

## **Factoring**

Factoring ist der Verkauf von Forderungen an eine Factoring-Gesellschaft (Bank). Die Bank begleicht die Forderung sofort (unabhängig von dem ursprünglichen Zahlungsziel) und erhöht damit die Liquidität des Unternehmens. In der Regel trägt die Bank auch das Ausfallrisiko.

Während bei „stillem“ Factoring der Kunde von dem Verkauf der Forderung nichts mitbekommt, wird er bei „offenem“ Factoring über den Verkauf der Forderung informiert und zahlt auf ein Konto der Bank ein.

## **Implementierung in SAP R/3**

In den Kundenstammdaten in SAP wird hinterlegt, dass die Forderungen dieses Kunden verkauft werden. Ggf. werden zusätzliche Angaben (Ankauflimit, Laufzeit des Limits usw.) erfasst.

Bei offenem Factoring wird dann für diesen Kunden ein entsprechender Hinweis auf die Rechnung und auf die Mahnung gedruckt mit Bezug auf die Kontoverbindung der Bank.

In einem eigenen Schnittstellenprogramm (ABAP) werden die zu verkaufenden Forderungen über eine von der Factoring-Bank definierte Schnittstelle regelmäßig elektronisch übermittelt.

Der verkaufte Forderungsbestand wird im SAP-System dokumentiert, so dass jederzeit online nachvollzogen werden kann, wann welche Forderung an den Factor übergeben wurde.

## **Unsere Erfahrung**

BSR Consulting hat diese Schnittstellen mehrfach zu unterschiedlichen Factoring-Gesellschaften implementiert.