

VERLAGSBEILAGE: LEASING & FACTORING

Export-Factoring spielt im globalen Handel zunehmend wichtige Rolle

Flexible Finanzierungsform sichert Wachstum gegen Zahlungsrisiken ab

Jens Hoter
Sprecher der Geschäftsführung
Eurofactor GmbH

Deutschland hat 2015 Waren im Gesamtwert von rund 1,2 Bill. Euro ins Ausland exportiert und erreichte damit bei den Warenausfuhren einen neuen Höchststand. Entsprechend stark stieg auch das Volumen im Export-Factoring um 24,2% auf 55,8 Mrd. Euro, auch dies ist ein neuer Spitzenwert. Der Ausblick auf ein dauerhaftes und anhaltendes Wachstum in der Exportwirtschaft bleibt jedoch aufgrund einer sich zuletzt abschwächenden globalen Konjunktur unsicher. Zurückzuführen ist dies auf den globalen Ölpreisverfall, die Abschwächung der Wirtschaft in China und in anderen Schwellenländern, die nach wie vor hohe Schuldenlast in Südeuropa sowie politische Unwägbarkeiten.

Ungelöste Finanzprobleme vieler Handelspartner sowie Spannungen im internationalen Währungsgefüge bergen entsprechend latente Risiken, die bei der Lieferpolitik jedes Exporteurs ins Kalkül zu ziehen sind.

Einher mit unsicheren Wachstumsprognosen gehen die klassischen Herausforderungen, die mit jeder größeren und länger andauernden Konjunkturschwankung für Unternehmer verbunden sind, insbesondere hinsichtlich Warenbestand und Liquiditätsplanung. Während wirtschaftlicher Flaute reduzieren Lieferanten ihre Lagerbestände und Forderungen zur Vermeidung von Bewertungs- und Liquiditätsrisiken auf ein Mindestmaß. Die danach einsetzende konjunkturelle Erholung erfordert allerdings, dass Kapazitäten und Liquiditätsreserven schnellstmöglich wieder freigesetzt

werden, wenn die Unternehmen vom Aufschwung profitieren wollen.

Besonders bei Exporteuren kann die Liquidität aber rasch knapp werden, da zusätzlich zum Lageraufbau gegenüber dem Inlandsgeschäft häufig erheblich längere Zahlungsziele von über 60 Tagen und manchmal bis zu 180 Tagen zu berücksichtigen sind. Gerade für den ausländischen Importeur sind derartige Beiträge zu seiner Liquiditätssituation häufig entscheidend bei seiner Lieferantenauswahl. In Verbindung mit einer eingeschränkten Zahlungsmoral und einem hohen Insolvenzrisiko in vielen Ländern, kommt der Absicherung der Lieferpolitik entsprechend ein Höchstmaß an Bedeutung zu, sollen Risiken nicht auf das eigene Unternehmen zurückfallen.

Exporteure werden mit Factoring eine Lösung finden, um ihren Umsatz im Ausland auszuweiten, dabei liquide zu bleiben und gegen Zahlungsausfälle ausländischer Abnehmer zu 100% geschützt zu sein. Bei der Wahl der geeigneten Factoringgesellschaft ist zu berücksichtigen, dass diese über gute Sprach- und Marktkenntnisse, effiziente Prozesse sowie Erfahrungen mit den Geschäftsgebräuchen in dem jeweiligen Land des Abnehmers verfügt, damit das Forderungsmanagement und gegebenenfalls das Inkasso-Verfahren reibungslos ablaufen. So werden beispielsweise die internationalen Factoringgesellschaften mit der besten Servicequalität innerhalb des globalen Factoringverbands, Factors Chain International (FCI), einmal im Jahr von Factoring-Partnergesellschaften bewertet und zum „Export Factor of the Year“ beziehungsweise zum „Import Factor of the Year“ gekürt oder je nach ihrer qualitativen

Bewertung in einem Ranking platziert.

Einige führende Factoringgesellschaften haben für eine Reihe von Ländern die entsprechende Expertise, um im direkten Export-Factoring beim sogenannten Full-Service-Verfahren das Forderungsmanagement und die Rechtsverfolgung erfolgreich durchzuführen. Sollte der Exporteur über die nötigen Ressourcen und Kompetenzen in seiner internationalen Debitorenbuchhaltung selbst verfügen, kann im Rahmen einer Inhouse-Factoring-Lösung das grenzüberschreitende Forderungsmanagement aber auch beim Factoring-Kunden verbleiben und der Export-Factor beschränkt sich auf die Absicherung und Finanzierung der Forderungen. Die international agierenden Factoringgesellschaften zeichnen Kreditlimite für ausländische Debitoren in der Regel über die eigene Kreditversicherung. Es ist aber auch möglich, dass der Factoring-Kunde seine eigene internationale Kreditversicherung in den Factoring-Vertrag mit einbringt.

Alternativ kann der inländische Factor im Rahmen des sogenannten 2-Factor-Verfahrens mit einem ausländischen Factoring-Partner zusammenarbeiten um noch stärker auf die Expertise zur Bonitätseinschätzung und auf die Möglichkeit der Debitorenzahlung auf ein lokales Konto im Land des Abnehmers zurückzugreifen. Das 2-Factor-Verfahren erfolgt innerhalb eines international gültigen Factoring-Regelwerks (GRIF) und im Rahmen einer Mitgliedschaft bei dem globalen Factoringverband FCI.

Der deutsche Export-Factor beauftragt eine im Land des Importeurs

ansässige Import-Factoring-Gesellschaft, Kreditlimite auf relevante Abnehmer zu prüfen und zu zeichnen. Er erwirbt im Rahmen eines Factoring-Vertrages und auf Basis der durch den Import-Factor eingeräumten Kreditlimite die Forderungen aus dem Exportgeschäft und zahlt den Bruttorechnungsbetrag abzüglich eines Sicherungseinbehalts für eventuelle Rechnungsabzüge an den Exporteur aus. Nach Ablauf des Zahlungszieles zahlt der Importeur an den Import-Factor den Rechnungsbetrag. Somit wird die Rechnungsregulierung für den Importeur zu einer Inlandszahlung. Der Import-Factor leitet den erhaltenen Betrag an den Export-Factor weiter. Dieser wiederum zahlt den noch verbleibenden Sicherungseinbehalt an den Exporteur aus. Bei Zahlungsunfähigkeit des Importeurs ist der Import-Factor verpflichtet, den vollen Rechnungsbetrag im Rahmen des von ihm zugesagten Kreditlimits an den Export-Factor zu erstatten.

Indem der deutsche Exporteur Export-Factoring nutzt, ergibt sich für ihn ein Bündel an Vorteilen. Der Export-Factor kauft revolving und regresslos Forderungen an und zahlt dem Exporteur üblicherweise bis zu 90% des Forderungskaufpreises sofort aus. Durch den Forderungsankauf wächst das Finanzierungsvolu-

men mit dem Umsatz, frische Liquidität steht dem Exporteur sofort und in flexibler Weise zur Verfügung. Dies erleichtert seine weitere Liquiditätsplanung und schafft Kreditspielräume, da mögliche verspätete Zahlungen der Abnehmer keine Liquiditätslücken entstehen lassen, die durch Bankkredite gedeckt werden müssen.

Zudem kann der Exporteur flexible Zahlungsziele (Open Account Terms) gewähren und somit sein Absatzpotenzial steigern. Mittels des regresslosen Forderungsverkaufs gehen die angekauften Forderungen aus der Bilanz des Exporteurs in die Bilanz des Export-Factors. Durch diesen Off-Balance-Effekt verkürzt sich bei entsprechender Verwendung der Erlöse zur Begleichung von kurzfristigen Verbindlichkeiten die Bilanzsumme des Exporteurs und seine Bilanzstruktur, vor allem die Eigenkapitalquote wird optimiert, mit entsprechend positiven Auswirkungen auf sein Rating bei Banken.

Das Exportgeschäft ist durch den 100-prozentigen Forderungsausfall-schutz im Rahmen der eingeräumten Debitorenlimite gegen Zahlungsausfälle von Importeuren abgesichert. Neben der regelmäßigen Bonitätsprüfung ausländischer Debitoren

übernimmt der Export-Factor außerdem die kostenfreie Rechtsverfolgung für angekaufte Forderungen. Im 2-Factor-System werden die Exporte wie im Inlandsgeschäft abgewickelt. Da die Importeure von lokal ansässigen und erfahrenen Import-Factors im Rahmen des Forderungsmanagements betreut werden, müssen weder sprachliche noch kulturelle Barrieren überwunden werden. Dies wirkt sich meistens positiv auf die Zahlungsmoral des Importeurs aus. Die Importeure zahlen zudem auf ein Konto des Import-Factors im eigenen Land und sparen hierdurch Bankgebühren für Auslandsüberweisungen. Auch der administrative Aufwand und die damit verbundenen Kosten und möglichen Verzögerungen sind bei diesem Verfahren üblicherweise geringer als bei einer Gestaltung über Akkreditive. Darüber hinaus bleiben die Bankkreditlinien der Handelspartner durch Export-Factoring unbelastet.

Export-Factoring wird aufgrund seiner flexiblen Finanzierungsform und seiner Absicherungsfunktion gegen Zahlungsrisiken im globalen Handel weiter an Bedeutung gewinnen. Somit wird Export-Factoring auch bei der Erschließung neuer Auslandsmärkte durch den deutschen Mittelstand eine zunehmend wichtige Rolle spielen.