

Factoring in der Praxis: Zwei Fallbeispiele für mehr Liquidität

Bernd Renz
Commercial Director Factoring

Mai 2025

TARGOBANK ist ein Teil der Crédit Mutuel Alliance Fédérale

(ZAHLEN PER 31. DEZEMBER 2024)

Eigenkapital

66,0
Mrd.€

Crédit Mutuel Alliance Fédérale ist eine der solidesten Banken in Europa mit einer Common-Equity-Tier-1-(CET-1)-Kernkapitalquote von **18,8%**

Zins- und Provisionserträge

16,6
Mrd.€

31
Mio. Kunden

Nettoergebnis

4,1
Mrd.€

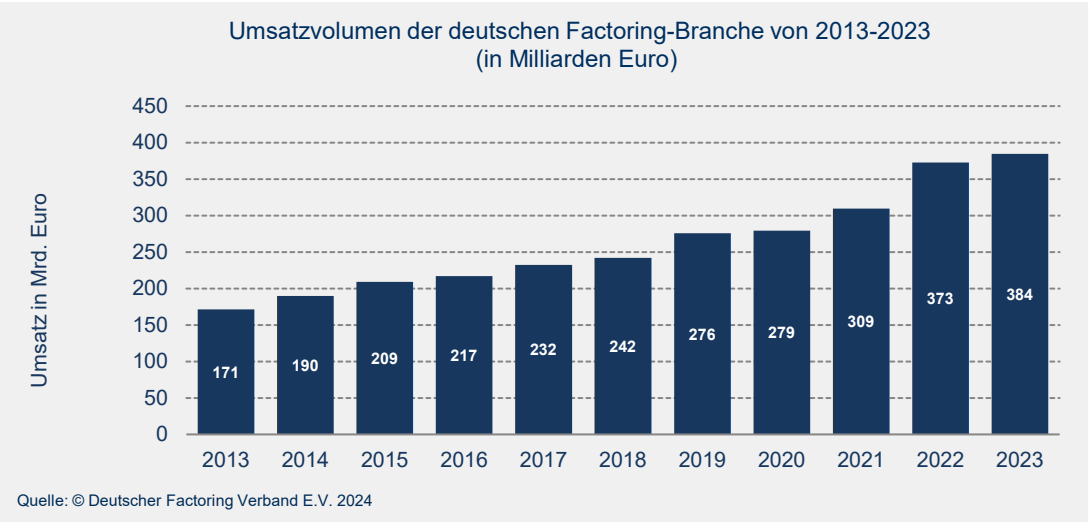


Rating der Banque Fédérative du Crédit Mutuel (BFCM), Holding der Gruppe – 12/2024

	STANDARD & POOR'S	FitchRatings	MOODY'S
Langfristig	AA-	AA-	Aa3
Kurzfristig	A-1	F1+	P-1
Ausblick	stabil	stabil	stabil

Warum Factoring?

Factoring ist eine der am stärksten wachsenden Finanzierungsformen der letzten Jahrzehnte ...
unter anderem wegen folgender Vorteile:



Optimierung des Working Capital

- Finanzierung auf Basis der Forderungen aus L+L
- Bewertung der Forderungen bis zu 90 % des Bruttorechnungsbetrages

Minimierung von Forderungsausfällen

- Für angekaufte Forderungen geht das Risiko zu 100 % auf den Factor über
- Schnelle Bonitätsprüfung neuer Abnehmer
- Permanente Risikoüberwachung

Verbesserung der (Bilanz-)Kennzahlen

- Verkauf (True Sale) der Forderungen aus L+L
- Verbesserung der Eigenkapitalquote möglich
- Optimierung des Cash-Flows

Umsatzkongruenz in der Finanzierung

- Die zur Verfügung gestellte Liquidität wächst mit dem Umsatz
- Besonders in der Wachstumsphase eine starke Alternative zur Hausbank

TARGOBANK Factoring

Ihr verlässlicher Factoring-Partner in Kürze

> 260

Mitarbeiter in Deutschland

>60

Jahre am deutschen Markt und damit
das älteste noch am Markt aktive Factoring-
unternehmen Deutschlands

Über

600

zufriedene Kunden in sieben Ländern mit über

550.000

Debitoren

Hauptsitz in Mainz und deutschlandweit mit

5

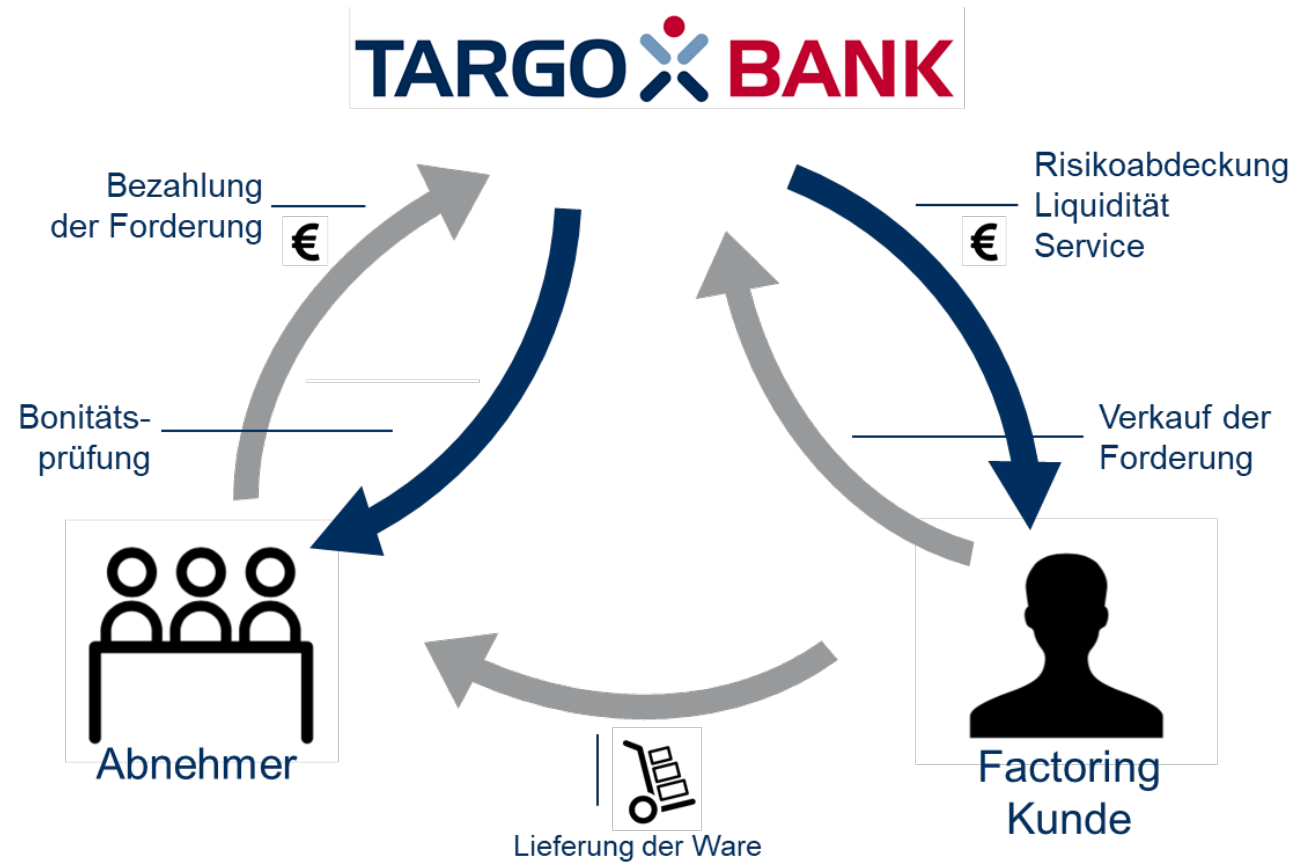
Niederlassungen garantiert in Ihrer Nähe

Stabilität durch Vollbanklizenz
&

Mitgliedschaft im
Einlagensicherungsfonds

Factoring-Expertise bei:
Restrukturierungen
Unternehmenskäufen (M&A)
Internationalem Factoring

Wie funktioniert Factoring?



Praxisbeispiel I: Vorstellung der Case Study – Zahlen & Fakten

Über 100 Jahre Firmenhistorie
Automobilzulieferer von Gusskomponenten

Umsatz 2023
> 150 Mio. EUR

2
Produktions-
gesellschaften

Mitarbeiter*innen
Ca. 1.000

Kunden sowohl in der
EU, aber auch Übersee,
u.a. US, BR u. CN



Entwicklung, Herstellung, Bearbeitung und Vertrieb von gegossenen Komponenten für die Fahrzeugindustrie (PKW/ LKW)

Praxisbeispiel I: Die Ausgangssituation

Ausgangslage

- Bereits vor der COVID Pandemie befand sich das UN in einer Restrukturierung
- Umsatzrückgang
- Komplexe Finanzierungsstruktur
- Einbindung der WKV

Zielsetzung

- Implementierung einer 15 Mio. EUR Factoring-Fazilität (non-recourse) für zwei inländische Forderungsverkäufer zur Optimierung des Working Capitals
- Absicherung der Zahlungsrisiken
- Optimale Zeichnungsquote, u.a. durch CoverOnTop
- Unkomplizierte Handhabung des Finanzierungsmodells
- „Mitwachsende“ Finanzierung

Herausforderung

- Anhaltende Restrukturierung und durch Umsatzrückgänge ein erschwertes Umfeld für eine erfolgreiche Sanierung
- Nachjustierung von Abnehmerlimiten bei Wachstumskunden
- Harmonisierung des Factoring mit der bestehenden Bankenlandschaft (Sicherheiten)

Praxisbeispiel I: Liquiditätsprojektion

Debitoren-OP per 30.06.2024 (Alle Angaben in TEUR)

Name	Land	Saldo	Prozent	Laufzeit > 90 Tage	> 60 Tage Fällig	Haben-positionen	Ankaufbare Forderungen
OEM Gruppe A	Div.	6.140,9	30,91%	2.189,2	3,6	-41,3	3.948,2
OEM Gruppe B	Div.	2.627,3	13,22%	0,0	0,4	-4,3	2.626,8
OEM Gruppe C	Div.	2.173,7	10,94%	0,0	77,6	-11,8	2.096,1
OEM Gruppe D	DE	2.087,4	10,51%	0,0	101,8	-3,8	1.985,6
Tier 1 A	Div.	2.029,3	10,21%	0,0	36,1	-17,7	1.993,2
Tier 2 A	BE	984,3	4,95%	0,0	0,0	0,0	984,3
Tier 1 B	DE	659,8	3,32%	0,0	0,0	0,0	659,8
Tier 2 B	SE	613,9	3,09%	0,0	0,0	0,0	613,9
Tier 2 C	Div.	519,0	2,61%	0,0	7,6	0,0	511,4
Tier 1 C	Div.	489,9	2,47%	0,0	0,0	0,0	489,9
Sonstige	Div.	1.542,0	7,76%	182,4	7,0	-11,4	1.352,6
Summe		19.867,4	100,00%	2.371,5	234,2	-90,2	17.261,7

OP - Alterstruktur

< 0	0-30	30-60	60-90	90-120	> 120	HP
18.842,4	798,9	82,2	144,3	2,3	87,6	-90,2
94,8%	4,0%	0,4%	0,7%	0,0%	0,4%	-0,5%

Umsatzverteilung Top-Fünf Abnehmer (Basis SuSa Jan.19 - Dez.19)

OEM Gruppe C	99.581,4	24,91%
OEM Gruppe D	69.502,2	17,38%
OEM Gruppe B	48.207,7	12,06%
OEM Gruppe A	38.137,7	9,54%
Tier 1 A	33.198,7	8,30%

Erläuterungen:

- Analyse der Forderungen aus LuL der Case Study I GmbH per 30.06.2024
- **Zahlungsziele:** Forderungen mit einem längeren Zahlungsziel von 90 Tagen werden in der Analyse zunächst nicht angekauft
- **Überfälligkeiten:** Forderungen, die das Fälligkeitsdatum um mehr als 60 Tage überschreiten werden nicht angekauft
- **Annahme:** Aufgrund einer bestehenden Atradius Warenkreditversicherung sowie namenhaften Abnehmern ist von einer Vollzeichnung und damit einhergehend von einer sehr hohen Ankaufsquote auszugehen
- **Abzug aufgrund möglicher Limitüberschreitungen bzw. sonstiger Themen:** 10%
- **Kaufpreiseinbehalt:** 15%
- **Zusätzlicher Einbehalt für branchenübliche Rückvergütungsansprüche der Abnehmer.**

Liquiditätsprojektion

= ankaufbare Forderungen	17.261,7
./. 10% Limitabzug oder Sonstiges	1.726,2
= Zwischensumme	15.535,5
./. 15% Kaufpreiseinbehalt	2.330,3
./. Rückstellungen/ Sonstiges	0,0
= vorraussichtliche Auszahlung	13.205,2

Praxisbeispiel II: Vorstellung der Case Study – Zahlen & Fakten

Gründung i.R. eines Carve-Out
Hersteller hochwertiger Kunststoffserzeugnisse

Umsatz 2025P:
> 500 Mio. EUR

4
Forderungsverkäufer
(DE, NL & US)

Private Equity owned

Kunden u.a. aus Bau,
Transport, Luftfahrt u.
Elektrotechnik



Global führender Anbieter von hochwertigen Kunststoffserzeugnissen

Praxisbeispiel II: Die Ausgangssituation

Ausgangslage

- Carve-out verbunden mit einer Fusion zweier Geschäftsbereiche zu einer neuen Unternehmung
 - Forderungsverkäufer in verschiedenen Jurisdiktionen
 - Keine eigene Warenkreditversicherung vorhanden
-

Zielsetzung

- Implementierung einer 80 Mio. EUR Factoring-Fazilität (non-recourse) für vier Forderungsverkäufer in DE, NL & US
 - Off-Balance Finanzierung unter Berücksichtigung der jeweiligen Jurisdiktion
 - Verlässliche Liquidität gleich zu Beginn
 - Umsatzkongruente Finanzierung
-

Herausforderung

- Komplexe Carve-Out Struktur im ersten Schritt
- Zeitkritische Anbindungsphase für den ausländischen Teil zum Jahresende 2024
- Viele einzubindende Drittparteien, insbesondere im Bankenumfeld
- Teilweise geringe Limitzeichnung aufgrund mangelnder Transparenz eines US Abnehmers

Praxisbeispiel II: Liquiditätsprojektion

Debitoren-OP per 22.10.2024 (Alle Angaben in TUSD)

Name	Land	Saldo	Prozent	Laufzeit > 90 Tage	> 60 Tage Fällig	Haben-positionen	Ankaufbare Forderungen
Debitor A	div.	5.286,8	29,52%	0,0	0,0	-15,1	5.286,8
Debitor B	div.	3.330,7	18,60%	326,9	0,0	-0,4	3.003,8
Debitor Gruppe C	div.	719,2	4,02%	0,0	0,0	-2,0	719,2
Debitor D	AT	579,3	3,23%	0,0	0,0	-0,1	579,3
Debitor E	IT	545,7	3,05%	47,2	0,0	0,0	498,4
Debitor F	FR	497,6	2,78%	0,0	0,0	-2,0	497,6
Debitor G	IT	473,8	2,65%	102,4	0,0	-1,2	371,3
Debitor H	IT	436,6	2,44%	117,1	0,0	0,0	319,4
Debitor I	US	417,8	2,33%	0,0	0,0	0,0	417,8
Debitor J	DE	396,6	2,21%	0,0	0,0	0,0	396,6
Sonstige	div.	5.225,0	29,18%	357,6	119,8	-47,6	4.747,5
Summe	div.	17.908,9	100,00%	951,3	119,8	-68,4	16.837,7

Erläuterungen:

- Analyse der Forderungen aus LuL der Case Study II B.V. (NL) per 30.06.2024
- **Zahlungsziele:** Forderungen mit einem längeren Zahlungsziel von 90 Tagen werden in der Analyse zunächst nicht angekauft
- **Überfälligkeiten:** Forderungen, die das Fälligkeitsdatum um mehr als 60 Tage überschreiten werden nicht angekauft
- **Annahme:** Limite werden über die eigenen Rückversicherer der Targobank abgebildet.
- **Abzug aufgrund möglicher Limitüberschreitungen bzw. sonstiger Themen:** 10%
- **Kaufpreiseinbehalt:** 5%
- **Zusätzlicher Einbehalt für branchenübliche Rückvergütungsansprüche der Abnehmer.**

OP - Altersstruktur

< 0	0-30	30-60	60-90	90-120	> 120	HP
17.995,1	141,9	130,5	119,8	0,0	0,0	-68,4
98,2%	0,8%	0,7%	0,7%	0,0%	0,0%	-0,4%

Wegen Neugründung noch keine SuSas vorliegend.

n.n.

Erlösschmälerungen

Okt 24

Nominal	237,2
in % der Bruttoleistung	0,63%

Liquiditätsprojektion

= ankaufbare Forderungen	16.837,7
./. 10% Limitabzug oder Sonstiges	1.683,8
= Zwischensumme	15.153,9
./. 5% Kaufpreiseinbehalt	757,7
./. Rückstellungen/ Sonstiges	600,0
= vorraussichtliche Auszahlung	13.796,2

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Bernd Renz
Commercial Director Factoring

TARGOBANK AG
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 Mainz
Telefon +49 (0)6131 4647-360
Mobil +49 (0)162 2016 452
Bernd.Renz@targobank.de
www.targobank.de/de/firmenkunden

