
Asset-Based-Lending – Was ist darunter zu verstehen?

Produkt und Markt

1. Definition des ABL-Verfahrens

Asset-Based-Lending (ABL) bedeutet wörtlich übersetzt „auf Aktiva gestütztes leihen“.

Finanzlösungen, die auf Grundlage bestimmter Unternehmensaktiva aufgebaut werden. Der Kredit wird zum Beispiel über den Warenbestand (Lagerfinanzierung) und die Forderungen (Forderungsfinanzierung) des Unternehmens besichert.

Eine ABL-Finanzierung (auch Asset Based Finance oder Asset Based Financing bezeichnet) ist ideal für Unternehmen, die Ihre im Umlaufvermögen gebundene Liquidität freisetzen möchten.

Weitere Bezeichnungen sind auch Asset-Based Finance bzw. Asset-Based Financing.

2. ABL-Verfahren in US-amerikanischen Raum

Im US-amerikanischen Sprachraum wird hierunter jedwede Finanzierung verstanden, die Unternehmensaktiva als Grundlage einer Finanzierung macht.

3. ABL-Verfahren in Europa

In Europa ist der Begriff noch wenig gebräuchlich.

4. ABL-Verfahren in Deutschland

Insbesondere in Deutschland wird der Begriff des Asset-Based Lending fast nicht genutzt, weil aus lend = (ver)leihen irrtümlicherweise auf einen Leihvertrag zwischen Factor und Factorkunde geschlossen werden könnte. Danach hätte der Factor als Verleiher Geldmittel unentgeltlich zur Verfügung zu stellen, d. h. der einseitigen Verpflichtung des Factors würde keine Leistung des Factorkunden gegenüber stehen.

Wird Asset-Based Lending im Sinne einer Verpfändung von Forderungen angewendet, entfällt der bilanzverkürzende Effekt, daher wird das ABL-Verfahren im folgenden als ABF-Verfahren skizziert.

5. Grundidee und Wesen des ABL-Verfahrens

Das ABL-Verfahren lässt sich folgendermaßen skizzieren:

- Ankauf von Forderungen gegen einzelne Abnehmer
- Die ausgewählten Abnehmer zählen hinsichtlich der Forderungshöhe zu den A-Kunden
- Forderungsverwaltung verbleibt beim Factorkunden (Inhouse)

- Die Abnehmer des Factorkunden werden nicht über den Forderungsverkauf informiert (stilles Verfahren)
- Abnehmer zahlen weiterhin an die bisherige Bankverbindung
- Der Factorkunde reicht zum Ankauf der Forderungen durch den Factor nur die Forderungssalden der in das Factoringverfahren einbezogenen Debitoren ein
- Die Vorauszahlungsquote liegt in der Regel bei 100%
- Die Übernahme des Delkredererisikos durch den Factor steht nicht im Vordergrund, kann aber miteingeschlossen werden

Voraussetzungen für das ABL-Verfahren

1. Anforderungen an den Factorkunden

- Factorkunde Muss einen Umsatz > 50 Mio. Euro per anno erzielen
- Factorkunde Muss seit mindestens 10 Jahren am Markt sein
- Factorkunde Muss über ein gutes bis sehr gutes Rating verfügen
- Factorkunde benötigt Eigenkapitalquote in Höhe von mindestens 30%
- Factorkunde verfügt über gute Ertragslage
- Debitoren verfügen ebenfalls über gute bis sehr gute Bonität
- Factorkunde verfügt über Umsatz- und Wachstumspotential
- Factorkunde kann unzureichende Kennzahlen durch Mithaftung von Muttergesellschaft ausgleichen

2. Sonstige Anforderungen

- Zahlungsziele bis maximal 180 Tage
- Alle Branchen außer: Baubranche, Maschinenbau, Leasing

Nutzen und Auswirkungen

1. Gewerbesteuerersparung

Verwendet der Factorkunde die erhaltenen Zahlungen bzw. Teile davon zur Tilgung von Fremdkapital führt dies zu einer Verringerung der Fremdkapitalzinsen. Dies bewirkt eine Absenkung der Gewerbe(ertrags)steuer, da Fremdkapitalzinsen zu 50% dem Gewerbeertrag hinzugerechnet werden. Bei einem Gewerbesteuer-Hebesatz von 400% führt dies beispielsweise zur einer Gewerbesteuerersparung in Höhe von 1/12 der eingesparten Zinsen.

2. Verbesserung von Eigenkapitalquote und Verschuldungskoeffizient

Die Rückführung von Fremdkapital mittels der erhaltenen Zahlungen führt zu einer Bilanzverkürzung und damit zu einer Erhöhung des Eigenkapitalanteils und zu einer

Verbesserung des Verhältnisses aus Fremd- und Eigenkapital. Folge: Erhöhung der Bonität.

3. Ausnutzung von Skonti und Rabatten

Kann der Factorkunde mit den erhaltenen Zahlungen Skonti und/oder Rabatte erzielen, bedeutet dies für ihn einen erheblichen Ertragsgewinn. So liegt beispielsweise der effektive Zinsertrag pro anno bei einer Zahlungskondition 3% Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen oder 30 Tage netto bei 54%.

Die Ausnutzung von Mengenrabatten kann ebenfalls sinnvoll sein, wenn durch die Erhöhung der Beschaffungsmenge, die Kosten für die Bestellung und Lagerung ein Minimum ergeben.

4. Verbesserung der Liquidität

Des Weiteren erfolgt durch die Liquidierung von Forderungen eine Erhöhung der Barliquidität (Liquidität ersten Grades). Aus operativen Gründen kann es erforderlich sein, eine erhöhte Barliquidität vorzuhalten, um beispielsweise vom Zahlungszeitpunkt ungewisse erhöhte Auszahlungen bestreiten zu können. Auch kurzfristig nicht verfügbare Fremdfinanzierungen können mit diesem Verfahren ersetzt werden.

Kosten und Kalkulation

1. Factoringgebühr

Beim ABL-Verfahren liegt die Factoringgebühr für das Factoring um bis zu 20% unter dem eines Factorings im Inhouseverfahren. Wird das ABL-Verfahren im Kombi-Verfahren angewendet, ergeben sich weitere Einsparungen. Die Höhe der Factoringgebühr kann als Bandbreite mit Hilfe des Factoring-Kalkulators online ermittelt werden.

2. Factoringzins

Beim ABL-Verfahren liegt der Factoringzins für die Bevorschussung um bis zu 10% unter dem eines herkömmlichen Factorings (Full-Factoring bzw. Inhouse-Factoring). Die Höhe der Factoringzins kann als Bandbreite mit Hilfe des Factoring-Kalkulators online ermittelt werden.

3. Prüfgebühr

Neben Factoringgebühr und Factoringzins wird beim ABL-Verfahren auch eine Prüfgebühr pro Debitor und Jahr erhoben. Die Höhe der Prüfgebühr kann als Bandbreite mit Hilfe des Factoring-Kalkulators online ermittelt werden. Einzelne Factoringgesellschaften kalkulieren die Prüfgebühr in die Factoringgebühr ein und weisen die Prüfgebühr nicht separat aus.

Vom Angebot zum Vertrag

1. Was wird für die Erstellung eines Vertragsangebotes benötigt?

Zwischen dem Erstkontakt und einer Factoring-Finanzierung können 1-3 Monate vergehen.

Neben den Angaben aus der Factoringanalyse sind für ein Vertragsangebot Offene-Posten-Listen von Debitoren und Kreditoren sowie eine aktuelle Aufstellung der Kunden, die gefactort werden sollen erforderlich (mit Angabe der benötigten Ankaufsumme und kompletten Adresse/ Firmierung).

Ferner sind noch wichtig: die AGB's inklusiv der Liefer- und Zahlungsbedingungen im Hinblick auf den Eigentumsvorbehalt, Produktunterlagen/Prospekte, Handelsregisterauszug, Bilanzen der letzten 3 Geschäftsjahre sowie eine aktuelle BWA.

2. Der Vertrag

Der Vertrag gliedert sich in der Regel in zwei Teile. Zum einen wird in einem Allgemeinen Teil Grundsätzliches vereinbart. Einige Factoringgesellschaften verwenden stattdessen auch Allgemeine Geschäftsbedingungen. In einem Besonderen Teil werden die Individuellen Vertragspunkte geregelt. Der Umfang des Vertragswerks kann

Sie haben Fragen:

Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG kurz: HRP

Carl-Zeiss-Straße 2

63755 Alzenau Fon: 06023 | 94776-0

Fax: 06023 | 94776-49

E-Mail: info@hrp.info | Internet: www.hrp.info