

Kreditkrise als Chance?

Eurofactor | *Das Working-Capital optimieren*

VON STEPHEN BOHNER*

Rückläufige Exportquote, Kurzarbeit, staatliches Eingreifen: Der Abschwung im zweiten Halbjahr 2008 hat selbst Pessimisten überrascht. Aber jede Krise birgt auch eine Chance!

Nach den jüngsten Konjunkturdaten hat die Finanzmarktkrise mit ihren globalen Konjunkturauswirkungen Ende 2008 für den stärksten Wirtschaftsrückgang in Deutschland seit 21 Jahren gesorgt.

Die USA gehört zu den bedeutendsten Absatzmärkten für deutsche Exporteure. Zu kämpfen hat die hiesige Wirtschaft aber nicht allein mit der weg brechenden Nachfrage aus den USA. Es sind vielmehr die indirekten Auswirkungen: Wenn die Amerikaner weniger Konsumgüter nachfragen, zieht das auch China und kleinere asiatische Länder nach unten.

Trotz der hohen Exportabhängigkeit Deutschlands stehen auf der Haben-Seite ein bislang stabiler Verbraucherkonsum und eine breit gestreute mittelständische Industriestruktur mit zahlreichen Nischen-Weltmarktführern und Anbietern von Zukunftstechnologien. Dies hat Deutschland den meisten anderen führenden westlichen Industrienationen wie USA, UK oder Japan voraus. Zudem hat Deutschland mit der Rating-Bestnote AAA (bei Standard & Poors) nach wie vor eine hervorragende Bonität im Länderrating.

In diesem außerordentlichen Umfeld sind auch für Factoring-Gesellschaften die Geschäftsrisiken eines Engagements gestiegen. Daher müssen Factoring-Anbieter Anbahnungen und Neukunden intensiver prüfen.

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

Noch ist schwer abzuschätzen, wie viele Risiken aus so genannten „vergifteten“ Portfolien wie zum Beispiel CDOs (Collateralized Debt Obligations) sich in den Büchern der Banken befinden. Diese Situation beeinträchtigt das Vertrauen der Banken zueinander, wodurch der Interbankenmarkt und damit die zur Verfügung gestellte Liquidität nahezu ausgetrocknet ist. Dies schlägt nachteilig auf die Finanzierungsmöglichkeiten insbesondere des Mittelstands durch. Die eingeleiteten Maßnahmen der Bundesregierung (Rettungspakete) zur Belebung der Kreditmärkte zeigen bislang nur wenig Wirkung. Hinzu kommt, dass auch das Angebot an anderen Finan-

zierungsformen, wie ABS-, Mezzanine-Programme und Private Equity aufgrund der Verwerfungen an den Kapitalmärkten deutlich zurückgegangen oder ganz zum Erliegen gekommen ist. Für die Finanzabteilungen ist eine Frage entscheidend: Woher bekomme ich frische Liquidität?

Das mittlerweile etablierte klassische Factoring, aber auch neuere Factoring-Lösungen rücken somit in den Fokus potenzieller Kunden.

Innovative Factoring-Lösungen wie Reverse Factoring, also ein „umgekehrtes“ Factoring zur Lieferantenfinanzierung, bei dem der Abnehmer von Waren oder Dienstleistungen Initiator ist, erhalten so zusätzlichen Auftrieb, denn die Optimierung des Working Capital rückt wieder vermehrt in den Fokus von Lieferanten wie auch Debitoren. Aufgrund der weggeder Kreditkrise teureren 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 Interesse am Erhalt ihrer Lieferantenstrukturen haben. Reverse Factoring kann sich entsprechend sowohl bei Abnehmern als auch Lieferanten positiv auswirken. Voraussetzung ist allerdings eine überdurchschnittlich gute Bonität des Abnehmers.

Auch ABS-nahe Factoring-Produkte 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 in Folge der Kreditkrise als zunehmend schwierig. Bedingung für dieses Factoring-Produkt ist eine entsprechende Bonität des Factoring-Nehmers.

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 Finanzierungsbaustein, da werthaltige Forderungen sofort in Liquidität umgesetzt werden können und die Finanzierung sich flexibel an die Umsatzentwicklung anpasst.

*Stephen Bohner, ist Manager Marketing & PR bei Eurofactor.