

STUDIENSEMINAR FÜR LEHRÄMTER
AN SCHULEN KREFELD
SEMINAR FÜR DAS LEHRAMT AM BERUFSKOLLEG

Schriftlicher Unterrichtsentwurf

Fachrichtung:	Wirtschaftswissenschaften
Fach:	Betriebswirtschaftslehre
Lernfeld:	--
Thema:	Ist das Factoring-Angebot für die Filterfrei GmbH von Vorteil? – Factoring – Eine fallorientierte Kosten-Nutzen-Analyse in Partnerarbeit
Kurze Zusammenfassung	Unter Berücksichtigung der zeitlichen Restriktion und der oben beschriebenen Gegenwarts- und Zukunftsbedeutung wird der Schwerpunkt der heutigen Stunde auf die Kosten-Nutzen-Analyse gelegt, aus der sich die entsprechenden Vor- und Nachteile von Factoring ergeben. Sonderformen des Factorings wie rechtliche Ausgestaltungen sowie organisatorische Abläufe des Factorings werden nicht betrachtet.
Datum:	05.03.2008
Bildungsgang/Stufe:	2 -jährige Bankfachklasse Oberstufe
Autor: (freiwillig)	Miriam Schober
Emailadresse: (freiwillig)	--

Inhaltsverzeichnis

1.	Lernvoraussetzungen im Hinblick auf die Unterrichtsstunde	3
1.1.	Rahmenbedingungen	3
1.2.	Vorkenntnisse/ Verhalten bezogen auf den Stundeninhalt	3
2.	Didaktisch/ methodische Hinweise	3
2.1.	Curriculare Anbindung	3
2.2.	Einordnung in den unterrichtlichen Kontext	4
2.3.	Fachlicher/ methodischer Schwerpunkt der Unterrichtsstunde	4
3.	Ziele des Unterrichts.....	6
3.1.	Gesamtziel der Unterrichtsstunde.....	6
3.2.	Angestrebte Kompetenzerweiterungen.....	6
4.	Verlaufsplan	6
5.	Literaturverzeichnis	7
6.	Anlagen	7

1. Lernvoraussetzungen im Hinblick auf die Unterrichtsstunde

1.1. Rahmenbedingungen

Die BF63 ist eine Teilzeitklasse in der Oberstufe im Ausbildungsberuf Bankkaufmann/Bankkauffrau, deren Schüler¹ sich in ihrem vierten und letzten, sechswöchigen Schulblock befinden. Sie besteht aus sechs² Schülern und elf Schülerinnen, die einen zweijährigen Ausbildungsvertrag mit ihren Ausbildungsinstituten [Commerzbank AG (3), Dresdner Bank AG (3), Santander Consumer Bank (1), Stadtsparkasse MG (10)] abgeschlossen haben. Alle Schüler besitzen die allgemeine Hochschulreife und sind zwischen 21 und 23 Jahren alt.

Die Lerngruppe ist mir seit März letzten Jahres durch Hospitation und Ausbildungsunterricht im Fach Bankbetriebslehre bekannt.

1.2. Vorkenntnisse/ Verhalten bezogen auf den Stundeninhalt

Das Lehr- und Lernklima ist in dieser Klasse sehr angenehm. Die Schüler verfügen über eine hohe Leistungsbereitschaft und ein gutes Leistungsvermögen. Mehr als die Hälfte der Schüler beteiligt sich regelmäßig aktiv am Unterricht. Die Lerngruppe kann aufgrund der Vorbildung und der vorangegangenen Ausführungen als homogen betrachtet werden.³

In der vorangegangenen Unterrichtsstunde wurden die Grundlagen des Factorings besprochen. Hier zeigte sich, dass die Schüler Factoring lediglich als Verkauf von Forderungen kennen, aber da Factoring meist von Tochtergesellschaften der Ausbildungsunternehmen betrieben wird, keine Praxiserfahrung zu diesem Thema besitzen. In Bezug auf die Liquiditätslage eines Unternehmens sollten die Schüler keine Schwierigkeiten haben, eine Bilanzanalyse durchzuführen, da dieses bereits ausführlich im Unterricht behandelt wurde.

Die Schüler sind es gewohnt, überwiegend in Partnerarbeit und fallorientiert zu arbeiten. Allerdings neigen sie vereinzelt dazu, alleine zu arbeiten und erst ihre Ergebnisse mit dem Sitznachbarn abzusprechen.

2. Didaktisch/ methodische Hinweise

2.1. Curriculare Anbindung

Grundlage für die Unterrichtseinheit „Factoring – Eine Kosten-Nutzen-Analyse“ ist Lernfeld 10 „Baufinanzierungen und Firmenkredite bearbeiten“ des KMK-Rahmenlehrplans sowie die didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf Bankkaufmann/Bankkauffrau, welches für das zweite Ausbildungsjahr vorgesehen ist.

¹ Zur besseren Lesbarkeit wird auf eine geschlechtsspezifische Doppelnennung verzichtet.

² Ein Schüler, der erst während der Ausbildung entschieden hat, seine Ausbildung zu verkürzen, ist in diesem Block aus der Parallelklasse dazu gekommen.

³ Die Leistungen des neuen Schülers zeigen, dass er keine fachlichen Schwierigkeiten hat.

2.2. Einordnung in den unterrichtlichen Kontext

Die Unterrichtsstunde ist folgendermaßen in die curriculare Systematik einzuordnen:

Unterrichtseinheit (90 Minuten)	Inhalt
1	Sicherungsübereignung – Eine Fallorientierte Erarbeitung der Merkmale sowie Vor- und Nachteilen der Sicherungsübereignung
2	Die Sicherungsabtretung von Forderungen – Eine fallorientierte Erarbeitung der Merkmale sowie Vor- und Nachteile
3 (45 Minuten)	Beteiligte und Grundfunktionen des Factorings
4 (45 Minuten)	Ist das Factoring-Angebot für die Filterfrei GmbH von Vorteil? – Factoring – Eine fallorientierte Kosten-Nutzen-Analyse in Partnerarbeit
5	Wirtschaftliche Unterschiede zwischen Factoring und Kredit gegen sicherungsweise abgetretene Forderungen
6	Test

2.3. Fachlicher/ methodischer Schwerpunkt der Unterrichtsstunde

Fachlicher Schwerpunkt der Stunde:

In Anlehnung an Achtenhagen⁴ lässt sich der fachliche Schwerpunkt der Unterrichtsstunde folgendermaßen begründen.

Gegenwarts- und Zukunftsbedeutung

Vor dem Hintergrund strengerer Kreditvergaberegeln (Basel II) fällt vielen Unternehmen die Finanzierung aus dem Umsatz immer schwerer, zumal die Zahlungsmoral in Deutschland in den letzten Jahren nachgelassen hat.⁵: Daher sind Alternativen zur klassischen Unternehmensfinanzierung in den Fokus gerückt. Insbesondere Factoring, d. h. der revolvingende Forderungsverkauf mit Delkredereübernahme durch den Käufer spielt hier eine immer stärkere Rolle.⁶ Der kumulierte Umsatz der Mitglieder des deutschen Factoring-Verbandes⁷ ist im Verlauf der letzten zwei Jahrzehnte von 3,94 Mrd. Euro (1984) auf 55,1 Mrd. Euro im Jahr 2005 gestiegen. Nach Meinung des Deutschen Factoring-Verbandes gehört die Factoringbranche zu den Branchen, die auch in den nächsten Jahren ein erhebliches Wachstumspotential besitzen.⁸

Berufsbezogene Bildungswerte

„In der Bankenwelt ist Factoring heute eine sehr akzeptierte Finanzierungsform. Gerade mit Blick auf Unternehmensrating, Risikosteuerung und Refinanzierungskonditionen zählt Factoring mittlerweile als ein wichtiger modularer Baustein einer soliden Unternehmensfinanzierung.“⁹ Neben der rechtlichen Legitimation sollte damit die Bedeutung

⁴ Vgl. Achtenhagen, F.(1984); Didaktik des Wirtschaftsunterrichts, Leske und Budrich UTB für Wissenschaft: Uni Taschenbücher, Opladen 1984.

⁵ Mittlerweile überschreiten 22 Prozent aller Zahlungspflichtigen das Zahlungsziel um mehr als 14 Tage (http://www.fu-consulting.de/bedeutung_von_factoring.php zugegriffen am 29.02.2008).

⁶ Vgl. http://www.fu-consulting.de/bedeutung_von_factoring.php zugegriffen am 29.02.2008.

⁷ Dem Deutschen Factoring-Verband e.V. gehören zur Zeit 22 Factoringanbieter an, die nach Verbandsschätzung mehr als 95 % des Factoringmarktes in Deutschland repräsentieren (<http://www.factoring.de/index.php?id=33> zugegriffen am 29.02.2008).

⁸ <http://www.factoring.de/index.php?id=40> zugegriffen am 28.02.2008.

⁹ Albert Traunthaler von der Deutschen Bank (DB) in Frankfurt/ Main. Direktor im Bereich Structured Trade und Export Finance. in: [http://www.coface.de/AK-Coface/AKCofaceDe.nsf/vwFiles/AktuellFactoring/\\$FILE/Aktuell%20Factoring.pdf](http://www.coface.de/AK-Coface/AKCofaceDe.nsf/vwFiles/AktuellFactoring/$FILE/Aktuell%20Factoring.pdf))

von Factoring als alternative Unternehmensfinanzierungsform sowie der diesbezüglichen Abwägung von Vor- und Nachteilen zu den Grundkenntnissen der Bankkaufleute zählen.

Interessenslage der Schüler

Neben den berufsbezogenen Bildungswerten haben die Schüler ein persönliches Interesse an dem erfolgreichen Abschluss ihrer Abschlussprüfung sowie in einem Beratungsgespräch hinsichtlich dieser Finanzierungsmöglichkeit qualifizierte Auskunft geben zu können.

Exemplarität

Die Analyse hinsichtlich der Vorteilhaftigkeit eines Factoring-Angebots lässt sich auf andere Unternehmensentscheidungen hinsichtlich alternativer Finanzierungsmöglichkeiten übertragen, wie beispielsweise Leasing oder Mezzanine-Kapital. Auch hier müssen verschiedene Kriterien, wie Kosten, Risiken und Service gegeneinander abgewogen werden.

Reduktionsentscheidungen

Unter Berücksichtigung der zeitlichen Restriktion und der oben beschriebenen Gegenwarts- und Zukunftsbedeutung wird der Schwerpunkt der heutigen Stunde auf die Kosten-Nutzen-Analyse gelegt, aus der sich die entsprechenden Vor- und Nachteile von Factoring ergeben. Sonderformen des Factorings wie rechtliche Ausgestaltungen sowie organisatorische Abläufe des Factorings werden nicht betrachtet.

Methodische Vorgehensweise:

Einstieg und Problematisierung

Als Einstieg erfolgt ein Dialog, indem ein Schüler in seiner Rolle als Kundenberater der Firmenkreditabteilung und der andere Schüler als Kunde eines Unternehmens mit angespannter Liquiditätslage auftritt. Der Kunde schildert seine angespannte Liquiditätslage und fragt nach der Vorteilhaftigkeit eines vorliegenden Factoring-Angebots. Es wird ein Beratungstermin vereinbart, auf den sich der Kundenberater entsprechend vorbereiten will und sich deshalb mit seinen Kollegen abspricht. Die Schüler werden so in eine Situation versetzt, wie sie im Alltag des Firmenkreditbereichs erfolgen kann. Die Schüler sollen hier über die weitere Vorgehensweise beraten.

Erarbeitung

Die Schüler erarbeiten mit Hilfe der vorliegenden wirtschaftlichen Zahlen in Zusammenarbeit mit ihrem Sitznachbarn die Vorteilhaftigkeit des Factoring-Angebots. Aufgrund der Homogenität der Lerngruppe ist eine Binnendifferenzierung hinsichtlich der Sitznachbarwahl und des inhaltlichen Anspruchs nicht erforderlich. Um der Schülerneigung, alleine Aufgabenstellungen zu bearbeiten, entgegenzuwirken, werden die Schüler jeweils nur ein Aufgaben- und Informationsblatt zum Zahlungsmaterial erhalten. Die Aufgabenstellung ist mit Bearbeitungshinweisen vorstrukturiert, um in der Präsentation eine bessere Vergleichbarkeit zu schaffen und die Schüler sich auf das wesentliche konzentrieren zu lassen.

Präsentation/ Auswertung/ Transfer

Die Präsentation und Auswertung der Schülerergebnisse erfolgt im Unterrichtsgespräch (UG). Die Schüler sind in der Lage sich selbstständig nebenbei Notizen zu machen und ihre Ergebnisse zu vervollständigen. Lediglich bei der Gegenüberstellung der Kosten und Bilanzauswertungen werden einzelne Schüler¹⁰ ihre Ergebnisse auf Folie den anderen Schülern vortragen, um eine bessere Anschaulichkeit zu gewährleisten und evtl. abweichende Ergebnisse besser nachvollziehen zu können.

¹⁰ Ist ein Team vor Ablauf der Zeit mit dem Arbeitsauftrag fertig, werden die Schüler gebeten ihre Ergebnisse auf Folie festzuhalten.

3. Ziele des Unterrichts

3.1. Gesamtziel der Unterrichtsstunde

Die Schüler erweitern in der heutigen Stunde ihre Fachkompetenz, indem Sie eine Kosten-Nutzen-Analyse im Rahmen eines vorliegenden Factoring-Angebots für ihren Kunden durchführen.

3.2. Angestrebte Kompetenzerweiterungen

Erweiterung der Fachkompetenz:

Die Schüler:

- lernen Factoring als alternative Unternehmensfinanzierungsform kennen.
- kennen die Funktionen von Factoring und wissen diese zu unterscheiden.
- wissen, wie sich die Kosten für Factoring zusammensetzen.
- können Factoring hinsichtlich ihrer Vorteilhaftigkeit bewerten.
- können die Folgen des Factorings im Rahmen der veränderten Bilanzstruktur deutlich machen.

Erweiterung der Methoden- und Sozialkompetenz:

Die Schüler erarbeiten die Lösungen der Aufgabenstellung selbstständig und zielorientiert innerhalb ihres Teams.

4. Verlaufsplan

Phase	Inhalt	Methode	Medien
Problemstellung/ Motivation	Frau Starke benötigt eine Auskunft über die Vorteilhaftigkeit eines Factoring-Angebots von ihrem Firmenkundenberater.	Lesen in verteilten Rollen Impulsgebend	Dialog (Anlage 1)
Problemdefinition	Ist das Factoring-Angebot für die Filterfrei GmbH von Vorteil?	UG	
Erarbeitung	Schüler stellen die Auswirkungen des Factoring-Angebots in der Bilanz dar und führen eine Kosten-Nutzen-Analyse durch.	Partnerarbeit	Informationsblatt (Anlage 2) Arbeitsauftrag (Anlage 3)
Präsentation/ Auswertung	- Schüler präsentieren ihre Ergebnisse und diskutieren über Abweichungen - Klären von Fragen	UG	Folie/ OHP mögliche Schülerlösungen (Anlage 4)
Transfer	- Gegenüberstellung von Vor- und Nachteilen - Abhängigkeit der Vorteilhaftigkeit klären	UG	

5. Literaturverzeichnis

Achtenhagen, Frank (1984); Didaktik des Wirtschaftsunterrichts, Leske und Budrich UTB für Wissenschaft: Uni Taschenbücher, Opladen 1984.

Ettmann, Bernd/ Wurm, Gregor/ Wolff, Karl: Kompakttraining Bankbetriebslehre, 7. Auflage, Troisdorf 2003.

Grill/ Percynski: Wirtschaftslehre des Kreditwesens, 40. Auflage, Troisdorf, 2006.

Richard/ Mühlmeier: Betriebslehre der Banken und Sparkassen, 31. Auflage, 2007.

Wurm, Ettmann, Wolff: Kompaktwissen Bankbetriebslehre, 14. Auflage, Troisdorf, 2006.

Internetquellen:

- [http://www.coface.de/AK-Coface/AKCofaceDe.nsf/vwFiles/AktuellFactoring/\\$FILE/Aktuell%20Factoring.pdf](http://www.coface.de/AK-Coface/AKCofaceDe.nsf/vwFiles/AktuellFactoring/$FILE/Aktuell%20Factoring.pdf) zugegriffen am 29.02.2008.
- <http://www.factoring.de/index.php?id=33> zugegriffen am 29.02.2008.
- http://www.fu-consulting.de/bedeutung_von_factoring.php zugegriffen am 29.02.2008

6. Anlagen

- Anlage 1: Einstieg/ Dialog
Anlage 2: Informationsblatt
Anlage 3: Arbeitsauftrag
Anlage 4: mögliche Schülerlösungen

Anlage 1 - Dialog -

Sie sind fertig mit der Ausbildung und arbeiten in der Firmenkreditabteilung. Ihr Vorgänger Herr Borchert ist in Rente gegangen und Sie haben damit seinen Kundenstamm übernommen.

Berater:mein Name ist..., guten Tag, was kann ich für Sie tun?

Kunde: Stephanie Starke von der Filterfrei GmbH, Guten Tag Herr Wenn ich richtig informiert bin, sind Sie der neue Nachfolger von Herrn Borchert?

Berater: Guten Tag Frau Starke, ja ich habe Herrn Borcherts Kundenstamm übernommen. Wie kann ich Ihnen denn weiterhelfen?

Kunde: Wie Sie vielleicht schon wissen, ist unsere Liquiditätslage etwas angespannt. Wir haben daraufhin ein Angebot der Deutschen Factoring Bank eingeholt. Mir wäre es nun wichtig, Ihre Meinung zu diesem Factoring-Angebot zu hören und in diesem Zusammenhang von Ihnen zu erfahren, ob die Inanspruchnahme dieser Finanzierungsmöglichkeit auch wirklich von Vorteil für uns wäre.

Berater: Von Ihrer Liquiditätslage konnte ich mir bisher noch kein Bild machen, da wir Ihre Bilanz erst in den letzten Tagen bekommen haben. Ich schlage vor, dass ich

mir die entsprechenden Unterlagen anschauen und wir jetzt einen Termin vereinbaren. Dann lernen wir uns auch einmal persönlich kennen.

Kunde: Welchen Termin schlagen Sie vor?

Berater: Was halten Sie von Freitag den 07.03. um 15:00 Uhr oder wäre Ihnen Montag 10.03 um 13:00 Uhr lieber.

Kunde: Nein, je eher desto besser. Freitag 15:00 Uhr ist gut. Ich nehme das Factoring-Angebot dann mit.

Berater: Ich würde mir das Factoring-Angebot gerne schon vorab anschauen. Dann kann ich Ihnen am Freitag direkt sagen, inwieweit Factoring ein Thema für Sie sein könnte.

Kunde: Das hört sich gut an. Ich maile Ihnen das Angebot gleich zu.

Berater: Super, meine E-Mail Adresse lautet..... dann schaue ich mir Ihre Unterlagen gleich an.

Kunde: Sehr schön. Dann sehen wir uns am Freitag um 15:00 Uhr.

Berater: Genau. Ich freue mich auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit und wünsche Ihnen noch einen schönen Tag.

Kunde: Danke, das wünsche ich Ihnen auch.

Beide legen auf...

Berater wendet sich an seine Kollegen: Ok, ich möchte, dass mir der Einstieg mit dem Kunden gelingt. Was meint Ihr, wie sollte ich nun weiter vorgehen?

Anlage 2 Informationsblatt¹¹

I. Vorläufige Bilanzdaten der Filterfrei GmbH

Jahresabschluss Filterfrei GmbH				
Aktiva	Bilanz (Werte in Tausend EUR)		Passiva	
Anlagevermögen			Eigenkapital	
Grundstücke und Gebäude	1.000		Gezeichnetes Kapital	2.150
Fuhrpark	1.800		Rücklagen	650
Betriebs- und Geschäftsausstattung	590		Bilanzgewinn	200
Umlaufvermögen			Fremdkapital	
Vorräte	450		Langfristige Verbindlichkeiten	600
Forderungen aus Warenlieferungen	1.780		Kurzfristige Verbindlichkeiten	
Guthaben bei Kreditinstituten	10		▪ Gegenüber Lieferanten	1.600
Kasse	15		▪ Gegenüber Kreditinstituten	445
Bilanzsumme	5.645		Bilanzsumme	5.645

II. Ausgewählte Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung des Vorjahres

Umsatzerlöse.....	11.648.750,00 EUR
Materialaufwand.....	10.472.000,00 EUR
Zinsaufwendungen für KK-Kredit	48.950,00 EUR
Abschreibungen wegen Forderungsausfällen	90.000,00 EUR
Personal- und Sachkosten der Debitorenbuchhaltung	142.650,00 EUR
Mahnwesen/ Inkassokosten	16.800,00 EUR

III. Einzelne Bankdaten

Kontokorrentlinie	450.000,00 EUR
Durchschnittliche KK-Inanspruchnahme im letzten Monat	467.567,00 EUR
Habenumsätze der letzten sechs Monate	5.883.618,00 EUR

Zusatzinformationen:

Der durchschnittliche **Skonto-Satz** der Lieferanten der Filterfrei GmbH beträgt 2%.
 Als Basis für die Bemessung des Skontos dient der **Materialaufwand** des Vorjahres.
 Der **durchschnittliche Forderungsbestand** beträgt 1.780.000,00 EUR.

¹¹ Daten und Fall in abgewandelter Form übernommen aus Ettmann/ Wurm/ Wolff (2003), S. 103.

Anlage 3 - Arbeitsblatt¹²

Ist die Inanspruchnahme des Factoring-Angebots für die Filterfrei GmbH von Vorteil?

Stephanie Starke, Geschäftsführerin der Tabakgroßhandlung Filterfrei GmbH, Mönchengladbach bittet um Stellungnahme, ob die Inanspruchnahme des Factoring-Angebots der DEUTSCHE FACTORING BANK angesichts der angespannten Liquiditätsslage ihrer Unternehmung von Vorteil wäre.

Sehr geehrte Frau Starke,

aufgrund der Bonitätsprüfung sowohl der Filterfrei GmbH als auch Ihrer Debitoren können wir Ihnen folgendes Factoring-Angebot bereiten:

- **Finanzierung:**
Laufend entstehende, mit Zahlungszielen ausgestattete Forderungen werden von uns angekauft und mit 90 % des Rechnungsbetrages direkt an Sie ausbezahlt (bevorschusst). Dafür zahlen Sie bis zur endgültigen Begleichung der Rechnung 9,5 % p. a. Zinsen. Als Kalkulationsbasis für diese Vorfinanzierung, können Sie den durchschnittlichen Forderungsbestand des Vorjahres heranziehen.
- **Schutz vor Forderungsausfällen (Delkrederefunktion)**
Für jede angekaufte Forderung übernehmen wir das Ausfallrisiko zu 100 %.
- **Dienstleistungsfunktion**
Wir führen Ihre komplette Debitorenbuchhaltung und besorgen das Inkasso, das Mahnwesen und die Rechtsverfolgung.

Die Factoring-Gebühr beträgt 2 % des angekauften Forderungsvolumens, welches in Ihrem Fall lt. GuV den Umsatzerlösen des vergangenen Jahres in Höhe von 11.648.750,00 EUR entspricht.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mir freundlichen Grüßen.

C. Schmitz

DEUTSCHE FACTORING BANK



Arbeitsauftrag: Partnerarbeit



Bearbeitungszeit: 15 Minuten

Prüfen Sie in Zusammenarbeit mit Ihrem Sitznachbarn das Factoring-Angebot!

Bearbeitungshinweise:

1. Leiten Sie aus den vorliegenden Wirtschaftszahlen Gründe für die angespannte Liquiditätsslage ab.
2. Welche Bilanzposten ändern sich, wenn die Filterfrei GmbH Ihre Forderungen verkaufen würde.
3. In welcher Höhe ergeben sich Einsparungen für die Filterfrei GmbH bei Inanspruchnahme aller drei Factoring-Funktionen (Dienstleistungs-, Finanzierungs-, und Delkrederefunktion)?
4. Welche Aufwendungen entstehen der Filterfrei GmbH durch das Factoring?
5. Entscheiden Sie, ob das Factoring-Angebot von Vorteil für die Filterfrei GmbH ist!
6. Gehen Sie davon aus, dass Sie Ihr Ergebnis präsentieren werden!

¹² Daten und Fall in abgewandelter Form übernommen aus Ettmann/ Wurm/ Wolff (2003), S. 103.

Jahresabschluss Filterfrei GmbH (Werte in Tausend EUR)					
Aktiva	vorher	nachher	Passiva	vorher	nachher
Anlagevermögen			Eigenkapital		
Grundstücke und Gebäude	1.000	1.000	Gezeichnetes Kapital	2.150	2.150
Fuhrpark	1.800	1.800	Rücklagen	650	650
Betriebs- und Geschäftsausstattung	590	590	Bilanzgewinn	200	200
Umlaufvermögen			Fremdkapital		
Vorräte	450	450	Langfristige Verbindlichkeiten	600	600
Forderungen aus Warenlieferungen	1.780	178	Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Guthaben bei Kreditinstituten	10	12	▪ Gegenüber Lieferanten	1.600	0
Kasse	15	15	▪ Gegenüber Kreditinstituten	445	445
Bilanzsumme	5.645	4.045	Bilanzsumme	5.645	4.045

¹³ Hier Darstellung der Bilanzverkürzung.

Anlage 5 – Erwartete Schülerlösungen

Zu 1) Gründe für die angespannte Liquiditätslage

Bilanzdaten: Die Filterfrei GmbH hat einen hohen Forderungsbestand, dem noch höhere kurze Verbindlichkeiten gegenüberstehen. Die Überziehungen der gewährten Kontokorrentlinie deuten daraufhin, dass die Zahlungsziele der Lieferanten kürzer als die der Filterfrei GmbH bemessen sind.

Bankdaten: Die durchschnittliche Inanspruchnahme des Kontokorrentkredits im letzten Monat dokumentiert den Liquiditätsengpass.

Zu 2) bilanzielle Auswirkungen

→ Siehe Lösungsfolie

Zu 3) Einsparungen

2 % Skonto von 10.472.000,00 EUR	=	209.440,00 EUR
+ Abschreibungen auf Forderungen	=	90.000,00 EUR
+ Personal-/ Sachkosten Debitorenbuchhaltung	=	142.650,00 EUR
+ Mahnwesen/ Inkassodaten	=	16.800,00 EUR
= Einsparungen	=	458.890,00 EUR

Zu 4) Aufwendungen

Aufwendungen:

2% Factoring Gebühr von 11.648.750,00 EUR	=	232.975,00 EUR
+ Zinsen für die Bevorschussung: 9,5 % für 1.602.000,00 (90%!)	=	152.190,00 EUR
		385.165,00 EUR

Zu 5)

Einsparungen:	458.890,00 EUR
Aufwendungen:	385.365,00 EUR
Saldo:	73.725,00 EUR

Factoring-Angebot zum jetzigen Zeitpunkt von Vorteil.