

zederbauer + partner gmbh  
1130 Wien, Speisinger Straße 81

## Beispielfall II „Factoringfinanzierung? Ist das für mein Unternehmen interessant?“

Ihr Ansprechpartner  
Mag. Andreas Zederbauer  
[andreas.zederbauer@zederbauer.co.at](mailto:andreas.zederbauer@zederbauer.co.at)  
T: +43. 664. 611 6100

### Neue Liquidität für meine XY-GmbH

#### Ausgangssituation:

„Gerade in der heutigen Zeit, wo flexible Kreditlinien bei Banken schwer zu bekommen sind, wird die Sicherstellung der eigenen Liquidität zusehends erschwert. Oftmals braucht man sehr kurzfristig Geld, um immer wieder auftretende Bedarfsspitzen abzudecken. Gerade die marktüblichen Zahlungsziele unserer Kunden bringen uns in diesen Situationen immer wieder in Schwierigkeiten.

Das Thema Factoring war mir im Grunde nicht unbekannt, jedoch habe ich es bis jetzt noch nicht für mein Unternehmen genutzt. Mir fehlte daher der Überblick über mögliche Ansprechpartner und die im Hintergrund ablaufenden Prozesse. Ich habe daher beschlossen mich von **zederbauer + partner** beraten zu lassen, weil sie durch ihre Erfahrungen mit unterschiedlichsten Kunden eine realistische Einschätzung abgeben können und die wichtigen Ansprechpartner bei den Spezialbanken persönlich kennen.“



Der **Verkauf** von **eigenen Forderungen** an spezielle Factoringgesellschaften wird in Österreich **immer beliebter**. Unmittelbar nach der Entstehung der Forderung erhält man eine prompte **Bevorschussung** des Rechnungsbetrages (üblicherweise 80 %). Der Rest wird nach der Zahlung des Kunden fällig. Durch die **Verbesserung** der eigenen **Liquiditätssituation** kann im Gegenzug auch der eigene Zukauf von Waren und Dienstleistungen durch **Skontoabzüge** günstiger werden. Dies wirkt sich wieder **positiv** auf den **wirtschaftlichen Gesamterfolg** aus.

Ein höheres Maß an Liquidität eröffnet die Möglichkeit unternehmenseigene Verbindlichkeiten früher zu bedienen und auf diesem Wege eine **Verkürzung** der **Bilanzsumme** zu erreichen. Das Endergebnis ist eine **verbesserte Eigenkapitalquote**, die nicht nur die Geschäftsleitung Freude bereitet, sondern auch der Hausbank und den Lieferanten. **Bessere Bonität** erhöht das Vertrauen der Stakeholder und hilft im Endeffekt in Phasen, wo man zusätzliche liquide Mittel benötigt.

Wir haben uns auf die Erarbeitung von individuellen Factoringlösungen spezialisiert und helfen bei der Vermittlung eines geeigneten Geschäftspartners. **zederbauer + partner** unterstützt Sie dabei mit **folgenden Leistungen**:

1. Gewünschte Factoringvariante und Darstellung der Unternehmensprozesse
2. Termsheet
3. Angebotseinholung
4. Angebotsvergleich und gemeinsame Entscheidung
5. Verhandlung mit dem Institut Ihrer Wahl
6. Kontrolle des Factoringvertrages und Abschluss

### 1. Gewünschte Factoringvariante und Darstellung der Unternehmensprozesse

Factoring kann in unterschiedlichen Ausprägungen auftreten. Grundsätzlich unterscheidet man zwischen echtem und unechtem Factoring. Ausschlaggebend dabei ist die Übernahme des Delkredererisikos (Ausfallrisikos). Beim echten Factoring übernimmt das Bankinstitut die Haftung für die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners, beim unechten nicht.

Weiters differenziert man zwischen Standard-Factoring, bei dem das Factoringinstitut das Debitorenmanagement für Sie organisiert und dem Inhouse-Factoring, wo diese Kompetenz bei Ihnen verbleibt. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, wie das Mahnwesen in Ihrem Unternehmen gestaltet ist und welche zusätzliche Kosten für diesen Fremdservice anfallen werden.

Die Unterscheidung zwischen Factoring und der Zession ist ebenfalls ein vorrangiges Thema. Anders als beim Factoring bleibt der Zedent (ursprünglicher Gläubiger) im wirtschaftlichen Eigentum der zedierten Forderung. Wird die ausstehende Forderung nicht beglichen, so kann diese wieder rückzediert werden. Beim Factoring kommt es zu einem tatsächlichen Wechsel des Eigentümers.

Für Ihr Unternehmen ist es im ersten Schritt wichtig, sich eine passende Form des Factorings zu überlegen. Es passt nicht jede Form zu jedem Geschäftsmodell. Wir wollen mit Ihnen gemeinsam diese Problemstellung diskutieren.

„Ich wusste nicht, dass es beim Factoring so viele unterschiedliche Varianten gibt. Bei der Entwicklung einer optimalen Lösung für mein Unternehmen steht primär meine eigene Liquiditätssicherung im Vordergrund. Es stellt sich aber auch die Frage, was meine eigene Organisation von sich aus leisten kann, um unnötige Kosten zu sparen. **zederbauer + partner** half mir dabei mein eigenes Unternehmen kritischer zu betrachten und so eine realistischere Einschätzung zu gewinnen.“



In Österreich gibt es eine Handvoll Spezialbanken, die sich auf das Thema Factoring spezialisiert haben. Ihre Entscheidung mit Ihnen eine Geschäftsbeziehung aufzunehmen basiert auf dem Verständnis der unternehmenseigenen Geschäftsprozesse. In diesem Bezug ist im zweiten Schritt die Präzisierung relevanter Schlüsselfaktoren, die aus gemeinsamen Gesprächen abgeleitet werden. Das Verständnis über die Abläufe im Markt und innerhalb der Organisation muss im Vorfeld erarbeitet werden.

## 2. Termsheet

Die kritischen Schlüsselfaktoren des individuellen Finanzierungsvorhabens, die im persönlichen Gespräch mit **zederbauer + partner** erörtert wurden, werden im nächsten Schritt auf einem Termsheet, das explizit für die infrage kommenden Factoringgesellschaften erstellt wird, verdichtet. Das Anschreiben soll einerseits die gewünschte Factoringvariante und das bestehende Geschäftsmodell thematisieren und andererseits Interesse für eine zukünftige Partnerschaft wecken.

„Die Kommunikation mit Factoringbanken verläuft oftmals sehr schwierig und umständlich. Ich weiß oft nicht genau welche Daten jetzt von mir gefordert werden. Ich habe das Gefühl, dass wir nicht dieselbe Sprache sprechen. **zederbauer + partner** bereitet die zentralen Gesprächsthemen für beide Seiten kompakt und verständlich auf. So habe ich nie das Gefühl, dass ich keine Ahnung über mein eigenes Finanzierungsvorhaben habe.“



## 3. Angebotseinholung

Nach dem persönlichen Gespräch und der anschließenden Darstellung der internen Abläufe und der marktbezogenen Prozesse mittels eines Termsheets, beginnt die Phase der Angebotseinholung. **zederbauer + partner** verfügt über ausgezeichnete Kontakte zu den führenden Factoringbanken in Österreich. Unser Ziel liegt darin eine möglichst breite Angebotspalette vorlegen zu können, damit Sie eine Wahlmöglichkeit erhalten.

„Die zeitnahe Umsetzung von Projekten ist von jeher eine Stärke in unserem mittelständischen Unternehmen. Die richtigen Leute anzusprechen hat mir von jeher viel Zeit erspart und meinem Unternehmen qualitativ hochwertige Problemlösungen gebracht. Ich profitierte dabei von den bereits bestehenden Kontakten von **zederbauer + partner**. So konnte ich mich selbst in dieser Frage zurücknehmen und mein Augenmerk auf unser Kerngeschäft legen.“



#### 4. Angebotsvergleich und gemeinsame Entscheidung

Je nach Einschätzung des Finanzierungsvorhabens der Banken kommt es zu einer Angebotslegung oder nicht. Gehen mehrere Offerte ein, so steht im nächsten Schritt die Aufarbeitung der zentralen Inhalte auf dem Programm. Die Kernpunkte der Angebote werden grafisch herausgearbeitet. Auf diese Art und Weise wird eine Vergleichbarkeit zwischen den verschiedenen Angeboten ermöglicht. Positive und negative Aspekte sollen so klar für Sie ersichtlich werden. Wir begleiten Sie auf Ihrer Entscheidungsfindung.

#### 5. Verhandlung mit dem Institut Ihrer Wahl

Nachdem das adäquateste Angebot ausgewählt wurde, gilt es in einem finalen Gespräch mit der Factoringgesellschaft die letzten Kleinigkeiten zu verhandeln und womöglich eine weitere Verbesserung der vertraglichen Rahmenbedingungen zu erreichen. Das Ziel liegt in einer möglichst fairen und transparenten Vertragsgestaltung. Wir organisieren Ihre Termine und begleiten Sie zu den Bankgesprächen, wenn dies gewünscht ist. Herr **Mag. Andreas Zederbauer** kann Sie aufgrund seiner beruflichen Erfahrung als Bankvorstand bei diesen wichtigen Verhandlungen dabei unterstützen Ihre Interessen durchzusetzen.

„Sich alleine zu derlei Bankterminen zu begeben, halte ich persönlich für wenig ratsam. Gerade das Thema Factoring sollte lückenlos diskutiert und alle Ungereimtheiten und Eventualitäten besprochen werden. Durch die gemeinsame Vorbesprechung für die Termine waren wir als Team auch gut auf die Diskussionen vorbereitet. Das wird mir in Zukunft sicher mögliche Missverständnisse und Ärgernisse ersparen.“



#### 6. Kontrolle des Factoringvertrages und Abschluss

Unter dem Motto „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“ werfen wir nochmals einen kritischen Blick auf das finale Vertragswerk. Vergessene oder nicht vereinbarte Details werden unter unserer Führung nachverhandelt und richtiggestellt. Der Vertrag ist nun reif für die Unterschrift.

**Hier endet unsere Beratungsleistung, aber der nächste Finanzierungsfall kommt bestimmt...**

Falls Sie sich in einer ähnlichen Situation wie der Geschäftsführer der XY-GmbH befinden, dann melden Sie sich bei uns. Wir vereinbaren gerne einen ersten Kennenlernertermin, um ihren persönlichen Finanzierungsfall zu besprechen.



**Mag. Andreas Zederbauer**

T: +43.1.8047445.200

M: +43.664.6116100

E-Mail: [andreas.zederbauer@zederbauer.co.at](mailto:andreas.zederbauer@zederbauer.co.at)