

Unternehmen nutzen verstärkt den Forderungsverkauf, um ihre Liquidität zu erhöhen

ANKE BRILLEN | WERTHER

Private-Equity-Firmen klopfen laufend bei ihm an. Sie suchen nach soliden Unternehmen, um während der Finanzmarktkrise günstig einsteigen und später mit Gewinn wieder aussteigen zu können. Doch bei Michael Randt, Geschäftsführer und Gründer der Hamburger Trinamic Motion Control GmbH & Co KG in St. Pauli, bekommen sie keinen Fuß mehr in die Tür. Denn Randt ist mit Factoring gut unterwegs: der Geschäftsführer setzt seit 2007 lieber auf Factoring statt auf Beteiligungskapital. Denn der Einstieg von Venture Capital endete mit einem Crash. Das schnelle Geld von Factorer dagegen bringt seine Firma weiter – und kann mit dem Wachstum des Hochtechnologieanbieters auch besser Schritt halten.

Die Firma Trinamic entwickelt Microchips, die kleine Motoren antreiben. Ein stetig wachsender Markt – denn fast jedes technische Gerät braucht inzwischen eine Antriebssteuerung – vom Geldautomat bis zum medizinischen Apparat. Das wussten auch die Venture-Capital-Firmen und der strategische Investor AutoVision, Tochter des Volkswagen Konzerns. Sie stellten dem Unternehmen Kapital zur Verfügung. Das Unternehmen entwickelte sich gut, jedoch kam es über das Ausstiegsszenario, zum Konflikt zwischen den Investoren mit einer in letzter Minute abgesagten Finanzierungsrunde und einer daraus resultierenden Insolvenz. Randt wagte den Neubeginn bei Null und sah sich nach einer Finanzierungsalternative um. Mit Factoring hat er sie: „Factoring wächst mit dem Geschäft mit – ein Kredit



Für spezialisierte Technologiefirmen ist es wichtig, Finanzpartner von ihren Produkten zu überzeugen.

Antrieb für Mikrochips

nicht“, sagt Randt. „Zumal die Hamburger Banken Schwierigkeiten hatten, unser Geschäftsmodell zu verstehen.“ Die Eurofactor AG aus München, ein Unternehmen der französischen Credit Agricole Group, aber nicht. „Wir sind stark exportlastig und verkaufen unsere Chips weltweit. Daher suchten wir einen Factorer, der mit Factoring-Unternehmen im jeweiligen Land zusammenarbeitet und den gesamten Cash-Flow organisiert.“ Gefunden hat Randt seinen Factorer mit Hilfe der Hansekontor Maklergesellschaft mbH in Hamburg. „Wir sind zum Makler gegangen, damit er uns direkt mit dem richtigen Partner zusammen bringt. Dadurch konnten wir uns unnötige Prüfungsprozesse sparen“, sagt Randt.

Thomas Frericks, stellvertretender Vorstandsvorsitzender im Bun-

desverband Factoring für den Mittelstand und geschäftsführender Gesellschafter des mittelständischen Traditionsunternehmens EKF Finanz Frankfurt GmbH rät den Unternehmen sich vorher mit den Zahlen und dem Profil des Anbieters zu beschäftigen. Wie lange er am Markt ist, mit welchen Kunden er es zu tun hat. „Es ist wichtig, den passenden Finanzierungspartner zu finden“, sagt Frericks.

Über 400 Firmen bei der Auswahl des Factorers beraten

Das unabhängige Hansekontor hat rund 400 Firmen bei der Auswahl des Factorers beraten und arbeitet mit den 50 marktrelevanten Factorern zusammen. „Insgesamt gibt es über 200 Anbieter, aber nur ein Viertel ist leistungsstark und für unsere Kunden interessant“, sagt Mi-

chael Boomhuis, Geschäftsführer beim Hansekontor. „Wir übernehmen die Aufbereitung der Datenbasis, die Vertragsverhandlungen und überprüfen die Konditionen“, sagt er. Stimmen sie, beginnt zunächst der Ratingprozess. Voraussetzung für die Zusammenarbeit ist es, dass sich das Unternehmen samt seinen Kunden einer Bonitätsprüfung unterzieht. Randt brachte beides entscheidende Vorteile: „Da alle Kunden, auch die im Ausland, geratet sind, erhalte ich Auskünften über sie, die ich von Creditreform so gar nicht bekommen kann“, sagt Randt. Sein eigenes Rating hat vom Factoring profitiert, denn die Kreditlinie wird für Investitionsvorhaben geschont, die Eigenkapitalquote erhöht. „Wir müssen nicht unser Umlaufvermögen mit einem Kontokorrentkredit vorfinanzieren“, sagt

Randt. Statt Überziehungszinsen zahlt seine Firma dem Factorer Gebühren und etwa ein Prozent der Rechnungssumme: „Wir mussten ein gewisses Volumen darstellen und haben unser gesamtes Kundenportfolio abgetreten – das ist der Preis dafür“, sagt Randt. Die Übernahme von Ausfallrisiken – ein oft genannter Vorteil von Factoring – ist seine Sorge nicht, denn er zählt die Besten der Industrie, darunter Namen wie Zeiss und Siemens, zu seinen Kunden. Es ist die Gewissheit, dass er die Zahlungsüberwachung in Profihände gelegt hat, die ihn ruhig schlafen lässt. Die Kunden zeigten Verständnis dafür, dass Randt ein Factorer finanziell dazwischengeschaltet hat: sie sind selbst kapitalintensive Hochtechnologiebetriebe, die schnelles Geld brauchen.

Kreditangebote übersteigen die Nachfrage

Mittelständler halten sich in Krisenzeiten mit Investitionen in die Firma zurück

TH. DUHNKRACK | FRANKFURT

Die Möglichkeiten der Kreditversorgung mittelständischer Unternehmen sind intakt. Die oft zitierte und plausibel klingende These einer Kreditklemme entbehrt für mittelständische Unternehmen jeder Grundlage. Das belegen aktuelle Umfragen und Untersuchungen.

Die Kreditbereitschaft beispielsweise der Volksbanken und Raiffeisenbanken als bedeutender Kreditversorger kleiner und mittlerer Unternehmen übersteigt deutlich die Nachfrage. Dazu kommt, dass viele Wettbewerber ihr Geschäftsmodell und ihre Aktivitäten künftig stärker auf den klassischen Mittelstand ausrichten wollen.

Diesem Angebot steht eine in der Breite rückläufige Kreditnachfrage aufgrund einer spürbar abge-

schwächten Investitionsneigung gegenüber. Insofern ist davon auszugehen, dass die ohnehin hohe Wettbewerbsintensität der Banken im breiten Firmenkundengeschäft tendenziell weiter zunehmen wird. Ein Unternehmer kann daher sicher sein, dass ausreichend potenzielle Kreditgeber zur Finanzierung seiner Investition zur Verfügung stehen, sofern die Bonität des Unternehmens und die Wirtschaftlichkeit einer Investition stimmt.

Realität ist allerdings auch, dass die Unternehmen im Zuge der Finanzmarktkrise eine Verschlechterung ihrer Finanzierungsbedingungen registrieren. Häufig müssen mehr Sicherheiten gestellt werden, oder Kredite werden nur zu höheren Konditionen bereitgestellt. Mit einer grundsätzlichen Kreditklemme hat das nichts zu tun. Viel-

mehr handelt es sich dabei um einen normalen Prozess und Marktmechanismus in Anbetracht eines veränderten wirtschaftlichen Umfeldes. Die Kreditvergabe ist heute ein höheres Risiko als noch vor einem Jahr. Die veränderte Risikoeinschätzung wiederum hat Einfluss auf die Kreditkonditionen.

Daraus resultieren die Herausforderungen an das Finanzmanagement mittelständischer Unternehmen. Eine offene und proaktive Kommunikation mit der Hausbank fördert das wechselseitige Verständnis und somit auch die Zusammenarbeit in Krisenzeiten. Langfristige Verbindungen zur örtlichen Bank zahlen sich aus; wichtiger als der günstigste Zinssatz ist die emotionale Nähe und dauerhafte Verlässlichkeit des Bankpartners. Hilfreich ist dabei eine vo-

rausschauende Finanzplanung unter Berücksichtigung verschiedener Szenarien, die einen möglichen Handlungsbedarf aufzeigt und die dazu beiträgt, Überraschungen zu vermeiden. Ein hohes Maß an Transparenz und eine frühzeitige Einbindung der Bank in Finanzierungserfordernisse festigt das Vertrauen als wesentliche Grundlage der Geschäftsverbindung. Alternative Finanzierungsinstrumente ergänzen die Bankfinanzierung und schaffen zusätzliche Optionen.

Eingeräumte Zahlungsziele können verkürzt werden

Häufig unterschätzt werden die Möglichkeiten der Innenfinanzierung: Zum Beispiel können eingeräumte Zahlungsziele verkürzt, Lieferantenkredite ausgeweitet oder länger in Anspruch genommen

und das Management des Umlaufvermögens optimiert werden.

Zur Schonung verfügbarer oder Vermeidung enger Kreditpielräume kommen Leasingfinanzierung und Factoring in Betracht. Dabei wird die Finanzierung ganz wesentlich auf das Investitionsobjekt oder die Forderungen abgestellt. Zur Stärkung der Eigenkapitalbasis stehen Beteiligungsgesellschaften und auch private Eigenkapital-Investoren zur Verfügung. Dazu kommt das in den vergangenen Monaten nochmals deutlich erweiterte Angebot von Fördermitteln und Bürgschaftsfazilitäten, das auch bei einer kritischen Position der Bank einen Zugang zu Krediten möglich macht.

Thomas Duhnkrack ist Mitglied des Vorstands der DZ Bank AG.