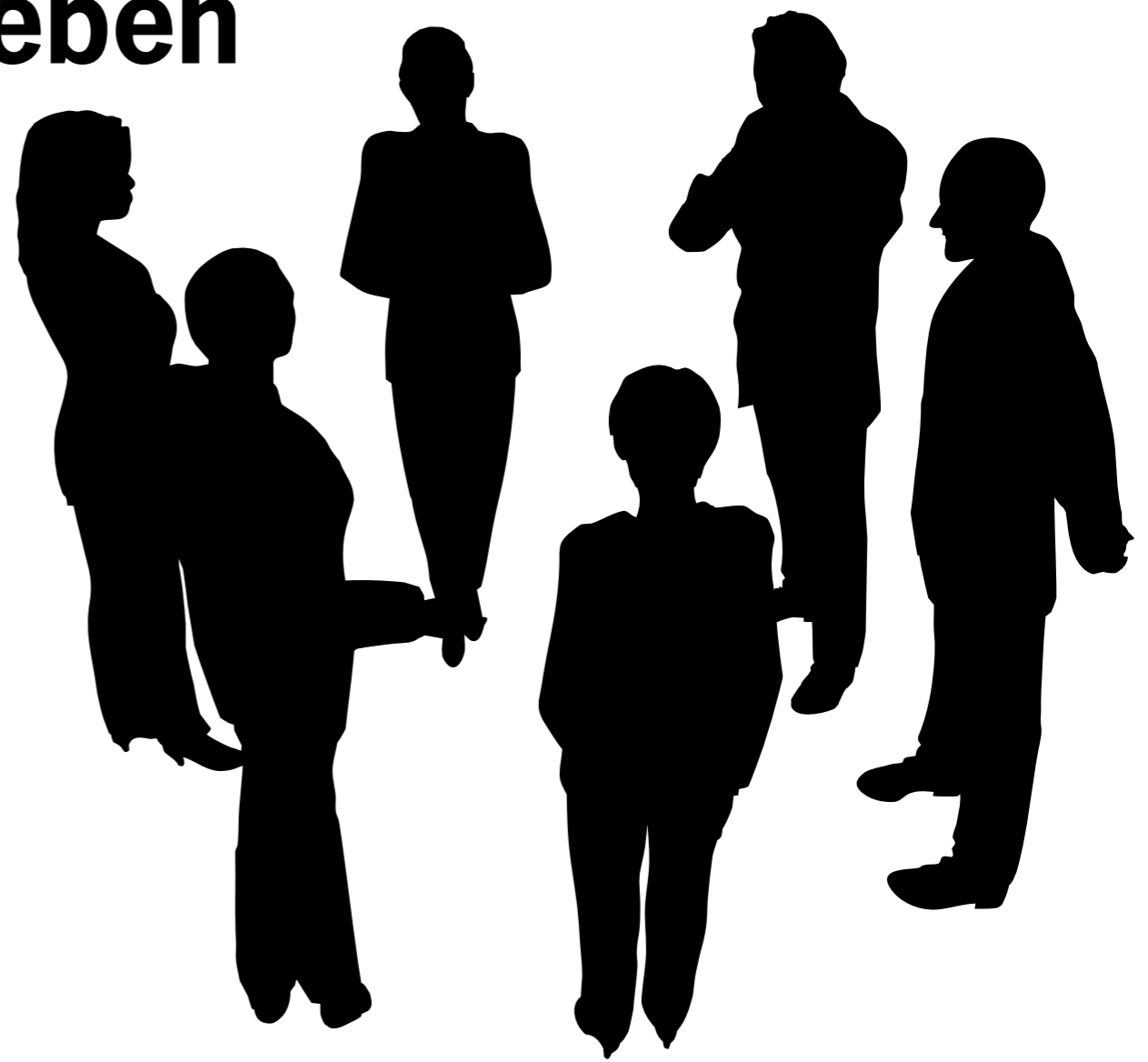


Syndizierungen verschieben die Grenzen



Beim Konsortialfactoring sind mehrere Factoringgesellschaften an der Finanzierung großvolumiger Forderungsportfolios beteiligt. Die Anbieter können dadurch Geschäfte eingehen, die sie allein nicht realisieren wollen. Der Factoringnehmer wiederum diversifiziert seine Finanzierungsquellen.

VON STEFAN WAGNER. Factoring hat in den vergangenen Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen und im Zuge dessen seine Angebotsformen erweitert. Lag in der Vergangenheit der Schwerpunkt noch auf der operationellen Weiterentwicklung von klassischen Produkten wie Inhouse-Factoring oder neuen Angeboten wie Reverse Factoring, die jeweils durch ein Institut allein durchgeführt werden, treten mittlerweile auf der Anbieterseite Kooperationsformen auf, durch die die institutsbezogenen Grenzen des Geschäfts verschoben werden. Solche im Bankenbereich seit langem üblichen Konsortialmodelle ermöglichen die Beteiligung an großvolumigen Geschäften, die ein einzelnes Institut aufgrund von Risikopolitik, Refinanzierungsmöglichkeiten oder aufsichtsrechtlichen Schranken nicht bewerkstelligen möchte. Der Factoringkunde kann dadurch wiederum seine großen Forderungsvolumina auf mehrere Anbieter verteilen und erhält ein höheres Finanzierungsniveau.

Konsortialverhältnis

Der Konsortialvertrag bildet dabei die rechtliche und operationelle Basis für die Zusammenarbeit zwischen den Factoringinstituten. Dort wird insbesondere die Konsortialquote – der Anteil, mit dem jeder Konsorte an den Chancen und Risiken des Geschäfts, d. h. dem Debitorenausfallrisiko im Rahmen des Delkredereschutzes, aber auch dem Veritätsrisiko, beteiligt ist – festgelegt.

In der Regel wird dem Factor mit dem relativ größten Geschäftsvolumen die Konsortialführung übertragen. Er trägt damit die primäre Verantwortung für Erstellung und Abstimmung des Factoringvertrages mit dem Kunden sowie für die originären Abwicklungsprozesse. Hierzu wird der Konsortialführer bevollmächtigt, innerhalb der im Konsortialvertrag festgelegten Grenzen treuhänderisch zu agieren und Entscheidungen für das gesamte Konsortium zu treffen. Da dem Factoring im Vergleich zum Bankkredit komplexere Abwicklungsprozesse zugrunde liegen und der Factor im Rahmen des Tagesgeschäftes permanent Entscheidungen über Forderungsankauf, Einräumung von Debitorenlimits oder Delkredereszahlungen trifft, müssen die Entscheidungsbefugnisse des Konsortialführers detailliert festgelegt werden. Einerseits ist eine angemessene Handlungsfähigkeit gegenüber dem Kunden im Rahmen der Abwicklung des Tagesgeschäftes zu gewährleisten, andererseits müssen die anderen Konsortialpartner auch an grundlegenden Entscheidungen beteiligt werden.

Für den Fall, dass ein Konsortialpartner im Laufe der Zusammenarbeit aus dem Factoringvertrag ausscheiden will, sind bereits vorab verbindliche Regelungen für die Konsequenzen auf die Vertragsverhältnisse zum Kunden und zu den Konsortialpartnern zu treffen. In der Regel können die Konsortialpartner das Geschäftsvolumen eines ausscheidenden Konsorten anteilig übernehmen. Möchten sie das nicht, ist der Factoringvertrag um das entsprechende Geschäftsvolumen zu reduzieren. Da bei der Syndizierung das Forderungsvolumen auf mehrere Partner verteilt wird, sind für den Kunden die Risiken des vollständigen Finanzierungsverlustes geringer als bei einer Geschäftsbeziehung zu einem einzelnen Anbieter. Gebühren und Zinsen bewegen sich im factoringüblichen Rahmen. Der Konsortialführer erhebt zusätzlich eine Verwaltungsgebühr für die administrativen und operativen Aufwendungen im Rahmen der Konsortialführerschaft.

Vertragsvarianten

Im Rahmen einer Syndizierung gibt es verschiedene Möglichkeiten, das Konsortialverhältnis zu strukturieren. Dabei sind folgende Modelle zu unterscheiden:

- Nebeneinanderschaltung von Factoringverträgen: In der einfachsten Form werden Factoringverträge verschiedener Anbieter nebeneinandergeschaltet. Hierbei handelt es sich dann nicht um ein Konsortium im klassischen Sinne. Das Debitorenportfolio des Kunden wird nach einvernehmlich festzulegenden Kriterien auf die jeweiligen Anbieter, die auf Basis einzelner Factoringverträge ihren Anteil am Gesamtportfolio des Kunden ankaufen und finanzieren, verteilt. Nachteilig für den Kunden mag hierbei sein, dass er Vertragsverhältnis, Abwicklung und laufende Kommunikation mit den jeweiligen Vertragspartnern weitgehend unabhän-

Auf mehrere Schultern verteilt: Der Factoringkunde vergibt beim Konsortialfactoring seine großen Forderungsvolumina an mehrere Anbieter und erhält ein höheres Finanzierungsniveau.

gig voneinander zu organisieren hat. Daher sollte er die Verträge mit den einzelnen Instituten inhaltlich nach möglichst einheitlichen Maßstäben gestalten, woran auch die Factors unter Gleichbehandlungsgesichtspunkten ein Interesse haben dürften. Trotz des höheren Aufwands für den Kunden kann dieses Modell von Vorteil sein, wenn der Kunde bei größeren Forderungsvolumina primär seine Finanzierungsquellen diversifizieren möchte.

- Konsortialführer als alleiniger Vertragspartner des Kunden: Im Rahmen eines eher klassischen Konsortiums übernimmt der als Konsortialführer bestimmte Anbieter die gesamte Abwicklung des Factoringvertrages und ist dabei gegenüber dem Kunden der alleinige Vertragspartner. Infolgedessen minimiert sich für den Kunden bei diesem Modell der Abwicklungsaufwand und die Kommunikationsbreite. Im Factoringvertrag wird festgelegt, dass der Konsortialführer bestimmte Anteile am Forderungsportfolio, beispielsweise Debitorengruppen, an andere Institute weiterverkauft. Grundlage hierfür ist ebenfalls ein Konsortialvertrag. Der Konsortialführer muss hierbei mit den einzelnen Konsorten den Datenaustausch für den Weiterverkauf ebenso wie das Cash Management organisieren, da laufend Finanzierungsanteile von den Konsorten abzurufen respektive Zahlungseingänge anteilig an diese weiterzuleiten sind. Das Konsortium kann gegenüber dem Kunden in stiller oder offener Form organisiert werden, das heißt die Namen der Konsorten werden offengelegt oder nicht.
- Alle Konsortialparteien als Vertragspartner des Kunden: Eine weitere für das Factoring besonders geeignete

Form der Syndizierung kann dadurch geschaffen werden, dass alle Konsortialparteien durch einen einheitlichen Rahmenvertrag direkte Vertragspartner des Kunden werden. Hierbei kaufen die Anbieter entsprechend ihrer Konsortialquote direkt Forderungen anteilig an. Da den Anbietern jeweils ein festgelegter Anteil an jeder einzelnen Forderung des Gesamtportfolios gehört, müssen keine Kriterien für die Zerlegung und Verteilung des Forderungsportfolios entwickelt werden. Alle Konsorten werden gleich behandelt. Der Konsortialführer wickelt üblicherweise den Factoringvertrag ab und nimmt gegenüber den Konsorten entsprechend ihrer jeweiligen Anteile die Abrechnung vor. Es sind aber auch flexible Modelle möglich. Durch das direkte Vertragsverhältnis zum Kunden können die Konsorten auch selbst ihre anteilige Finanzierung abrechnen, so dass die Beordnung von Interfactor-Risiken im Verhältnis der Institute untereinander entfällt.

Großes Potential

Während in anderen Ländern, wie zum Beispiel in Großbritannien, das Konsortialfactoring bereits fest etabliert ist, steht es in Deutschland noch am Anfang. Die zunehmende Nachfrage nach Factoring im Umfeld stark steigender Rohstoffpreise und des systematischen Working-Capital-Managements stützen diese Entwicklung ebenso wie kundenseitige Bestrebungen nach Diversifizierung ihrer Finanzierungsquellen. Auch die Factors dürften zur verbesserten Portfolio- und Risikostreuung Interesse an einem weiteren Ausbau des Syndizierungsgeschäfts haben.

Stefan Wagner ist Vorstand der Eurofactor AG.



Franfurter Skyline: Bei Krediten sind Konsortialmodelle schon lange üblich.