FACTORING
EINKAUFSFINANZIERUNG
CASH FLOW OPTIMIERUNG

Factoring: 1- oder 2-Vertragsmodell – was ist sinnvoller?

Eine Entscheidungshilfe für KMU-Entscheider: Szenarien, Kosten und Strategien.

Die Inhalte wurden von Factoring Preisvergleich (Roger Muell) erstellt und mithilfe von KI-Technologie (NotebookLM) strukturiert und aufbereitet.

NotebookLM

Definitionen: Wie der Forderungsausfallschutz geregelt wird

Auf dem deutschen Markt ist echtes Factoring Standard (Vorfinanzierung + Ausfallschutz).
Die Frage ist nur: Wie wird der Schutz eingekauft?

1-Vertragsmodell (Gebündelt)

Finanzierung, Management und Ausfallschutz in einem Vertrag gebündelt. Die WKV läuft über den Rückversicherer des Factors.

2-Vertragsmodell (Getrennt)

Zwei rechtlich getrennte Verträge: Factoringvertrag + separate WKV bei einem Kreditversicherer.

Begriffserklärung: WKV = Warenkreditversicherung (Versicherung gegen Forderungsausfall).

Unabhängig vom Modell: Es geht nicht um das 'Ob' der Versicherung, sondern um die vertragliche Gestaltung.

NotebookLM

Entscheidungsszenarien A: Factoring des Gesamtumsatzes

Szenario 1

Ausgangslage

Sie bringen den Gesamtumsatz ein & haben keine bestehende WKV.

Empfehlung: 1-Vertragsmodell

Preiswerteste Lösung, keine Doppelstrukturen, Prämie in Factoringgebühr enthalten.

Szenario 1a

Ausgangslage

Sie bringen den Gesamtumsatz ein & haben eine bestehende WKV.

Empfehlung: Übergangslösung

Start mit 2-Vertragsmodell. WKV bis Laufzeitende behalten (Vermeidung Doppelprämien), danach Kündigung und nahtlose Integration in den Factoringvertrag.

Wer den Gesamtumsatz einbringt, fährt meist mit dem 1-Vertragsmodell (oder der Migration dorthin) am effizientesten.

NotebookLM

Entscheidungsszenarien B: Komplexe Anforderungen & Sonderlösungen

Szenario 2 (Selektives Factoring)

Ausgangslage

Selektives Factoring (nur Teil-Debitoren) + Wunsch nach komplettem Ausfallschutz für alle Kunden.

Empfehlung: Kombinationsmodell

Factoringfähige Debitoren über den Factor absichern, übrige Debitoren über separate WKV versichern. Dies sorgt für eine saubere Risikotrennung.

Szenario 3 (Limit-Probleme)

Ausgangslage

Der Versicherer des Factors bietet unzureichende Limite für wichtige Kunden.

Empfehlung: 2-Vertragsmodell / Auslagerung

Versicherung dieser Debitoren (oder des gesamten Bestands) bei einem alternativen Kreditversicherer mit besseren Deckungszusagen.

Spezifische Anforderungen wie selektives Factoring oder Limit-Probleme erfordern oft maßgeschneiderte 2-Vertrags-Lösungen.

NotebookLM

Wichtige Nuancen: Schutzumfang und Markt-Mythen

Viele Factoringgesellschaften akzeptieren bei bestehender WKV formal 80 % Schutz.

Realität: Im Schadenfall füllt der Factor die restlichen 20 % häufig eigenständig auf 100 % auf.

Entscheidend ist der Vertragstext im Schadenfall, nicht die plakative Prozentzahl.

Warnhinweis

Vorsicht: Vermeiden Sie die pauschale Aussage „2-Vertragsmodell ist immer besser“.

Diese Behauptung ist oft provisionsgetrieben (doppelte Abschlussmöglichkeit).

Modellwahl muss immer von der Ausgangslage und dem Ziel abhängen.

Entscheidend ist nicht eine pauschale Prozentzahl, sondern die vertragliche Regelung im Schadenfall.

NotebookLM

FAQ – Kernaussagen für die Praxis

Ist das 2-Vertragsmodell teurer?

Meistens ja. Sie zahlen höhere separate WKV-Prämien im Vergleich zum Rahmenvertrag des Factors (ca. 0,06–0,16 %). Zudem entsteht höherer Verwaltungsaufwand.

Gibt es Factoring ohne Schutz?

Praktisch nein. Echtes Factoring mit integriertem Forderungsausfallschutz ist der absolute Marktstandard in Deutschland.

Ist ein Modellwechsel möglich?

Ja. Ein 2-Vertragsmodell kann nach Kündigung der separaten WKV faktisch in ein 1-Vertragsmodell gewandelt werden.

Wann lohnt sich das 2-Vertragsmodell?

Primär bei Limit-Problemen des Factors oder strukturellem Bedarf (z. B. selektives Factoring bei gleichzeitigem Wunsch nach Gesamtschutz).

Kosten und Komplexität sprechen oft gegen das 2-Vertragsmodell, sofern keine strukturellen Gründe vorliegen.

NotebookLM

FACTORING
EINKAUFSFINANZIERUNG
CASH FLOW OPTIMIERUNG

Wir bedanken uns für Ihr Interesse!

Factoring Preisvergleich / Roger Muell
Telefon: 0 29 04 – 97 66 80 (Beratung)
E-Mail: info@factoring-preisvergleich.de
Web: www.factoring-preisvergleich.de / www.factoring-handwerk.com

Inhaltlich erstellt von Factoring Preisvergleich (Roger Muell) und mithilfe von KI-Technologie (NotebookLM) strukturiert und aufbereitet.

NotebookLM