

Factoring: Liquidität aus offenen Forderungen im industriellen Einkauf

Factoring ist der laufende Verkauf von offenen Kundenforderungen an eine Factoringgesellschaft, die dafür sofort den Forderungswert abzüglich Gebühren auszahlt. Für Industrieunternehmen ist Factoring ein etabliertes Instrument des Liquiditätsmanagements, das Lieferantenkreditlaufzeiten ausgleicht und die Bilanzstruktur verbessern kann. Im Beschaffungskontext begegnet der Begriff häufig in umgekehrter Form als Lieferanten- oder Reverse Factoring, bei dem Einkäufer ihren Lieferanten eine schnellere Zahlung gegen längere eigene Zahlungsziele ermöglichen.

Das Wichtigste in Kürze

- Beim Factoring verkauft ein Unternehmen laufend offene Forderungen an eine Factoringgesellschaft und erhält sofort Liquidität.
- Typische Factoringgebühren liegen in der Praxis häufig in einer Größenordnung von etwa 0,5 bis 2 Prozent des umsatzten Forderungsvolumens, je nach Volumen, Ausfallrisiko und Leistungsumfang.
- Echte Factoringgeschäfte mit Forderungskauf können die Bilanz verkürzen und Kennzahlen wie Eigenkapitalquote oder Cashflow positiv beeinflussen; die Bilanzierung ist im Einzelfall zu prüfen.
- Reverse Factoring (Supply Chain Finance) ist die einkaufsseitige Variante: Der Lieferant wird früher bezahlt, der Käufer nutzt verlängerte Zahlungsziele.
- Ob Factoring oder alternativ ein Waren- oder Lieferantenkredit wirtschaftlich ist, lässt sich nur über den Vergleich von Zinssatz, Skonto und Effektivzins klären.
- Delkredere-Varianten übernehmen das Ausfallrisiko des Schuldners; echtes Factoring ohne Rückgriff gilt damit faktisch als Forderungsverkauf.

Definition: Factoring

Factoring ist die fortlaufende Übertragung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine Factoringgesellschaft (Factor). Der Factor zahlt im Regelfall sofort bis zu 90 Prozent des Forderungswerts aus und den Rest nach Eingang der Zahlung beim Schuldner, abzüglich Factoringgebühren und Zinsen. Rechtlich handelt es sich typischerweise um einen echten Forderungskauf, steuerlich und bilanziell ist die Behandlung jedoch im Einzelfall zu prüfen.

Abgrenzung zur Kreditfinanzierung

Anders als ein klassischer Kredit basiert Factoring auf realen Forderungen und wächst automatisch mit dem Umsatz. Es ersetzt keine Investitionsfinanzierung, sondern optimiert kurzfristig die Liquidität aus dem Umlaufvermögen. Der Factor prüft und übernimmt je nach Vertragsgestaltung das Ausfallrisiko, was ein wesentlicher Unterschied zur bloßen Forderungsbeleihung ist.

Begriffsvarianten im Einkauf

Für Einkäufer ist vor allem das Reverse Factoring relevant, auch Supply Chain Finance oder Lieferantenfinanzierung genannt. Hier initiiert nicht der Lieferant den Forderungsverkauf, sondern der

abnehmende Kunde ermöglicht über ein Finanzierungsprogramm eine frühzeitige Rechnelszahlung. Der Einkauf kann so die Lieferantenbeziehungen stärken, ohne eigene Liquidität vorzuziehen.

Methoden und Vorgehen: Factoring-Varianten in der Praxis

Factoring lässt sich nach mehreren Kriterien unterscheiden: nach Leistungsumfang, nach Risikoübernahme und nach Offenheit gegenüber den Kunden. Die passende Variante hängt von Forderungsstruktur, Kundenbasis und Zielen des Unternehmens ab.

Vollfactoring und Inhouse-Factoring

Beim Vollfactoring übernimmt der Factor neben der Finanzierung auch die Debitorenbuchhaltung und das Inkasso sowie häufig ein Delkredere. Das entlastet Verwaltung und IT, kostet aber die höchste Gebühr. Beim Inhouse-Factoring behält das Unternehmen die Debitorenbuchhaltung intern und nutzt den Factor primär zur Finanzierung – eine oft günstigere Variante für Unternehmen mit stabilen Prozessen.

Echtes, unechtes und stilles Factoring

Beim echten Factoring trägt der Factor das Ausfallrisiko (Delkredere), beim unechten bleibt es beim Verkäufer. Beim stillen Factoring erfahren die Kunden nichts von der Abtretung; beim offenen Factoring wird ihnen die Abtretung mitgeteilt und Zahlung direkt an den Factor angewiesen. Im B2B-Industriegeschäft dominiert das offene Factoring, weil es rechtlich klarer abgewickelt werden kann.

Reverse Factoring aus Einkäufersicht

Beim Reverse Factoring bezahlt ein Finanzierungspartner die Rechnung des Lieferanten frühzeitig, oft kurz nach Rechnungsstellung, während der Käufer die Summe erst am Ende der vereinbarten Zahlungsfrist an den Finanzierungspartner begleicht. Der Lieferant erhält so Planungssicherheit und kann auf Skonto verzichten oder Preise stabiler kalkulieren. Obwohl es kein klassisches Factoring des Käufers ist, wird es wegen der identischen wirtschaftlichen Logik in und Treasury gemeinsam bewertet.

Ablauf und Integration in Beschaffungs- und Finanzprozesse

Ein Factoringprogramm wird typischerweise von Treasury oder Finanzbuchhaltung aufgesetzt, berührt aber über Zahlungskonditionen, Lieferantenbewertung und Forderungsmanagement direkt den Einkauf. Ein sauber abgestimmter Prozess ist Voraussetzung für Wirtschaftlichkeit und Akzeptanz.

Typischer Prozessablauf

Nach Vertragsschluss mit dem Factor meldet der Verkäufer die Forderungen – häufig elektronisch über Schnittstellen – an und erhält eine Vorfinanzierung von typischerweise bis zu 90 Prozent. Der Kunde zahlt am Fälligkeitstag direkt an den Factor, der danach den Restbetrag abzüglich Gebühren und Zinsen freigibt. Für Reverse-Factoring-Programme erfolgt stattdessen die Rechnungsfreigabe durch den Käufer, bevor der Finanzierungspartner auszahlt.

Schnittstellen zum Einkauf

Der Einkauf beeinflusst Factoring maßgeblich über Zahlungsziele, Blanket Order- und Abrufbestellungsstrukturen sowie die Qualität der Rechnungsdocumentation. Saubere Bestell- und Warenempfangsprozesse sind Bedingung, denn der Factor finanziert nur belastbare Forderungen. Bei Digital Supply Chain-Projekten wird Factoring zunehmend in E-Rechnungs- und Zahlungsplattformen

integriert, was Durchlaufzeiten reduziert.

Lieferantenauswahl und Stakeholder-Abstimmung

Vor Einführung eines Programms sollten Einkaufs-, Finanz- und ggf. Rechtsabteilung gemeinsam Konditionen, Teilnehmerkriterien und Kommunikation mit den Lieferanten festlegen. Wichtig ist, dass Teilnahme freiwillig bleibt und keine Druckmittel wie Auftragskopplung eingesetzt werden; andernfalls drohen rechtliche und reputative Risiken. Transparente Lieferantenbeziehungsmanagement-Prozesse erleichtern die Akzeptanz erheblich.

Wichtige KPIs und Bewertung des Factoring-Programms

Factoring lässt sich wie jede Finanzierungsentscheidung quantitativ steuern. Kerngrößen sind Kosten, Auslastung des Forderungsvolumens und Auswirkungen auf Working Capital und Bilanzkennzahlen.

Kostenkennzahlen

Zentrale Größe ist die Factoringgebühr als Prozentsatz des umgesetzten Forderungsvolumens; in der Praxis liegen typische Werte häufig im Bereich von etwa 0,5 bis 2 Prozent, stark abhängig von Volumen, Bonität der Debitoren und Leistungsumfang. Hinzu kommen Zinsen für die Vorfinanzierung, die sich am jeweiligen Kurzfristzins orientieren. Ein Vergleich mit dem Effektivzins alternativer Finanzierungen und mit Skontonutzung ist Pflicht.

Liquiditäts- und Bilanzkennzahlen

Wirkung zeigt sich in Kennzahlen wie Days Sales Outstanding, Liquiditätsgrad und Cash Conversion Cycle. Bei echtem Forderungsverkauf sinkt die Forderungsbilanz, was Eigenkapitalquote und Bilanzsumme verbessert; ob die Abtretung bilanziell als Verkauf qualifiziert, ist allerdings im Einzelfall mit Wirtschaftsprüfern zu klären. Für den Einkauf relevant sind zudem die Zahlungsverhalten der Kunden bei Verkaufs-Factoring und die effektive Liquiditätsdauer der Lieferanten bei Reverse Factoring.

Einkaufsrelevante Indikatoren

Beim Reverse Factoring lohnt die Beobachtung von Lieferantenzufriedenheit, Anzahl teilnehmender Lieferanten und Anteil des Beschaffungsvolumens im Programm. Auch die Stabilität der Lieferkette – etwa gemessen an reduzierten Fehlteilen oder geringerem Expediting-Aufwand – kann indirekt auf verbesserte Lieferantenliquidität zurückgehen und sollte qualitativ einbezogen werden.

Risiken und Kontrollen beim Factoring

Factoring ist ein komplexes Produkt mit Kosten-, Abhängigkeits- und Reputationsrisiken. Eine strukturierte Kontrolle durch Verträge, Prozessdisziplin und regelmäßige Bewertung ist notwendig.

Kosten- und Abhängigkeitsrisiken

Die laufenden Gebühren können bei hohem Volumen erheblich werden und übersteigen in schlechten Konstellationen den Nutzen aus Liquidität und Delkrede. Eine starke Bindung an einen Factor erschwert zudem den Wechsel; Vertragslaufzeiten, Kündigungsfristen und Ausstiegskosten sollten daher von Anfang an verhandelt werden. Bei Reverse Factoring besteht das Risiko, dass verlängerte Zahlungsziele faktisch als versteckte Finanzierung des Einkäufers gewertet werden – in der Bilanzierung und Berichterstattung ist das im Einzelfall zu prüfen.

Forderungsqualität und Prozessrisiken

Der Factor finanziert nur Forderungen, die nicht bereits von Dritten abgetreten sind und deren Anspruch unstrittig ist. Streitfälle aus Reklamationen oder Claim Management führen daher zu Stornierungen oder Einbehalten. Präzise Auftragsabwicklung, dokumentierte Wareneingänge und ein funktionierendes Fehlteilmanagement bzw. Reklamationsmanagement sind damit auch Voraussetzung eines stabilen Factorings.

Compliance und Berichtspflichten

Bei Reverse Factoring werden Kapitalmarktteilnehmer und Prüfinstanzen zunehmend sensibler gegenüber der Klassifizierung als Handelsverbindlichkeit oder Finanzierung. Unternehmen sollten Transparenz über Programmumfang und Konditionen schaffen und die aktuelle Regulierungslage – etwa Änderungen in Rechnungslegungsstandards – regelmäßig prüfen lassen. Die fachliche Beratung durch Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ist hier unverzichtbar.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und Nachhaltigkeit im Factoring

Factoring wird durch E-Rechnung, Plattformlösungen und Nachhaltigkeitsanforderungen stark verändert. Einkäufer und Treasury sollten diese Trends beobachten und in die Programmgestaltung einbeziehen.

Digitale Plattformen und E-Rechnung

Digitale Factoring- und Supply-Chain-Finance-Plattformen automatisieren Forderungsanzeige, Rechnungsfreigabe und Auszahlung weitgehend. Die flächendeckende E-Rechnung im B2B-Bereich beschleunigt Forderungsprüfung und verkürzt Vorfinanzierungszeiten. Für industrielle Zulieferer senkt das Eintrittshürden, da kleinere Volumen wirtschaftlich bedient werden können.

Factoring und Nachhaltigkeitsanforderungen

Einige Finanzierungspartner koppeln Konditionen an Nachhaltigkeitskriterien der Teilnehmer, etwa ESG-Ratings oder Lieferkettengerechtigkeit. Vor dem Hintergrund regulatorischer Anforderungen wie der Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) können Unternehmen Supply-Chain-Finance gezielt als Anreizinstrument nutzen, um Lieferanten bei Verbesserungen zu unterstützen. Die Ausgestaltung solcher Kopplungen ist rechtlich und ethisch sorgfältig zu prüfen.

Bedeutung für mittelständische Zulieferer

In der Zulieferindustrie mit langen Zahlungszielen und hohem Working-Capital-Bedarf wird Factoring zur wesentlichen Liquiditätsquelle neben Kreditlinien. Zunehmend kombinieren Mittelständler Factoring mit anderen Instrumenten wie Purchase Order Financing oder Bestandsfinanzierung. Der Einkauf kann durch verlässliche Abrufbestellungen, verbindliche Delivery Schedule Agreements und hohe Lieferabruf-Treue die Planungssicherheit der Lieferanten weiter verbessern und damit deren Finanzierungskosten senken.

Typische Kennzahlen

Factoringgebühr: 0,5–2 % des Volumens

Typischer Richtwert; abhängig von Volumen, Bonität und Leistungsumfang

Vorfinanzierungsquote: typischerweise bis 90 %

Anteil des Forderungswerts, der sofort ausgezahlt wird

Days Sales Outstanding (DSO): Reduktion häufig um 30–60 Tage

Abhängig von bisherigen Zahlungszielen und Programmvariante

Teilnehmerquote Lieferanten (Reverse Factoring): > 50 % des strategischen Volumens

Zielgröße für ein etabliertes Programm, individuell festzulegen

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit stark saisonalem Auftragsgeschäft hatte hohe Forderungsbestände und nutzte sein Konsortialkreditlimit nahezu vollständig. Der Einkauf stand gleichzeitig unter Druck, kritische Zulieferer mit kürzeren Zahlungszielen zu halten, um Fehlteile und Line Stops in der Montage zu vermeiden. Das Unternehmen führte deshalb ein Vollfactoring für das Verkaufsgeschäft ein und startete parallel ein Reverse-Factoring-Programm für strategische Lieferanten.

- Auswahl eines Factors nach Gebühr, Delkredere-Umfang und Schnittstellenfähigkeit zur bestehenden ERP- und E-Rechnungslandschaft
- Definition von Teilnahmekriterien für Lieferanten im Reverse-Factoring-Programm, beginnend mit den Top-20-Lieferanten nach Beschaffungsvolumen
- Abstimmung von Skonto- und Zahlungszielpolitik mit Treasury, um Doppelfinanzierung und Vertragskonflikte zu vermeiden
- Quarterly Review von Factoringgebühr, Days Sales Outstanding, teilnehmendem Lieferantenvolumen und Berichtslage gegenüber der Geschäftsführung

Fazit

Factoring verwandelt offene Forderungen in sofort verfügbare Liquidität und kann Bilanz und Cashflow sichtbar verbessern. Für Einkäufer ist die einkaufsseitige Variante, das Reverse Factoring, besonders relevant: Sie stärkt Lieferantenliquidität, reduziert Ausfallrisiken in der Supply Chain und kann Lieferantenbeziehungen messbar verbessern. Voraussetzung sind saubere Bestell-, Rechnungs- und Reklamationsprozesse sowie eine realistische Kostenbewertung gegen Alternativen wie Skonto oder Kreditlinien. Die bilanzielle und rechtliche Behandlung sollte immer im Einzelfall geprüft werden. Wer Factoring strategisch und prozesssauber einsetzt, gewinnt einen robusten Hebel für Working Capital und Lieferkettenstabilität.

Häufige Fragen

Was bedeutet Factoring einfach erklärt?

Factoring bedeutet, dass ein Unternehmen seine offenen Kundenforderungen an eine Factoringgesellschaft verkauft und dafür sofort den Großteil des Rechnungsbetrags ausgezahlt bekommt. Der Factor zahlt nach Eingang der Kundenzahlung den Restbetrag abzüglich Gebühren. Je nach Vertrag übernimmt er auch Debitorenbuchhaltung, Inkasso und das Ausfallrisiko.

Was ist der Unterschied zwischen Factoring und Reverse Factoring?

Beim klassischen Factoring verkauft der Lieferant seine Forderungen an einen Factor, um schneller an Liquidität zu kommen. Beim Reverse Factoring initiiert der Käufer ein Programm, über das ein Finanzierungspartner dem Lieferanten frühzeitig zahlt, während der Käufer die Rechnung erst am Ende

der verlängerten Zahlungsfrist begleicht. Reverse Factoring wird auch als Supply Chain Finance oder Lieferantenfinanzierung bezeichnet.

Was kostet Factoring typischerweise?

Die Factoringgebühr liegt in der Praxis häufig in einer Größenordnung von etwa 0,5 bis 2 Prozent des umgesetzten Forderungsvolumens, zusätzlich fallen Zinsen für die Vorfinanzierung an. Die tatsächlichen Kosten hängen von Forderungsvolumen, Bonität der Debitoren, Leistungsumfang und Vertragslaufzeit ab. Ein Vergleich mit alternativen Finanzierungen und der Skontonutzung ist unerlässlich.

Ist Factoring dasselbe wie ein Kredit?

Nein, rechtlich handelt es sich beim echten Factoring typischerweise um einen Forderungskauf und nicht um ein Darlehen. Der Factor erwirbt die Forderungen und trägt je nach Variante das Ausfallrisiko. Bilanziell kann ein echter Forderungsverkauf die Forderungen aus der Bilanz nehmen und Kennzahlen verbessern, wobei die Einzelfallprüfung durch Wirtschaftsprüfer erforderlich ist.

Wann lohnt sich Factoring für ein Unternehmen?

Factoring lohnt sich vor allem bei langen Debitorenlaufzeiten, hohem Working-Capital-Bedarf, begrenzten Kreditlinien oder dem Wunsch nach Ausfallschutz durch Delkredere. Zulieferer der Industrie mit langen Zahlungszielen profitieren besonders. Entscheidend ist, dass die Kosten der Factoringgebühr und -zinsen unter dem Nutzen aus Liquidität, Risikoschutz und Verwaltungsentlastung liegen.

Was müssen Einkäufer beim Reverse Factoring beachten?

Einkäufer sollten die Teilnahme freiwillig halten, Konditionen transparent kommunizieren und keine Verknüpfung mit Auftragsvergabe einsetzen. Zudem ist zu beachten, dass verlängerte Zahlungsziele bilanziell und regulatorisch anders bewertet werden können; die Klassifizierung ist im Einzelfall zu prüfen. Eine enge Abstimmung zwischen Einkauf, Treasury und Rechnungswesen ist Voraussetzung für ein stabiles Programm.