



Checkliste für factoringinteressierte Unternehmen

Tipps und Anregungen vor der Entscheidung

- Vergewissern Sie sich, ob Ihre Forderungen nicht bereits an eine Bank abgetreten sind (**Zession**). Fragen Sie Ihre Hausbank(en) nach Auswirkungen auf die **Kreditlinie** bei Freigabe der Forderungen.
- Wägen Sie ab, ob es auch wirklich sinnvoll ist, einen Factor auszuwählen, der zu Ihrer Hausbank gehört.
- Die sog. SME (Small & Medium Enterprises), also Unternehmen mit bis zu 5 Mio. € Jahresumsatz p.a., sollten in den Angebotsvergleich auch Anbieter einbeziehen, die sich auf diese Unternehmensgröße **spezialisiert** haben.
- Falls Sie bereits eine **Kreditversicherung** haben, lassen Sie sich alternativ Factoringangebote machen, die eine Beibehaltung der Kreditversicherung ermöglichen (sog. Kombi-Factoring oder aufgesatteltes Factoring).
Gleiches gilt für die Beibehaltung Ihrer **Debitorenbuchhaltung** (Inhouse-Verfahren, Bulk-Factoring).
- Lassen Sie Ihre größten und wichtigsten **Kunden** vor Abschluss eines Factoringvertrages **vorprüfen**, ob diese Forderungen vom Factor auch angekauft werden.
- Lassen Sie sich von den Factoringgesellschaften neben dem Angebot auch einen **Mustervertrag** übergeben. Diesen sollten Sie genau analysieren und auf Schwachstellen überprüfen, bzw. überprüfen lassen.
- Lassen Sie sich im Vorfeld der Verhandlungen von den Factoringgesellschaften **Referenzen** (möglichst aus Ihrer Branche) nennen.
- Lassen Sie sich erklären, wie Forderungen bei bestehendem **Abtretungsverbot** vom Factor behandelt werden.
- Analysieren Sie genau die **Kosten je Anbieter**. Berücksichtigen Sie auch eine Quote von Ihren Forderungen, die der Factor zwar nicht kauft, aber trotzdem mit einer Gebühr belegt.
- Berücksichtigen Sie auch die **Einmal- und Nebengebühren**, sowie den **maximalen Zinszeitraum**.
- Lassen Sie sich schriftlich bestätigen, auf welcher Grundlage eine **Zinsanpassung** erfolgt. Überwachen Sie, ob der Factor den Zins tatsächlich wie vereinbart senkt.
- Fragen Sie die Factoringgesellschaften danach, **Selbstentscheidungsmitte** einzuräumen. Prüfen Sie auch hier Kosten und Voraussetzungen.
- Liegt die durchschnittliche anzukaufende Rechnungshöhe unter einer bestimmten Summe ist darauf zu achten, ob der Factor bei Insolvenz des Abnehmers (Empfänger der Warenlieferung oder Dienstleistung) anteilige Beträge bis zu einer gewissen Höhe **zurückbelastet** oder einen festen Betrag bzw. einen Prozentsatz als **Schadensselbstbehalt** vereinbart.



atevis Aktiengesellschaft

- Lassen Sie sich von den in Frage kommenden Gesellschaften zeigen, welche **Unterlagen** bei einer Zusammenarbeit **vom Factor** zur Verfügung gestellt werden.
- Lassen Sie sich bei einer möglichen **EDV-Anbindung** an den Factor eine Demonstration geben. Überprüfen Sie vorher, ob der vom Factor zur Verfügung gestellte **Liquiditäts- bzw. Kreditrahmen** für Sie ausreichend ist. Fehler können nachträglich schwer korrigiert werden und Folgen haben.
- Achten Sie bei Vertragsunterzeichnung darauf, dass der Factor über die Annahme des Antrages innerhalb einer **kurzen** Frist entscheidet.
- Fragen Sie **Ihre Kunden** nach einem halben Jahr der Zusammenarbeit mit Factoring, ob das Factoringverfahren aus deren Sicht **zufrieden stellend** abläuft.
- Informieren Sie sich regelmäßig, ob andere Anbieter mittlerweile für Sie **vorteilhaftere Factoringangebote** bieten. Überprüfen Sie auch die gültigen Konditionen.
- Sichern Sie sich bei der Auswahl der möglichen Factoringpartner und bei den Vertragsverhandlungen das Know-how von Fachleuten, die ausschließlich **Ihre** Interessen vertreten (Factoringmakler, Steuer- und Unternehmensberater mit **nachgewiesenem** Factoring-Know-how)

Ihr atervis-Team