

Mit optimiertem Kapitaleinsatz Ertragskraft stärken

Dank Factoring Finanzierung flexibel an die Umsatzentwicklung anpassen

Börsen-Zeitung, 11.7.2009

Das Factoringgeschäft hat 2008 in Deutschland erstmals die Umsatzschwelle von 100 Mrd. Euro überschritten. Der Gesamtumsatz der 26 im Deutschen Factoring-Verband vertretenen Institute erhöhte sich von 83,5 Mrd. Euro um knapp 25% auf insgesamt 103,84 Mrd. Euro. Die Factoringquote (das Verhältnis zwischen dem angekauften Forderungsvolumen und dem Bruttoinlandsprodukt) wuchs gegenüber dem Vorjahr

ten Mitte letzten Jahres vor allem den Mittelstand erreicht hat. Die Liquiditätsknappheit hat aber auch dazu geführt, dass Dax-Unternehmen und Großkonzerne heutzutage Factoring als eine mögliche Finanzierungsquelle in ihre finanzstrategischen Überlegungen mit einbeziehen.

Ganz besonders von der aktuellen Finanzmarktkrise betroffen ist die deutsche Exportwirtschaft, was derzeit vor allem auch die international agierenden Factoringinstitute zu spüren bekommen. So war neben den allgemeinen Veränderungen am Refinanzierungsmarkt gerade zum Jahreswechsel festzustellen, dass bisher abgerufene Factoringvolumina deutlich sanken, da die bislang konstante Nachfrage aus den exportorientierten Branchen einbrach. 2008 waren die Wachstumsraten vor allem im internationalen Bereich besonders hoch.

Die mittlerweile in der Realwirtschaft angekommene Finanzkrise führt dazu, dass ein deutlicher Anstieg der Unternehmensinsolvenzen zu verzeichnen ist. Bedingt dadurch haben sich auch die Geschäftsrisiken der Factoringgesellschaften deutlich erhöht. Daher müssen Factoringanbieter ihre Engagements im Neugeschäfts-, aber auch im Bestandsbereich noch intensiver prüfen. Aufgrund nicht immer ausreichender Bo-

nitäten können nicht alle Nachfragen nach Factoring letztlich zu einem positiven Vertragsschluss führen. Und auch das zum Jahreswechsel deutlich restriktiver gewordene Verhalten von Kreditversicherern schränkt die Geschäftsmöglichkeiten von Factoringgesellschaften ein, da diese in Deutschland in der Regel nur dann finanzieren können, wenn die angekauften Forderungen durch entsprechende Kreditlimite auf der Abnehmerseite der Factoringkunden gedeckt sind (regressloser Forderungsankauf). Zur Absicherung dieser Debitorenrisiken bedienen sich die meisten Factoringgesellschaften eines Kreditversicherers.

Krise bietet auch Chance

Auf der anderen Seite bietet die Finanzmarktkrise auch eine Chance für Factoring, da Factoringinstitute mit ihrer forderungsbasierten Finanzierung sehr nahe an der Realwirtschaft agieren und daher die Risiken, sei es auf Seiten des Factoringkunden oder seiner Abnehmer, unmittelbarer einschätzen können. Hierzu stehen ihnen eine Vielzahl von Risikomanagement- und Frühwarnsystemen zur Verfügung.

Für die Finanzabteilungen im Mittelstand wie auch in Großunternehmen ist aktuell eine Frage besonders entscheidend: Woher bekomme ich frische Liquidität? Das mittlerweile etablierte klassische Full-Service- und Inhouse-Factoring, aber auch neuere Factoringlösungen rücken so-

Fortsetzung Seite B 6



Von
Roberto Weckop

**Direktor International
Business bei der
Eurofactor AG**

um 0,13% auf 3,58%. Factoring etabliert sich damit mehr und mehr als gängiges Finanzinstrument vor allem bei mittelständischen Unternehmen.

Wachstumsdynamik hält an

Die trotz der sich 2008 rasch ausbreitenden Finanzkrise anhaltende Wachstumsdynamik des deutschen Factoringmarktes liegt auch in der Kreditklemme begründet, die spätes-

Mit optimiertem Kapitaleinsatz Ertragskraft stärken

Fortsetzung von Seite B 5

mit in den Fokus potenzieller Kunden. Die von den Factoringkunden nachgefragten Factoringvarianten richten sich produkt- und finanzierungsorientiert nach den jeweils konkreten Bedürfnissen der Kunden zu benötigter Finanzierungshöhe, Laufzeit, Risikoabsicherung, Übernahme von Forderungsmanagement und gegebenenfalls weiteren Services des Factors.

Full-Service-Factoring

Gemessen am Marktanteil bleibt das Inhouse-Factoring weiterhin die am meisten nachgefragte Factoringvariante. Die Marktdominanz von Inhouse-Factoring hat auch während der Finanzkrise nicht abgenommen, obwohl mit diesem Factoringprodukt erhöhte Bonitätsanforderungen an den Kunden verbunden sind. Im Inhouse-Factoring verbleibt das gesamte Debitorenmanagement treuhänderisch für den Factor in der Hand des Factoringkunden. Die Factoringgesellschaft übernimmt die umsatzkongruente Finanzierung auf

Basis der angekauften Forderungen und die vollständige Risikoabsicherung (für den Delkrederefall). Inhouse-Factoring kommt daher nur für Kunden in Frage, die eine ausreichende Bonität aufweisen und selbst über ein zuverlässiges und professionelles Debitorenmanagement verfügen.

Das Full-Service-Factoring umfasst, wie der Name schon sagt, das komplette Serviceangebot eines Factors: die Übernahme der Finanzierungs- und Delkrederefunktion sowie des Debitorenmanagements. Full-Service-Factoring bleibt die am zweithäufigsten genutzte Factoringvariante. Im Zuge der Finanzkrise trifft das Full-Service-Angebot aufgrund seiner umfassenden Serviceleistungen insbesondere auch im Hinblick auf den Export auf eine verstärkte Nachfrage. Das Export- und Importfactoring wird häufig über eine der beiden Factoringverbände Factors Chain International (FCI), dessen Mitglieder rund 60% des Weltfactoringumsatzes repräsentieren, oder die International Factors Group (IFG) betrieben. Die Mitglieder dieser Verbände kooperieren auf

Basis eines gemeinsamen internationalen Regelwerkes (GRIF) und einer Kommunikationsplattform, über die alle Geschäftsvorfälle über elektronische Messages ausgetauscht werden, miteinander.

Beim Fälligkeits-Factoring nutzt der Factoringkunde die Vorteile der vollständigen Risikoabsicherung und der Entlastung beim Debitorenmanagement, verzichtet aber zunächst auf die sofortige Regulierung des Kaufpreises, also den primären Finanzierungseffekt des Factoring. Die Finanzierung erfolgt entweder erst bei Forderungsfälligkeit oder bei Eingang der Debitorenzahlungen.

Auftrieb für Innovationen

Innovative Factoringlösungen wie Reverse Factoring, also ein „umgekehrtes“ Factoringverfahren zur Lieferantenfinanzierung, bei dem der Abnehmer von Waren oder Dienstleistungen Initiator ist, erhalten im Umfeld der Finanzkrise zusätzlichen Auftrieb, denn die Optimierung des Working Capital rückt wieder vermehrt in den Fokus von Lieferanten wie auch Debitoren. Aufgrund der

im Zuge der Kreditkrise teurer werdenden und restriktiver gehandhabten Kreditvergabe kann für kleine und mittelgroße Lieferanten der Zugang zu frischem Kapital schwieriger werden. Diese Entwicklung ist auch für größere Abnehmer nicht bedeutungslos, wenn sie ein Interesse an dem Erhalt ihrer Lieferantenstrukturen haben und Einkaufsvorteile behalten oder nutzen wollen. Reverse Factoring kann sich entsprechend sowohl bei Abnehmern als auch Lieferanten positiv auswirken. Voraussetzung ist allerdings eine überdurchschnittlich gute Bonität des Abnehmers.

Auch Asset-Backed-Securities-(ABS)-nahe Factoringprodukte, eine spezielle Form des Inhouse-Factoring, für größere Unternehmen treffen auf verstärktes Interesse. Im Gegensatz zu den klassischen ABS-Programmen werden hier die Forderungen in die Bücher des Factors genommen und nicht über Special-Purpose-Gesellschaften am Kapitalmarkt verbrieft. Zum einen sind sie daher weit flexibler und bei Vertragslaufzeiten unter fünf Jahren generell kostengünstiger als klassische

ABS-Programme, zum anderen gestaltet sich die Auflage neuer ABS-Programme zur Verbriefung von Forderungsportfolien am Kapitalmarkt infolge der Kreditkrise im Moment sehr schwierig. ABS-nahe Factoringprodukte sprechen gerade große Unternehmen an, die auf der Suche nach großvolumigen Finanzierungsmöglichkeiten sind. Bedingung für dieses Factoringprodukt, das oftmals auch in syndizierter Form gestellt wird, ist eine erstklassige Bonität des Factoringnehmers.

Geeigneter Baustein

Fazit: Viele Unternehmen müssen sich auf ihre Möglichkeiten in der Innenfinanzierung rückbesinnen und ihre Ertragskraft stärken. Die Optimierung des Working Capital spielt dabei eine entscheidende Rolle. Mit seinen vielfältigen Vorteilen ist Factoring gerade in diesem Umfeld der geeignete Finanzierungsbau- stein, da werthaltige Forderungen sofort in Liquidität umgesetzt werden können und die Finanzierung sich flexibel an die Umsatzentwicklung anpasst.