damit in den Grosshandel mit IT-Komponenten und Peripherie eingestiegen. Das Interview mit Björn Palko führte Christian Schepers, Mediensprecher des Schweizerischen Factoringverbandes [www.factoringverband.ch](http://www.factoringverband.ch)

*Wann haben Sie mit Factoring begonnen?*

**B. Palko:** Das war Ende 2002, nachdem wir das Distributionsgeschäfts, in die Littlebit Technology integriert hatten, also vor gut fünf Jahren.

*Wie war damals die Ausgangslage?*

**B. Palko:** Im Prinzip war es ein Management-Buyout. Wir hatten ein junges Team mit belegbarem Erfolgsausweis im Markt, aber

nur begrenzten finanziellen Möglichkeiten. Es ging um ein Geschäft von zusammengekommen 60 Millionen Franken und 35 Mitarbeitern. Erstens mussten wir die Übernahme der Aktiven bezahlen, darüber hinaus mussten wir aber auch eine Finanzierung für das laufende Geschäft organisieren. Die Gewährung von Zahlungszielen ist in der IT-Distribution eine Voraussetzung. Die hohen Anforderungen an Sortiment und Lieferbereitschaft verlangen entsprechende Lagerhaltung und Logistik. Insgesamt mussten wir drei Millionen Franken aufbringen.

### Start-up: Kein Kredit!

*Haben Sie auch andere Finanzierungsmöglichkeiten geprüft?*

**B. Palko:** Wir konnten von Anfang an auf guten Lieferantenverbindungen aufbauen und bekamen von den wichtigsten Herstellern ausreichende Kreditlinien. Damit konnten wir einen Grossteil des Lagers finanzieren. Das notwendige Eigenkapital konnten wir privat beschaffen, aber damit waren wir zugegebenermassen nicht auf Rosen gebettet. Natürlich haben wir auch mit Banken wegen Krediten verhandelt. Aber wir konnten die Bonitätsanforderungen für eine ausreichende Linie formal nicht erfüllen. Zwar hatte die Littlebit Technology AG schon zwei Jahre bestanden, war aber ein Start-up gewesen und konnte noch keine ausreichenden Gewinne vorweisen.

*Warum haben Sie sich schliesslich für Factoring entschieden?*

**B. Palko:** Wir hatten mit den Debitorenforderungen einen Vermögensgegenstand, den wir zu Geld machen wollten. Da bot sich Factoring an, das als Finanzierungsalternative im IT-Distributionsmarkt schon damals sehr bekannt war. Unser Factoring-Partner hat uns bis auf die Knochen durchleuchtet, aber Faktoren wie Eigenkapitalquote und Free Cash-flow der vergangenen Jahre waren für die Factoring-Leute nicht ausschlaggebend. Sie legten den Schwerpunkt auf die Qualität der Debitorenforderungen und unsere Betriebsabläufe. In diesen Punkten hatten wir viel vorzuweisen. Offen gesagt hätten wir unser Projekt ohne Factoring kaum starten können. Insoweit ist uns die Entscheidung leichtgefallen.

*Welche Art des Factoring setzen Sie ein?*

**B. Palko:** Wir haben gleich mit dem sogenannten Inhouse-Verfahren angefangen. Das heisst wir kümmern uns selbst um Mahnwesen und Inkasso. Das Risiko von Debitorenverlusten hatten wir schon vorher durch eine Kreditversicherung abgedeckt. Die Auszahlungsansprüche aus dieser Versicherung haben wir dann einfach an die Factoring-Gesellschaft abgetreten, die ja im Rahmen des Factoring auch das Ausfallrisiko übernimmt. Dieser Punkt war uns wichtig, da es sich so um einen sogenannten »True Sale« handelt und wir die Forderungen aus unserer Bilanz herausbekommen. Dadurch verbessern sich die Bilanzverhältnisse, insbesondere die Eigenkapitalquote.

## ONLINE-TIPP

Mehr über die verschiedenen Arten des Factoring finden Sie auf [www.blickpunktkm.ch](http://www.blickpunktkm.ch) in der Rubrik **KMU Wissen**, Suchbegriff **Factoring**. **KMU Wissen** – ein lohnendes Surf-Ziel: Hier finden Sie weit über **300** Fachartikel rund um die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen in der Schweiz.

*Gab es Reaktionen von Kunden auf den Einsatz des Factoring?*

**B. Palko:** Unsere Hauptkunden kannten uns und unsere Situation. Denen war damals wichtig, dass wir die Sache ins Laufen bekommen, denn sie schätzten uns als Geschäftspartner und wollten unbedingt mit uns zusammenarbeiten. Auf das Factoring speziell gab es aber keine Reaktionen.

**Der Ablauf**

*Wie funktioniert die tägliche Zusammenarbeit mit der Factoring-Gesellschaft?*

**B. Palko:** Wir übermitteln einmal täglich die Rechnungsdaten online über ein Internet-Portal an die Factoring-Gesellschaft. Das entsprechende File wird automatisch aus unserer ERP-Software generiert. Die Zahlungsdaten bekommen wir wie sonst üblich als BESR-File zur direkten Weiterverarbeitung in unserem System. Die Bevorschussung wird dann innert weniger Stunden auf ein zu bestimmendes Bankkonto überwiesen.

*Was ist aus Ihrer Sicht der Hauptnutzen des Factoring?*

**B. Palko:** Da steht ganz klar die Liquidität im Vordergrund. Und Factoring hat noch den besonderen Vorteil, dass die Finanzierung automatisch mit dem Bedarf wächst. Wir machen mehr als doppelt soviel Umsatz wie vor fünf Jahren und wachsen jedes Jahr mit zweistelligem Prozentsatz. Dementsprechend hat auch der Finanzierungsbedarf zugenommen. Und den konn-

ten wir durch Factoring quasi automatisch decken.

*Gibt es auch Nachteile beim Factoring?*

**B. Palko:** Ich würde sagen, wir haben sehr gute Konditionen; trotzdem ist Factoring sicher nicht die denkbar kostengünstigste Finanzierungsform. Aber man muss relativieren: Lieferantenkredite sind auch nicht gratis, wenn man ein paar Prozent Marge durch Skonto oder andere Einkaufsvorteile herausholen kann. Und das sonst so hoch angesehene Eigenkapital ist unter dem Aspekt der Gewinnoptimierung geradezu unattraktiv.

*Werden Sie Factoring auch in Zukunft einsetzen?*

**B. Palko:** Wir analysieren regelmässig unseren Finanzierungsbedarf, die Finanzierungsstruktur und prüfen alternative Instrumente. Inzwischen haben wir längst auch eine Kreditlinie einer Bank. Wir

## FACTORING

**Dreistufiges Dienstleistungspaket:** Sofort nach Rechnungsstellung zahlt das Factoring-Unternehmen seinem Kunden bis zu 95 Prozent des Rechnungsbetrags. Es übernimmt das Debitorenmanagement einschliesslich Mahn- und Inkassowesen und nach einer Bonitätsprüfung das Debitoren-Ausfallrisiko.

schaun uns Mezzanine-Finanzierungen genauer an und Kapitalmarktinstrumente, die für Unternehmen unserer Grössenordnung in Frage kommen. Aber auf Factoring möchten wir auf absehbare Zeit nicht verzichten. Wir schätzen die Unabhängigkeit, die wir mit diesem Tool gewonnen haben, sehr.

*Vielen Dank für das Interview!* ◆



Björn Palko: »Ohne Factoring hätten wir nie starten können!«