

# LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Oktober 9/2020

Preis CHF 8.50

19. Jahrgang

Weiterbildung, jetzt erst recht!

bzb.

bzbuchs.ch



IHK Thurgau und AWA Thurgau:

*Seit total 250 Jahren für  
die Thurgauer Wirtschaft da*

Mit  
Sonderteil



Schwerpunkt Lohnniveau:

**Die Kunst, eine Leistung gerecht zu entlohnen**

Fokus Financing:

**Mit gezielten Investitionen das Wachstum fördern**

Um!bau Theater St.Gallen:

**Vollständig ausgestattetes Theater auf Zeit**



**Mission:  
Sauber.**

pronto-ag.ch

**pronto**  
Wir verstehen mehr  
als Reinigung.



**Archivieren Sie Ihre Daten  
Automatisch. Täglich. Sicher.**



Jetzt unverbindlich informieren

trustedbox.ch

# Jede Rechnung sofort bezahlt

Die Mittelbindung in Debitoren kann vor allem für KMU mit schwacher Kapitalausstattung problematisch sein, weil sie einerseits ihre kurzfristigen Verbindlichkeiten, Löhne, Mieten etc. bezahlen und andererseits auf das Geld ihrer Kunden warten müssen. Hier bietet sich der Abschluss eines Factoringvertrags an, weiss Daniel Trochsler, Präsident des Schweizerischen Factoringverbandes mit Sitz in St.Gallen, in dem die meisten Factoringgesellschaften zusammengeschlossen sind.

Im Rahmen eines Factoringvertrags werden Debitorenforderungen an eine spezialisierte Unternehmung abgetreten. «Diese kümmert sich um die Debitorenbuchhaltung und das Inkasso, stellt dem Vertragspartner durch Bevorschussung der Forderungen Liquidität zur Verfügung und übernimmt auf Wunsch auch das Delkredererisiko der abgetretenen Forderungen», fasst Daniel Trochsler zusammen, Präsident des Schweiz. Factoringverbandes und Geschäftsleiter der KMU Finanz AG. Im Rahmen der Dienstleistungsfunktion übernimmt der Factor für dessen Klienten das gesamte Debitorenmanagement, inklusive Debitorenbuchhaltung und Inkasso.

## Sofort flüssige Mittel

Die zentrale Funktion im Rahmen eines Factoringvertrags ist die Finanzierungsfunktion. In deren Rahmen stellt der Factor seinem Klienten innert weniger Tage nach Rechnungsstellung durch Bevorschussung der Forderungen Liquidität zur Verfügung. «In der Regel werden etwa 80 Prozent des Forderungsbetrages bevorschusst. Dadurch werden die in den Debitorenforderungen gebundenen Mittel mobilisiert und der Klient erhält sofort flüssige Mittel, mit denen er seine kurzfristigen Verbindlichkeiten tilgen und konsequent Skonti ausnützen kann», so Trochsler. Zur Überbrückung von kurzfristigem Liquiditätsbedarf stellt das Factoring eine Alternative zu einem Bankkredit dar.

Für ihre Dienstleistungen verrechnen die Factoringgesellschaften verschiedene Gebühren, die in Prozenten der abgetretenen Debitorenforderungen ausgedrückt werden. Für die Dienstleistungsfunktion ist eine Factoringgebühr, für die Forderungsfinanzierung ein Finanzierungszins und für die Übernahme des Delkredererisikos eine Delkredererevision geschuldet. Die Höhe der Gebühren hängt stark vom Einzelfall ab.

*Der Factor stellt seinem Klienten innert weniger Tage nach Rechnungsstellung Liquidität zur Verfügung.*



Daniel Trochsler, Präsident des Schweiz. Factoringverbandes und Geschäftsleiter der KMU Finanz AG, beide aus St.Gallen.



### Gesamtpaket oder Module möglich

Factoringgesellschaften bieten verschiedene, auf die jeweiligen Bedürfnisse ihrer Klienten angepasste Lösungen an. Je nach den Bedürfnissen des Klienten übernimmt die Factoringgesellschaft alle drei typischen Factoringfunktionen (Debitorenbuchhaltung, Inkasso, Bevorschussung) oder nur einzelne Module. Eine weitere Variante ist das Eigenservice-Factoring: «Bei diesem kümmert sich der Klient selber um die Debitorenbuchhaltung und das Inkasso und nimmt nur die Finanzierung und die Absicherung des Delkredererisikos durch den Factor in Anspruch», sagt Daniel Trochsler. Diese Variante des Factorings sei vor allem für grössere Unternehmen geeignet, die über eine gut eingerichtete Debitorenbuchhaltung verfügen.

In der Schweiz werden bereits seit Jahrzehnten Factoringlösungen angeboten. Die wirtschaftliche Bedeutung des Factoringgeschäfts war jedoch lange Zeit sehr gering. In den letzten Jahren gewann es an Bedeutung. So wurden 2019 Rechnungen im Umfang von rund 545 Millionen Franken gegenüber dem Inland und 67 Millionen gegenüber Abnehmern im Ausland über Factoring abgewickelt.

## *Der Abschluss eines Factoringvertrags kann eine attraktive Alternative zu einem Bankkredit darstellen.*

Der Abschluss eines Factoringvertrags kann in gewissen Situationen eine attraktive Alternative zu einem Bankkredit darstellen. «Besonders stark wachsende Unternehmungen können von der umsatzkongruenten Finanzierung, der administrativen Entlastung und dem Schutz von Forderungsausfällen profitieren. Die verschiedenen möglichen Ausgestaltungen der Factoringverträge erlauben es zudem, auf die individuellen Bedürfnisse der Klienten einzugehen», so Trochsler. Für eine Erstberatung könne es sich lohnen, mit dem Schweiz. Factoringverband in Verbindung zu treten: Er hat seinen Sitz im St.Galler «Silberturm».

### Die sieben Vorteile von Factoring gemäss dem Schweiz. Factoringverband

#### Vorteil 1: Verbesserte Liquidität

Mit der Vorfinanzierung durch den Factor ist jede Rechnung sofort bezahlt. Gerade kleinere Unternehmen profitieren so von einer deutlich verbesserten Liquidität. Sie müssen nicht mehr «Bank» für ihre Kunden spielen und auf die Begleichung offener Rechnungen warten.

#### Vorteil 2: Risikoloses, finanzierbares Wachstum

Ausgestellte Rechnungen sind bezahlte Rechnungen. Gerade für Firmen, die wachsen wollen, bedeutet dies mehr Planungssicherheit und weniger Risiko. Die umsatzkongruente Vorfinanzierung durch Factoring verschafft Start-ups eine flexiblere Kreditlimite als ein herkömmlicher, starrer Betriebskredit – und dies erst noch zu tieferen Kosten.

#### Vorteil 3: Einsparungen beim Einkauf durch Skonti und Rabatte

Die verbesserte Liquidität führt zu Kosteneinsparungen im Einkauf. Da immer genügend flüssige Mittel vorhanden sind, kann das Unternehmen von besseren Einkaufskonditionen durch Skonti und Rabatte profitieren. Die Möglichkeit, Lieferantenverbindlichkeiten unter Ausnutzung von Skonti rasch zu begleichen, ist eines der wichtigsten Argumente für Factoring – die erzielten Skontoerträge übersteigen in der Regel die Factoring-Kosten.

#### Vorteil 4: Schutz vor Debitoren-Verlusten

Der Factor übernimmt das Ausfallrisiko für den Factoring-Kunden. Um das Risiko zu minimieren, wird die Bonität von Endabnehmern umfassend, jedoch diskret abgeklärt. Der Factoring-Kunde hat die Gewissheit, mit soliden Partnern zu geschäften – dies wirkt sich auch auf anderen Ebenen positiv auf die Zusammenarbeit aus.

#### Vorteil 5: Einfacheres Debitoren-Management

In vielen KMU liegt das Debitoren-Management im Argen. Es fehlt an Zeit und personellen Ressourcen, um Rechnungen gleich nach Abschluss eines Auftrages auszustellen und rechtzeitig zu mahnen. Beim Factoring beschränkt sich das Debitoren-Management auf die Weiterleitung der Rechnungen an den Factor.

#### Vorteil 6: Verbessertes Bilanzbild

Die Abtretung von Forderungen an den Factor führt zur Verringerung der Forderungen auf der Aktivseite und der Verbindlichkeiten auf der Passivseite. Durch die Auslagerung des Delkredererisikos an den Factor werden Risikokomponenten aus der Bilanz entfernt. Bei gleichbleibendem Eigenkapital steigt die Eigenkapitalquote, die als wichtige Kennziffer im Bilanzrating herangezogen wird.