

## Unternehmensfinanzierung - ein Problem?

Im Laufe der letzten Jahre haben sich die Finanzierungsbedingungen für Unternehmen deutlich verschlechtert. So gaben in einer jährlich erscheinenden Studie der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW Mittelstandsbank) 45 Prozent der befragten Unternehmer an, dass die Kreditaufnahme schwieriger geworden ist. Rund ein Drittel hat Probleme überhaupt einen Kredit zu bekommen. Nach diesem Befund ziehen sich die Banken zusehends aus dem Firmenkundengeschäft zurück und sind risikobewusster geworden.

Einer der Gründe dafür sind die neuen Rahmenbedingungen in der Kreditwirtschaft, die unter dem Begriff Basel II in aller Munde sind. Aber auch die Finanzierung der Unternehmen sollte auf den Prüfstand gestellt werden. So ist der klassische Bankkredit für viele kleine und mittelständische Unternehmer immer noch die Hauptquelle der Außenfinanzierung. Dies wird sich zwar nicht ändern, doch ist die Nutzung anderer Finanzierungsmöglichkeiten eine Aufgabe für die Zukunft. Eine Möglichkeit der Liquiditätsverbesserung stellt das Factoring dar.

**KfW-Studie zur  
Unternehmensfinanzierung:**  
[www.kfw.de/](http://www.kfw.de/)

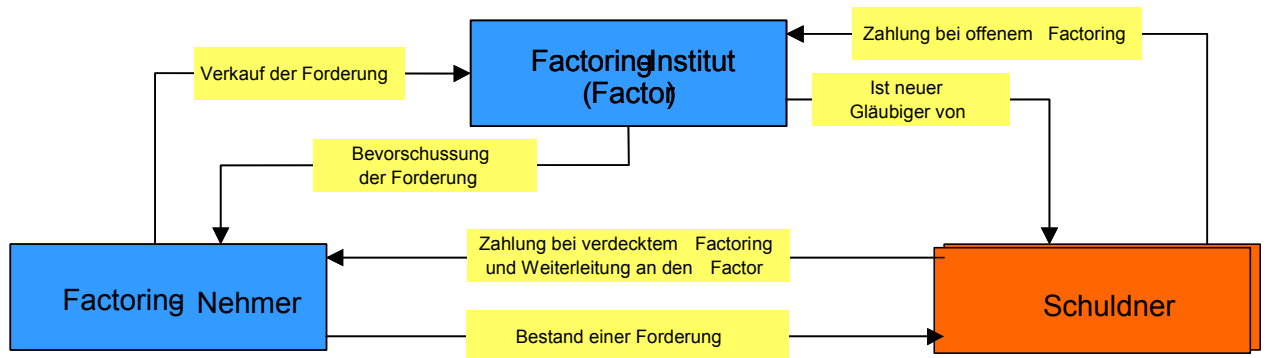
## Warum Factoring?

Factoring erfüllt grundsätzlich drei Funktionen, die hier kurz vorgestellt werden:

- Die Hauptaufgabe des Factoring liegt in der schnellen Liquiditätsbereitstellung. Da die angefallenen Forderungen laufend verkauft werden, stehen dem Unternehmen immer neue liquide Mittel zur Verfügung. In der Regel werden bis zu 90 Prozent des Forderungsbetrages ausgezahlt.
- Somit wird eine Finanzierungsfunktion erfüllt.
- Das Factoring-Institut trägt das Ausfallrisiko der gekauften Forderung. Dies wird als Delkredere-Funktion bezeichnet.
- Durch die Übertragung des Mahnwesens, des Inkassos und letztendlich der Buchhaltung wird auch eine Dienstleistungsfunktion erfüllt.

**Factoring ist der Kauf von Geldforderungen aus Lieferung und Leistung. Käufer sind die Factoring-Institute (auch Factor), die überwiegend als Bankinstitute agieren und fast alle im Deutschen Factoringverband (siehe Anhang) organisiert sind.**

## Beziehungen beim Factoring



Sinn und Zweck des Factoring ist einerseits die Aufrechterhaltung der täglich benötigten Liquidität und andererseits die Absicherung gegen das Ausfallrisiko der ausstehenden Forderungen. Ein weiterer positiver Effekt ist die Übernahme des Forderungsmanagements.

**Sicherung der Liquidität und des Ausfallrisikos**

Notwendigerweise sollen die durch das Factoring freigesetzten Mittel nicht für Investitionen eingesetzt werden, sondern zur Finanzierung von Warenvorräten und zur kurzfristigen Regulierung von Kreditorenverpflichtungen. Eine entsprechende Bestimmung findet sich in den meisten Verträgen, insbesondere im Zusammenhang mit dem veränderten Eigentumsvorbehalt.

## Wie funktioniert das Factoring?

Zur Vertragsanbahnung benötigt das Factoring-Institut detaillierte Informationen über den Factoring-Nehmer. Folgende Unterlagen sind dazu im Allgemeinen nötig:

**Vor Vertragsabschluss**

- Letzter Jahresabschluss
- Aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
- Factoring-Vordeklaration
- Debitorenliste
- Aktuelle Offene Posten-Liste
- Sofern ein Warensicherungskredit vorhanden ist, eine Limitliste des Kreditversicherers

Eine Factoring-Anbahnung dauert von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Beginn ein bis drei Monate, in denen alle Voraussetzungen geprüft werden.

**Zeitbedarf: bis drei Monate**

Factoring-Institut und Factoring-Nehmer vereinbaren im Vertrag das zu übernehmende Forderungslimit bei jedem einzelnen Kunden. Weiterhin wird festgelegt, innerhalb welcher Zeit der Schuldner seiner Verpflichtung nachgekommen sein muss. Die Bonitätsüberprüfung der Schuldner erfolgt meist durch Auskunft bei der Creditreform oder der Hermes Kreditversicherung. Sollte sich herausstellen, dass die Zahlungsfähigkeit des Schuldners nicht in ausreichendem Maße gegeben ist, wird meist der Versand der Ware per Nachnahme empfohlen.

## **Vertragsabschluss**

Der Factoring-Nehmer reicht seine Ausgangsrechnungen dem Factoring-Institut ein. Bedingung ist hierfür, dass die Warenlieferung oder Leistung erfolgt ist. Dies sichert üblicherweise den rechtlichen Bestand der Forderung, für den der Factoring-Nehmer gegenüber dem Factoring-Institut haftet (Echtes Factoring).

## **Wann wird gezahlt?**

Soweit die Limite der einzelnen Kunden nicht überschritten sind, schreibt das Factoring-Institut dem Factoring-Nehmer auf Abrechnungskonten den Gegenwert für die eingereichten Rechnungen gut, abzüglich des Sicherheitseinbehalts von 10 bis 20 Prozent.

Sobald der vollständige Rechnungsbetrag beim Factoring-Institut eingegangen ist, wird der Sicherheitseinbehalt abzüglich einer Provision an den Factoring-Nehmer ausgezahlt.

Ein Direktzugriff mittels Überweisung oder Scheck auf das Abrechnungskonto zugunsten Dritter von Seiten des Factoring-Nehmers ist nicht möglich. Das Factoring-Institut wird dann in der Regel angewiesen, die Gutschriften auf das Konto der Hausbank zu überweisen. Dies kann per Dauerauftrag oder mit Einzelabrufen erfolgen.

Gegenüber dem Schuldner tritt nach dem Ankauf das Factoring-Institut bezüglich der Forderung an die Stelle des Factoring-Nehmers. Somit ist es nunmehr allein berechtigt, die Zahlungen des Schuldners entgegenzunehmen (Echtes Factoring). Gleichzeitig übernimmt es hierbei die Verpflichtung zur Debitorenbuchhaltung und das gesamte Mahn- und Inkassowesen.

Am Monatsende erhält dann der Factoring-Nehmer eine zusammenfassende Debitorenliste in Form einer Offene Posten-Liste sowie eine Zusammenstellung für Umsatzsteuer und buchungstechnische Zwecke.

Je nach Vertragsgestaltung kann sich das Factoring nur auf bestimmte Umsatzbereiche des Unternehmens beschränken, beispielsweise den Export. Beim Exportfactoring ist es möglich, entweder das gesamte Exportgeschäft in den Factoringvertrag aufzunehmen oder aber länderbezogen vorzugehen.

## **Einschränkungen auf bestimmte Umsatzbereiche**

Auch für den Inlandsbereich kann nur ein bestimmter Umsatzbereich in den Factoringvertrag einbezogen werden, beispielsweise Kundengruppen oder Gebietsbereiche.

## Welche Formen des Factoring gibt es?

Grundsätzlich unterscheidet man die Formen des Factoring durch die Variation der drei Funktionen und die Offenlegung des Forderungsverkaufs Dritten gegenüber.

Unterscheidung nach Funktionen

- Echtes Factoring (auch Standardfactoring): Hier werden sowohl Finanzierungs-, Delkredere- als auch Dienstleistungsfunktion vom Factoring-Institut erfüllt. **Echtes Factoring**
- Unechtes Factoring: Die Delkrederefunktion wird bei dieser Factoringart nicht erfüllt. Das bedeutet, dass bei Zahlungsunfähigkeit des Schuldners ein Rückgriff des Factoring-Institutes auf den Factoring-Nehmer erfolgt. Dies ist beim echten Factoring ausgeschlossen. **Unechtes Factoring**
- Fälligkeitsfactoring ("Maturity-Factoring"): Diese Form des Factoring stellt eine Sonderform des echten Factoring dar, mit dem Unterschied, dass die Finanzierungsfunktion entfällt. Die Zahlung erfolgt entweder, wenn der Schuldner zahlt oder spätestens zum vereinbarten Fälligkeitstermin. **Fälligkeitsfactoring**

Unterscheidung nach Bekanntgabe gegenüber dem Schuldner

- Offenes Factoring: Beim offenen Factoring wird die Information über die Abtretung der Forderung an ein Factoring-Institut bekannt gegeben. Die Zahlung erfolgt ausschließlich an das Institut. **Offenes Factoring**
- Halboffenes Factoring: Hier wird der Schuldner lediglich über eine Zusammenarbeit des Unternehmens mit einem Factoring-Institut informiert. Die Zahlung erfolgt entweder an dieses oder den Factoring-Nehmer. Je nach Zahlungsempfänger werden die Kontendaten auf den Briefbögen angegeben. Da das Factoring fälschlicherweise oft mit dem Zessionskredit einer Bank verglichen wird, der nur bei Zahlungsschwierigkeiten von Unternehmen aufgedeckt wird, ist dieses Verfahren sehr verbreitet. **Halboffenes Factoring**

## Welche Rechtsgrundlagen gibt es?

Rechtsgrundlage des Factoring bildet die offene Forderungsabtretung/Zession gemäß §398ff. BGB.

**Forderungsabtretung**

Hier unterscheidet man zwei Formen der Forderungsabtretung.  
Die offene Forderungsabtretung

**Offene Forderungsabtretung**

- ist formfrei, aber muss schriftlich verfasst werden
- setzt den neuen Gläubiger an die Stelle des alten Gläubigers
- setzt eine abstrakte, nicht einredbare und übertragbare Forderung voraus
- verpflichtet den Schuldner zur Zahlung an die Factoringgesellschaft.

Die stille Forderungsabtretung verpflichtet den Schuldner zur Zahlung an das Unternehmen welches dann die Zahlung an den Factor weiterleitet.

**Stille Forderungsabtretung**

Im Zuge des Schuldrechtsmodernisierungsgesetzes, das am 1. Januar 2002 in Kraft getreten ist, wurde der Forderungsverkauf mit dem Kauf beweglicher Sachen gleichgestellt und die §§ 437/438 BGB ersatzlos gestrichen.

## **Änderungen seit 2002**

Grundsätzlich hat sich die materielle Grundlage des Forderungskaufs dadurch nicht geändert. Die hauptsächliche Änderung wurde bei der Behandlung von Leistungsstörungen im Forderungsgeschäft eingeführt. So muss die im § 437 BGB ausgelegte Garantieverpflichtung des Forderungsverkäufers nun vertraglich vereinbart werden.

Das Kreditwesengesetz spannt mit seinem Begriff „entgeltliche Erwerb von Geldforderungen“ einen weiteren Rahmen, in den auch das Factoring einzufügen ist.

Jedoch trifft das Kreditwesengesetz nur Regelungen für das Factoringgeschäft, soweit es in einem Institut mit Bankeigenschaften betrieben wird und soll hier nur kurz erwähnt werden.

## **Wer kann Factoring anwenden?**

Grundsätzlich ist Factoring für produzierende Unternehmen, den Großhandel und Dienstleister einer Reihe von Branchen geeignet. Es lässt sich sowohl im inländischen als auch im grenzüberschreitenden Warenverkehr (Ausnahmen sind Bausektor und Spezialmaschinenbau) anwenden.

### **Viele Branchen nutzen Factoring**

Vom gesamten Factoringumsatz entfielen nach einer Schätzung des Factoringverbandes im Berichtsjahr 2002 etwa 39 Prozent auf Industrieunternehmen, 43 Prozent auf Großhandelsunternehmen und 18 Prozent auf Dienstleistungsunternehmen in zahlreichen Branchen. Wie aus einer Umfrage des Verbandes hervorgeht, gehörten im Jahr 2000 Textilien und Bekleidung, Lebensmittel, Metallverarbeitung, Möbel, EDV-Hardware und Automobilzubehör zu den wichtigsten Branchen in Industrie und Großhandel. Bei Dienstleistungsunternehmen waren Personal-leasing, Gebäudemanagement, Mobilienleasing und Softwareentwicklung häufiger vertreten.

Das internationale Factoringgeschäft hat sich auf die gleichen Branchen wie das Inlandsgeschäft erstreckt und vor allem auf europäische Länder konzentriert. Außerhalb Europas haben die Verbandsmitglieder in erster Linie mit den USA und in Asien Factoringgeschäfte abgewickelt.

### **Auch im Ausland**

Das Factoringverfahren hat seine Heimat in den USA, wo es seit mehr als 100 Jahren praktiziert wird. In Deutschland kam es 1965 auf.

### **Seit 1965 in Deutschland**

Es beschäftigen sich ca. 20 Institute mit Factoring, die ca. 90 Prozent der Factoringumsätze in Deutschland erwirtschaften. Es haben sich Spezialinstitute herausgebildet, die sich nur mit Exportfactoring beschäftigen, und andere, die sich besonders dem Importfactoring zuwenden. Die Factoring-Institute sind im Deutschen Factoring-Verband e.V. mit Sitz in Frankfurt am Main ([www.factoring.de](http://www.factoring.de)) organisiert.

### **Ca. 20 Anbieter**

## Die Kosten

Aufgrund der Kosten des Factoring ist die Wirtschaftlichkeit fast immer nur dann gegeben, wenn es dazu führt, zusätzliche Skonti zu erwirtschaften. Dies liegt daran, dass die Factoringkosten über den Kosten normaler Kredite liegen. Jedoch sollte ebenfalls beachtet werden, dass für den Factoring-Nehmer sowohl das Mahnwesen als auch die Bonitätskontrolle der Kunden entfällt.

Die Kosten des Factoring berechnen sich folgendermaßen:

### Forderungsgegenwert

Abzüglich:

- Factoringgebühr
- Zinsen (Entgelt für Bevorschussung)
- Sonstige Kosten (z.B. Bearbeitungsgebühren)
- Sicherheitspuffer (evtl. Rückzahlung bei Forderungseingang)
- 

---

ergibt **Auszahlungsbetrag**

**Berechnung nach  
Werner Schwarz: „Factoring“,  
Dt. Sparkassenverlag Stuttgart,  
3. Auflage 1993, S.65ff**

Factoring ist vor allem interessant für Unternehmen mit guter Rentabilität, die mit schmaler Eigenkapitaldecke und festen Kreditlinien auf der einen Seite ihre Schuldner finanzieren müssen, auf der anderen Seite unverändert die Möglichkeit wahrnehmen wollen, ihre Lieferanten mit Skonti zu regulieren. Gleiches gilt für Unternehmen, die Gefahr laufen, infolge langsam zahlender Schuldner die Skontierungsmöglichkeiten zu verlieren.

## Welche Vorteile bietet Factoring?

Factoring bietet den Vorteil der direkten Liquiditätsbeschaffung. Durch die schnelle Umwandlung von Forderungen in liquide Kassenbestände werden finanzielle Spielräume geschaffen, die die Unternehmen bei der häufig auftretenden restriktiven Kreditvergabepolitik der Banken nicht mehr haben.

Dadurch können auch Skonti bei Lieferanten genutzt werden, wodurch wiederum finanzielle Vorteile erwirtschaftet werden können. Zusätzlich entfällt ein Teil des Forderungsmanagements wie das Mahnwesen und die Bonitätskontrolle der Abnehmer.

Solange der rechtliche Bestand der Forderung gewährleistet ist und es sich um echtes Factoring handelt, besteht hinsichtlich der Forderung eine 100-prozentige Sicherheit. Das heißt: Selbst bei Zahlungsunfähigkeit des Schuldners ist das Factoring-Institut nicht berechtigt, die Zahlung zurückzuverlangen.

- **Liquidität**
- **Nutzung von Skonti**
- **Übernahme des Mahnwesens**
- **Bessere Bonitätskontrolle**
- **100-prozentige Sicherheit**
- **Erhöhung der Eigenkapitalquote**
- **Übernahme der Warenkreditversicherung**

Da der Forderungsbestand ein wichtiges Kriterium bei der zukünftigen Kreditbeurteilung (Internes Rating) der Banken im Rahmen von Basel II sein wird, ermöglicht Factoring, einen positiveren Eindruck zu hinterlassen und die Bilanzstruktur nachhaltig zu verbessern. Hier soll im Speziellen die Erhöhung der Eigenkapitalquote genannt werden. Weiterhin entfallen die Kosten für eine Warenkreditversicherung. Diese sichert das Unternehmen zwar auch vor Forderungsausfällen wegen Mängeln der Zahlungsfähigkeit der Schuldner ab, jedoch nicht so weitgehend wie beim Factoring. Außerdem zahlt der Versicherer auch nicht wie das Factoring-Institut bei Ablauf einer vereinbarten Zeit nach Fälligkeit der Rechnung, wenn der Schuldner bis dahin nicht gezahlt hat, sondern verlangt den Nachweis der Insolvenz des Schuldners. Die Zahlungen des Versicherers können daher vom Finanzmanagement des Factoring-Nehmers nicht wie beim Factoring der Finanzplanung mit sicherem Datum zugrunde gelegt werden. Die Bilanzierung der versicherten Forderung bleibt zudem unverändert Pflicht des versicherten Unternehmens, während sie beim Factoring das Factoring-Institut bilanziert, da es die Forderung voll erwirbt.

## Welche Nachteile und Grenzen hat Factoring?

Laut einer Umfrage der Creditreform vom April 2002 bezeichnen ca. 75 Prozent der Unternehmen Factoring als zu teuer. 37 Prozent der befragten Unternehmen stufen sowohl das Vorgehen des Factoring-Instituts beim Inkasso als auch den Kontrollverlust beim Debitorenmanagement als negativ ein. Nur für ca. 14 Prozent spielt Factoring als alternative Finanzierungsmöglichkeit in Kreditverhandlungen eine wichtige Rolle.

Factoring gilt als zu teuer gegenüber der Finanzierung mittels Bankkredit, wobei oft nur die Zinshöhe betrachtet wird und nicht die anfallenden Kosten einer Warenkreditversicherung und eines professionellen Inkassoverfahrens.

### **Wirtschaftlichkeit**

Die Wirtschaftlichkeit des Factorings hängt davon ab, ob mit der Einführung dem Unternehmen zusätzliche Liquidität zufließt, die zu Skontierungszwecken genutzt werden kann. Ein solcher Effekt entfällt, wenn mittels Factoring lediglich eine Umfinanzierung eines bisher debitorengesicherten Bankkredits erreicht wird.

Anders ist die Lage zu beurteilen, wenn der debitorenbesicherte Bankkredit außerdem durch weitere Sicherheiten unterlegt war. Werden diese Sicherheiten frei, führen sie zu einer zusätzlichen Kreditgewährung in der Höhe, wie der bisher besicherte Kredit nicht abgelöst werden muss. Soweit es sich um Grundschulden handelt, die zur Besicherung herangezogen wurden, kann in diesem Fall der Kredit nunmehr zum Beispiel zur langfristigen Refinanzierung von Anlagevermögen verwendet werden.

Factoring ist nicht geeignet für Unternehmen, die an der Rentabilitätsschwelle oder bereits mit einer negativen Rentabilität arbeiten, weil die Tatsache, dass Factoring relativ teuer ist, die Rentabilität noch beeinträchtigen würde.

**Wann besser nicht?**

Ebenso unwirtschaftlich ist der Einsatz von Factoring dann, wenn die frei werdenden Mittel nicht deckungsgleich, d.h. nicht kurzfristig, angelegt werden, sondern zur Refinanzierung von Anlagevermögen oder bei Unternehmen mit schlechter Rentabilität zur Refinanzierung in der Vergangenheit eingetretener Verluste verwendet werden sollten.

Nachteilig könnte sich auch der umsatzabhängige Kreditrahmen auswirken. Rückläufige Absatzentwicklung bei sich verschlechternden Zahlungsgewohnheiten führt zu einer Verminderung des Refinanzierungsvolumens. Wenn es nicht gelingen sollte, auch den Refinanzierungsbedarf für Kreditoren durch Verringerung der Produktion bzw. Abbau der Lagerbestände zu senken, entsteht eine gegenläufige Entwicklung des Finanzierungsbedarfs einerseits und der Finanzierungsmittel andererseits.

**Umsatzabhängiger Kreditrahmen**

Die Einschaltung eines Factoring-Instituts kann unter Umständen die Kundenbeziehungen belasten.

**Belastung der Kundenbeziehung**

Zum Einen wird der Abrechnungsverkehr zu den Schuldern komplizierter, weil bei Zahlungsdifferenzen zusätzlich zum Abnehmer mit dem Factoring-Institut korrespondiert werden muss. Dieses Dreiecksverhältnis kann insbesondere dann, wenn Schuldner Mängel der eigenen Buchhaltung bemängeln, zu meist unberechtigten Klagen über das Factorverfahren führen.

Aus dem Mahnverfahren kann sich eine weitere Belastung der Beziehung ergeben. Da das Factoring-Institut das Mahnverfahren automatisiert hat, kann es nur schwer auf von Vereinbarungen abweichende Zahlungsgewohnheiten des Schuldners Rücksicht nehmen. Zwar können zwischen dem Factoring-Nehmer und dem Factoring-Institut bestimmte Abweichungen beim Mahnverfahren vereinbart werden. Es ist auch möglich, Valutierungen vorzunehmen. Bestehen aber beispielsweise über die Regulierungen einer Rechnung Differenzen, weil entweder die Lieferung nicht den Vereinbarungen entspricht oder aus anderen Gründen, so hält der Kunde während dieser Zeit die Zahlung zurück. Erfolgt keine entsprechende Mitteilung seitens des Factoring-Nehmers an das Institut, oder lassen sich die Rechnungen nicht mehr eindeutig zuordnen, die dadurch als offen gelten, läuft das Mahnverfahren an bzw. weiter. Diese Tatsache kann zu Belastungen in den Geschäftsbeziehungen führen.

Verschiedentlich werden zur Vermeidung dieser Schwierigkeiten Absprachen getroffen, dass die Mahnungen zwar automatisch ausgedruckt, aber über den Factoring-Nehmer zum Versand gelangen. Der Factoring-Nehmer hält solche Mahnungen zurück, die er wegen Belastungen der Kundenbeziehungen nicht herausgeben will, und übersendet sie zur Kontrolle an das Factoring-Institut. Hierbei erläutert der Factoring-Nehmer jeweils, weshalb die Mahnung nicht versandt wurde.

**Absprachen mit dem Factoring-Institut**

Dieses Verfahren lässt sich wegen der Obligofrage meist nur beim unechten Factoring anwenden.

## Factoring setzt sich durch

Laut einer Studie der Siemens Financial Services AG in Zusammenarbeit mit der Universität Augsburg und TNS EMNID im Jahr 2002 bringen akuter Liquiditätsmangel und die Sorge einer zu starken Abhängigkeit von einzelnen Banken den lang erwarteten Strukturwandel in der deutschen Unternehmensfinanzierung in Gang. Zudem verschwimmen die nationalen Grenzen der Finanzmärkte und internationale Bilanzierungsregeln sind auf dem Vormarsch. Dies sowie die neuen Eigenkapitalrichtlinien nach Basel II zwingen Unternehmen, ihre Finanzierungsstrukturen zu überdenken und Alternativen zum Bankkredit zu suchen.

Neben Asset Backed Securities und Leasing stellt Factoring eine sehr wichtige Finanzierungsalternative dar. Factoring ist eine pragmatische, kurzfristig wirksame und international einsetzbare Lösung von Liquiditätsengpässen. Denn mit der fortschreitenden Internationalisierung des Geschäfts und der Finanzmärkte wächst auch der Bedarf an international gängigen Finanzierungsmethoden. So wird das Factoring, als zukünftige Finanzierungsform, in dieser Studie von mehr als 38 Prozent der Unternehmen mit „wichtig“ bzw. „sehr wichtig“ eingestuft.

## Nützliche Adressen

### **RKW NordWest Factoring GmbH**

Vogelsanger Weg 111  
40470 Düsseldorf  
Tel. (0211) 23 94 19  
Fax (0211) 15 77 68 40  
E-Mail: [info@rkw-nordwest-factoring.de](mailto:info@rkw-nordwest-factoring.de)

### **RKW Sachsen GmbH**

Leistungsbereich Finanzierung  
Freiberger Str. 35  
01067 Dresden  
Tel. (0341) 218 82 86  
Fax (0341) 83 22 400  
E-Mail: [gerstenberg@rkw-sachsen.de](mailto:gerstenberg@rkw-sachsen.de)  
Internet: [www.rkw-sachsen.de](http://www.rkw-sachsen.de)

### **Deutscher Factoring-Verband e.V.**

Geschäftsstelle  
Große Bleiche 60-62  
55116 Mainz  
Tel. (0 61 31) 2 87 70 70  
Fax (0 61 31) 2 87 70 99  
E-Mail: [Gf.Verband@factoring.de](mailto:Gf.Verband@factoring.de)  
Internet: <http://www.factoring.de/>

### **Allgemeine Kredit Coface Finanz GmbH**

Isaac-Fulda-Allee 7, 55124 Mainz  
Postfach 1209, 55002 Mainz  
Tel. (06131) 30 21 10  
Fax (06131) 30 21 02  
E-Mail: [info@ak-coface.de](mailto:info@ak-coface.de)  
Internet: <http://www.ak-coface-finanz.de/>

### **BFS finance GmbH ein Geschäftsbereich der Bertelsmann AG**

BFS finance GmbH  
Postfach 11 45  
33398 Verl  
Tel. (05241) 80 43 199  
Fax (05241) 80 43 130  
E-Mail: [bfs.finance@bertelsmann.de](mailto:bfs.finance@bertelsmann.de)  
Internet: [www.bfs-finance.de](http://www.bfs-finance.de)

### **BMP Becker, Müller & Partner GmbH**

Dürener Str. 293, 50935 Köln  
Postfach 410160, 50861 Köln  
Tel. (0221) 94 36 94 - 0  
Fax (0221) 94 36 94 - 98 + 99  
E-Mail: [vertrieb@bmp-finanz.de](mailto:vertrieb@bmp-finanz.de)  
Internet: [www.bmp-finanz.de](http://www.bmp-finanz.de)

### **BNP Paribas Lease Group S.A. Zweigniederlassung Deutschland**

Paul-Schallück-Str. 6  
50939 Köln  
Tel. (0221) 47699-0  
Fax (0221) 47699-990  
E-Mail: [info@bpleasegroup.de](mailto:info@bpleasegroup.de)  
Internet: [www.leasegroup.bnpparibas.de](http://www.leasegroup.bnpparibas.de)

**Deutsche Factoring Bank  
Deutsche Factoring GmbH & Co.**

Langenstr. 15-21  
28195 Bremen  
Tel. (0421) 3293-0  
Fax (0421) 3293-111  
E-Mail: [info@deutsche-factoring.de](mailto:info@deutsche-factoring.de)  
Internet: [www.deutsche-factoring.de](http://www.deutsche-factoring.de)

**Enterprise Finance Europe GmbH**

Lyoner Strasse 15  
60528 Frankfurt / Main  
Telefon 0 69-94 94 77-0  
Telefax 0 69-94 94 77-70  
Email: [info@efeuropa.com](mailto:info@efeuropa.com)  
Internet: [www.efeuropa.com](http://www.efeuropa.com)

**EUROFACTOR AG**

Bajuwarenring 3  
82041 Oberhaching bei München  
Tel. (089) 95 90 95- 900  
Fax (089) 95 90 95- 909  
E-Mail: [erfolgsmfaktor@eurofactor.de](mailto:erfolgsmfaktor@eurofactor.de)  
Internet: [www.eurofactor.de](http://www.eurofactor.de)

**Euro Sales Finance GmbH**

Grüneburgweg 58-62  
60322 Frankfurt/M  
Tel. (069) 50 927-0  
Fax (069) 50 927-444  
E-Mail: [frankfurt@eurossalesfinance.com](mailto:frankfurt@eurossalesfinance.com)  
Internet: [www.eurossalesfinance.com](http://www.eurossalesfinance.com)

**FORTIS Commercial Finance GmbH**

Willstätterstr. 15  
40549 Düsseldorf  
Tel. (0211) 53 84 122  
Fax (0211) 53 84 187  
E-Mail: [f.yolasan@fortiscomfin.de](mailto:f.yolasan@fortiscomfin.de)  
Internet: [www.fortiscomfin.de](http://www.fortiscomfin.de)

**GEFA  
Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH**

Robert-Daum-Platz 1  
42117 Wuppertal  
Tel. (0202) 382-0  
Fax (0202) 382-444  
E-Mail: [service@gefa.de](mailto:service@gefa.de)  
Internet: [www.gefa.de](http://www.gefa.de)

**Gerling TradeFinance Deutschland GmbH**

Prinzenallee 21  
40549 Düsseldorf  
Telefon: +49 211 4956 580  
Telefax: +49 211 4956 581  
E-Mail: [info.tradefinance@gerlingncm.com](mailto:info.tradefinance@gerlingncm.com)  
Internet: [www.forderungsfinanzierung.com](http://www.forderungsfinanzierung.com)

**Heller Bank AG**

Weberstr. 21  
55130 Mainz  
Tel. (06131) 9800  
Fax (06131) 980262  
E-Mail: [info@heller-bank.de](mailto:info@heller-bank.de)  
Internet: [www.heller-bank.de](http://www.heller-bank.de)

<b>IFN Finance GmbH</b>	Gereonstr. 1-3 50670 Köln Tel. (0221) 88 88 7-0 Fax (0221) 88 88 7-503 E-Mail: <a href="mailto:info@ifn.de">info@ifn.de</a> Internet: <a href="http://www.ifn.de">www.ifn.de</a>
<b>InFoScore Finance AG</b>	Rheinstr. 99 76532 Baden-Baden Tel. (07221) 50 40 - 61 00 Fax (07221) 50 40 - 61 01 E-Mail: <a href="mailto:financeag@infoscore.de">financeag@infoscore.de</a> Internet: <a href="http://www.infoscore.de">www.infoscore.de</a>
<b>PB Factoring GmbH</b>	Friedrich-Ebert-Allee 114-126 53 113 Bonn Tel.: 0228/920 28001 Fax: 0228/920 28009 E-Mail: <a href="mailto:factoring@postbank.de">factoring@postbank.de</a> Internet: <a href="http://www.postbank.de/Factoring">www.postbank.de/Factoring</a>
<b>Procedo Factoring</b>	Geschäftsbereich der REWE Deutscher Supermarkt KGaA Kurt-Hebach-Str. 5 55252 Mainz-Kastel Tel. (06134) 71820 Fax (06134) 71 82 40/41 E-Mail: <a href="mailto:procedofactoring@t-online.de">procedofactoring@t-online.de</a> E-Mail: <a href="mailto:procedofactoring@compuserve.com">procedofactoring@compuserve.com</a>
<b>Siemens Financial Services GmbH</b>	Seidlstr. 24 a 80335 München Tel.: 089 / 636 36176 Fax: 089 / 636 32223 E-Mail: <a href="mailto:communications.sfs@siemens.com">communications.sfs@siemens.com</a> Internet: <a href="http://www.sfs.siemens.de">www.sfs.siemens.de</a>
<b>SüdFactoring GmbH</b>	Heilbronner Str. 86 70191 Stuttgart Tel. (0711) 12772 Fax (0711) 1275992 E-Mail: <a href="mailto:kontakt@suedfactoring.de">kontakt@suedfactoring.de</a> Internet: <a href="http://www.suedfactoring.de">www.suedfactoring.de</a>
<b>VR DISKONTBANK GmbH</b>	Industriestrasse 30-34 65760 Eschborn Tel. (069) 7447-3100 Fax (069) 7447-3200 E-Mail: <a href="mailto:info@vr-diskontbank.de">info@vr-diskontbank.de</a> Internet: <a href="http://www.vr-diskontbank.de">www.vr-diskontbank.de</a>

## **Arbeitskreis Klein- und Mittelbetriebe**

### **Vorsitzender**

**Dr. Guido Leidig**

Bundesverband Druck und Medien e.V.  
Wiesbaden

### **Geschäftsführer**

**Dipl.-Volkswirt**

**Andreas Blaeser**

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der  
Deutschen Wirtschaft e.V.  
Bundesgeschäftsstelle  
Eschborn

### **Mitglieder**

**MinRat Gerhard Bank**

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA)  
Referat ZBW  
Bonn

**Dipl.-Vw. Horst-Hermann Binnenbruck**

P.U.T.V. GbR Projektforschung Unternehmensberatung  
Transport und Verkehr  
Gappenbach-Maifeld

**Dipl.-Vw. Josef Düren**

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.  
Leiter Büro des Beauftragten für Mittelstandsfragen  
Berlin

**Dipl.-Kfm. Michael Grund**

Gesamtverband Deutscher Metallgießerei (GDM)  
Düsseldorf

**Dipl.-Ing. Thomas Mosch**

Bereichsleiter Mittelstand und Start-Ups  
BITKOM – Bundesverband Informationswirtschaft,  
Telekommunikation und neue Medien e.V.

**Dipl.-Kfm. Rolf Papenfuß**

Leiter Referat Unternehmensführung/Betriebsberatung  
Zentralverband des Deutschen Handwerks

**Dr. Margarita Tchouvakhina**

Gruppenleiterin Mittelstandsforschung der  
Deutschen Ausgleichsbank  
Bonn

### **Zum Autor**

Diplom-Kaufmann Daniel Becher ist Referent der Abteilung Betriebswirtschaft und Technik in der Bundesgeschäftsstelle des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V. in Eschborn.

Er beschäftigt sich hauptsächlich mit der Finanzierung von kleinen und mittleren Betrieben. Maßgeblich trug er zu der Entwicklung eines Instrumentes (Fit For Rating) bei, dass der Vorbereitung von Unternehmen auf Bankenratings dient.

Im Jahr 2004 wird er ein Projekt leiten, dass sich mit innovativen Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmensnetzwerken auseinandersetzt. Im Rahmen dieses Projektes werden weitere Veröffentlichungen folgen.