

Titelthema

Internationalisierung

Wertschöpfung auf Wachstumsmärkten

Special

Unternehmer- nachfolge

Titelthema

Globales »Sourcing«
Auswahl neuer Lieferanten

Special

Schwierige Patriarchen
Interview mit Professor Binz

Extra

Nachhaltige Immobilien
Zeitgemäße Zertifizierungen

Auf der sicheren Seite

Absicherung von Exporterlösen

Deutschland steht 2010 mit einem prognostizierten Wirtschaftswachstum von 3,7 % an der Spitze der Konjunktorentwicklung in Europa. Getrieben werden die guten Zahlen von der starken Außenwirtschaft, die zuletzt extrem unter der Krise litt. Gleichwohl zeigt der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in seinem Jahresgutachten 2010/11 Risiken auf. Die Finanzprobleme vieler Handelspartner sowie die anhaltenden Spannungen im internationalen Währungsgefüge bergen spezifische Gefahren für Exporteure, die außerdem die typischen Herausforderungen meistern müssen, die jeden Aufschwung prägen.

Die Lieferanten haben ihre Lagerbestände und Forderungen in der Krise zur Vermeidung von Bewertungs- und Liquiditätsrisiken auf ein Minimum abgebaut. Die unerwartet starke Erholung der Weltwirtschaft macht es nun jedoch erforderlich, schnellstmöglich wieder Kapazitäten und Liquiditätsreserven aufzubauen, um von der aktuellen Entwicklung zu profitieren. Speziell bei Exporteuren kann die Liquidität aber rasch knapp werden, da zusätzlich zum Lageraufbau im internationalen Geschäft oft längere Zahlungsziele von über 60 bis zu 180 Tagen üblich sind. Für ausländische Importeure sind solche Finanzierungsbeiträge wichtige Aspekte ihrer Lieferantenauswahl. Im Zeichen unverändert eingeschränkter Zahlungsmoral und der hohen Insolvenzgefahr in vielen Ländern kommt der Absicherung der Lieferpolitik daher sehr große Bedeutung zu.

Export-Factoring ► Factoring hilft Exporteuren, ihren Auslandsumsatz auszuweiten, liquide zu bleiben und gegen Zahlungsausfälle ausländischer Abnehmer zu 100 % geschützt zu sein. Der Factor sollte natürlich den Markt des Ziellandes und seine Gepflogenheiten bestens kennen (Fremdsprachenkompetenz), damit das Forderungsmanagement und das Inkasso-Verfahren gut laufen.

Direktes Verfahren ► Führende Factoringgesellschaften haben für diverse Länder die Expertise, um das Forderungsmanagement und die Rechtsverfolgung im direkten Export-Factoring als Full-Service darzustellen.

Wenn Exporteure selbst entsprechende Ressourcen in ihrer internationalen Debitorenbuchhaltung haben, kann das grenzüberschreitende Forderungsmanagement als In-house-Lösung auch beim Kunden bleiben,

Zwei-Factor-Verfahren ► Alternativ kann der inländische Factor auch mit einer ausländischen Factoringkorrespondenz-Gesellschaft zusammenarbeiten, um mehr lokale Expertise zur Bonitätseinschätzung zu haben



Stefan Wagner

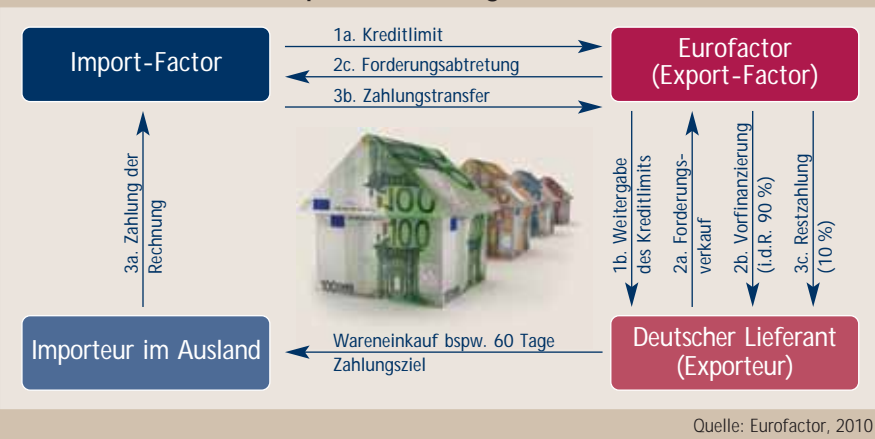


Containerumschlag • Eurogate, Hamburg

während der Export-Factor die Sicherung und Finanzierung der Forderungen übernimmt. International agierende Factoringgesellschaften zeichnen die Kreditlimite für ausländische Debitoren meist über ihre Kreditversicherung, wobei Kunden auch ihre eigene internationale Kreditversicherung einbringen können. Der Factor stockt dann die Zusage der Kreditversicherung des Kunden von 80 bis 90 % auf 100 % auf. Dies gilt auch bei Nutzung staatlicher Programme, etwa der Ausfuhrpauschalgewährleistung (APG), die für solche Länder interessant ist, bei denen Kreditversicherungen ausgereizt sind, da die APG zudem politische Risiken deckt.

und auf eine Zahlstellenfunktion im Abnehmerland zurückzugreifen. Das Zwei-Factor-Verfahren stützt sich auf das international gültige Factoring-Regelwerk (GRIF) sowie auf die Mitgliedschaft bei einem der beiden internationalen Factoringverbände, »Factors Chain International« (FCI) oder »International Factors Group« (IFG). Der deutsche Exportfactor beauftragt einen ausländischen Importfactor, die Kreditlimite für relevante Abnehmer zu prüfen und zu zeichnen, um danach die Forderungen aus dem Exportgeschäft auf Basis der vom Importfactor eingeräumten Kreditlimite zu erwerben und den Bruttorechnungsbetrag abzüglich eines

Funktionsweise des Export-Factorings



Sicherungseinbehalts für eventuelle Rechnungsabzüge an den Exporteur auszuführen. Der Importeur zahlt nach eingeräumtem Zahlungsziel an den Importfactor, so dass die Rechnungsregulierung für den Importeur zur Inlandszahlung wird. Der Importfactor leitet den Betrag an den Exportfactor weiter, der daraufhin den Sicherungseinbehalt an seinen Kunden ausbezahlt. Bei Zahlungsunfähigkeit des Importeurs erstattet der Importfactor dem Exportfactor den vollen Rechnungsbetrag 90 Tage nach Fälligkeit im Rahmen des zugesagten Kreditlimits.

Vorteile von Export-Factoring ▶ Der Exportfactor kauft revolving und regresslos Forderungen an und zahlt dem Kundenunternehmen in der Regel bis zu 90 % des Forderungskaufpreises sofort aus. Dank des Forderungsankaufs wächst das Finanzierungsvolumen mit dem Umsatz. Frische Liquidität steht dem Exporteur sofort flexibel zur Verfügung, was die Liquiditätsplanung erleichtert und Kreditspielräume schafft, da verspätete Zahlungen ausländischer Kunden

nicht die Liquidität strapazieren, so dass der Refinanzierungsbedarf sinkt. Zudem können Exporteure ihr Absatzpotenzial durch Gewährung flexibler Zahlungsziele (»Open Account Terms«) steigern. Die regresslos angekauften Forderungen gehen aus der Bilanz des Exporteurs in die Bilanz des Exportfactors über. Dieser »Off-Balance«-Effekt verkürzt die Bilanzsumme des Exporteurs, falls er die Erlöse zur Begleichung von Verbindlichkeiten nutzt. Das wiederum optimiert die Bilanzstruktur, vor allem die Eigenkapitalquote, was positive Effekte auf das Rating hat.

Fazit ▶ Exportgeschäfte sind durch den vollständigen Forderungsausfallschutz im Rahmen der eingeräumten Debitorenlimite gegen Zahlungsausfälle von Importeuren gesichert. Außer der regelmäßigen Bonitätsprüfung ausländischer Debitoren übernimmt der Exportfactor die kostenfreie Rechtsverfolgung angekaufter Forderungen. Im Zweifactor-System werden Exporte wie Inlandsgeschäfte gehandhabt. Da die Importeure im Forderungsmanagements von lokalen

Factoringfirmen betreut werden, gibt es weder sprachliche noch kulturelle Barrieren, was die Zahlungsmoral des Importeurs verbessert. Die Importeure zahlen zudem auf Konten des Importfactors im eigenen Land und sparen dadurch Bankgebühren für Auslandsüberweisungen. Insofern sinkt der administrative Aufwand. Die entsprechenden Kosten und Verzögerungen sind bei diesem Verfahren geringer als bei einer Gestaltung mit Akkreditiven. Außerdem belastet das Export-Factoring die Bankkreditlinien der beiden eigentlichen Handelspartner nicht.

Ausblick ▶ Export-Factoring wird wegen seiner flexiblen Finanzierungsform und der professionellen Absicherung von Zahlungsrissen im weltweiten Handel weiter an Bedeutung gewinnen. Zusammen mit der APG lassen sich auch politische Risiken in Schwellenländern, die mit Kreditversicherungen kaum zu neutralisieren sind, abdecken. ■

*Stefan Wagner, Vorstand
Eurofactor AG, Oberhaching b. München*