

Titelthema

Standort Deutschland

Industrie 4.0 | Daten und Datensicherheit

Special

Mittelstands- finanzierung

Titelthema

»Global Governance«
Prof. Dr. Klaus M. Schwab

Extra

Cyber-Versicherungen
Risikoanalyse und Policen

Special

Moderne Instrumente
FinTechs und Crowdfunding

Vorteile für Kunden und Lieferanten

Vielseitiges Factoring

Bei den meisten mittelständischen Unternehmen hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass mehr Finanzierungsquellen zu haben in jeder Hinsicht ein wesentlicher Teil der Strategie zur Absicherung des Geschäftsrisikos ist. Factoring stellt hier traditionell einen idealen Baustein dar. Im konjunkturellen Abschwung dient es der Sicherung der Unternehmensliquidität, im Aufschwung spielt es in der Finanzierung von Umsatzwachstum eine wichtige Rolle. Aber auch sonst bietet es viele Vorteile.

Betriebsmittelfinanzierung ▶ In seiner Grundform ergänzt Factoring die Betriebsmittelfinanzierung. Unternehmen verwandeln ihre (gewerblichen) Forderungen durch den Verkauf zum Bevorschussungssatz, meist 90 % des Bruttorechnungswerts, sofort in Liquidität, die sie zum Wareneinkauf, gegebenenfalls auch unter Nutzung von Skontoerträgen, oder zur Reduzierung von Lieferverbindlichkeiten verwenden. Außerdem gewährt der Factoringanbieter einen vollständigen Ausfallschutz für die im Rahmen von Debitorenlimiten angekauften Forderungen.

Anders als bei Bankkrediten wächst die Finanzierung kongruent mit dem steigenden Umsatz mit, ohne dass neue Verhandlungen über Kreditlinien und Sicherheiten erforderlich werden. Dies sichert die Liquiditätsspielräume speziell für Unternehmen in Wachstumsphasen bzw. in Branchen, in denen Warenbestände und Forderungsvolumina etwa aufgrund steigender Rohstoffpreise zunehmend an »Wert« gewinnen und eine immer höhere Kapitalbindung erforderlich machen. Analog dazu geht die Finanzierung im Abschwung mit den zu verzeichnenden Umsatzeinbußen zurück. Dem entsprechend sorgt die sofortige Liquidierbarkeit von Außenständen dafür, den zu erwartenden »Cash flow« besser prognostizieren zu können. Hinzu kommen Effizienzgewinne in der Planung der Liquidität.

Exportfinanzierung ▶ Der Trend zu langen Zahlungszielen im Exportgeschäft ist ungebrochen, zumal, wenn es darum geht, im Ausland neue Lieferbeziehungen zu gewinnen. Die Einschätzung der Bonität und der Zahlungsmoral des ausländischen Abnehmers und

die wirtschaftlichen Risiken des Importlands stellen Exporteure jedoch vor Probleme. Diesbezüglich verfügen international erfahrene Factoringgesellschaften außer der Expertise in Auslandsgeschäften über ein umfassendes Netzwerk, die »Factors Chain International«, das es ihnen erlaubt, Abnehmerrisiken durch Kooperation mit lokalen

Partner-Factoringgesellschaften auch bei langen Zahlungszielen zuverlässig einzuschätzen und abzuschließen. Verglichen mit Akkreditiven bietet das Exportfactoring meist deutliche Kostenvorteile, die auch die Banklinie entlasten. Darüber hinaus gestaltet sich diese Art der Exportfinanzierung ohne Kreditverträge und zusätzliche Dokumente administrativ deutlich einfacher für Exporteur und Importeur. Die ausländischen Abnehmer können ihre Verbindlichkeiten sogar über ein Konto im eigenen Land regulieren.

Lieferantenfinanzierung ▶ Für Branchen, die wie der Maschinenbau aufgrund ihrer komplexen Vertrags- und Zahlungsstrukturen bei Absatzgeschäften nur schwer Zugang zu klassischem Factoring haben,

bietet Reverse-Factoring eine gute Alternative, um ihr »Working-Capital« zu optimieren. Initiator beim Reverse-Factoring ist nicht der Lieferant von Waren oder Dienstleistungen, sondern der Abnehmer. Er schließt mit der Factoringgesellschaft einen Rahmenvertrag, in dem diese sich verpflichtet, laufend Forderungen bestimmter Lieferanten anzukaufen und in der Regel zu 100 % zu bevorschussen. Der Abnehmer kann seinen Spielraum durch die Verlängerung von Zahlungszielen, die er unverändert mit dem Lieferanten in den vom Factor akzeptierten Grenzen abstimmt, erweitern. Die sofortige Zahlung der Lieferantenrechnung durch das Factoring kann der Abnehmer ferner dazu nutzen, sein Einkaufsvolumen auszuweiten. Im Übrigen kommt die Vereinbarung besserer Einkaufskonditionen in Betracht.

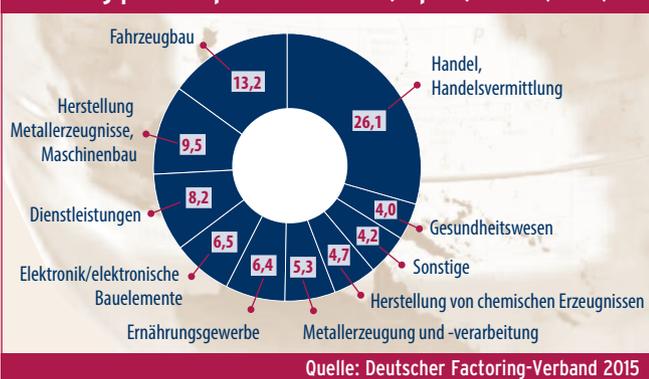
Akquisitionsfinanzierung ▶ Factoring hilft auch, bei Akquisitionen Finanzierungsvorteile auf Käufer- und Verkäuferseite zu realisieren. Vor Transaktionen steigt der Substanzwert von Unternehmen, indem zinstragende Verbindlichkeiten durch Factoring reduziert werden, so dass ein höherer Kaufpreis erzielbar wird. Als zusätzlicher Finanzhebel trägt die freigesetzte Liquidität beim Käufer dazu bei, sein Eigenkapital zu schonen, ohne weitere Fremdmittel aufzunehmen. Damit geht Factoring in strukturierte Finanzierungen bei Firmenkäufen ein. Dasselbe gilt für Anshubfinanzierungen bei Übernahmen aus der Insolvenz, für die Bankkredite oft nur schwer zu bekommen sind.

Fazit ▶ Factoring bietet diverse Möglichkeiten für verschiedene Ziele, die Unternehmen viele Vorteile in ihrem Finanzierungsmix verschaffen. Im Markt treten Spezialformen in den Vordergrund, etwa in der Lieferantenfinanzierung oder im Zuge von Akquisitionen. ■



Jens Hoter

Factoring | Schwerpunktbranchen (Top 10) 2015 (in %)



Jens Hoter, Sprecher der Geschäftsführung, Eurofactor GmbH, Oberhaching