

**Alternativ finanzieren:** Das Geschäft mit den Forderungsverkäufen floriert

# Factoring entlastet die Bilanz

VDI nachrichten, Frankfurt, 7. 11. 08, elb -

*Eine schlechtere Zahlungsmoral hat der Bundesverband deutscher Inkasso-Unternehmen schon konstatiert – eine der ersten Auswirkungen der Finanzkrise und der wirtschaftlichen Abschwächung. Dem können Unternehmen durch Factoring vorbeugen – so bleiben sie liquide.*

**B**eim Factoring verkauft ein Unternehmen seine Kundenforderungen und verzichtet dabei als „Gebühr“ auf einen gewissen Prozentsatz seiner Forderungen. Als Gegenleistung übernimmt das Factoring-Institut die Eintreibung der Forderungen beim Kunden. Diese alternative Finanzierungsform hat in den letzten Monaten einen kräftigen Aufschwung genommen.

„In Zeiten knapper Refinanzierung steigt das Interesse“, hat Alexander Moseschus beobachtet. Er ist Geschäftsführer des Deutschen Factoringverbandes, einer Branche, die schon im ersten Halbjahr 2008 ihren Umsatz um fast ein Viertel gegenüber den ersten sechs Monaten 2007 auf knapp 51 Mrd. € steigern konnte.

Denn immer mehr Unternehmen vor allem aus dem Mittelstand schauen sich nach alternativen Finanzierungsformen um. Ein Fünftel der mittelständischen Unternehmen spüre im

Absatz schon erste Auswirkungen der Finanzkrise, sagt Norbert Winkeljohann, für den Mittelstand zuständiger Vorstand der Unternehmensberatung PricewaterhouseCoopers (PWC).

Denn die Banken seien vorsichtiger bei der Kreditvergabe, die Unternehmen sorgten sich um die Auswirkungen der Finanzkrise auf die Konjunktur und stellten geplante Investitionen erst einmal zurück, selbst wenn es ihnen derzeit noch recht gut gehe.

„Wir spüren die Auswirkungen der Krise in zweierlei Hinsicht“, sagt Franz Michel, Geschäftsführer der Coface Finanz GmbH in Mainz. Diese Tochter der französischen Coface-Gruppe gehört zu den großen Factoring-Gesellschaften in Deutschland. Die Liquidität werde knapp, knappe Güter teuer. „Es ist Liquidität da, aber im Schnitt sind die Preise der Gesellschaften um 10 % bis 15 % gestiegen“, sagt Michel. Zum anderen aber limitierten die Banken eben die Kreditver-

gabe, und genau das fördere das Geschäft der Factoring-Anbieter.

Die Preise berechneten sich aus dem Ein- oder Dreimonats-Euribor-Zinssatz (das ist der Satz, zu dem sich die Banken am europäischen Geldmarkt Geld ausleihen), erläutert Jutta Körber, Gründerin der Hamburger Beratungsgesellschaft Hanse Factor. Hinzu komme noch eine Marge, die Anfang 2008 zwischen 1,5 und 1,75 Prozentpunkten gelegen habe. Inzwischen liege diese aber bei zwei und drei Prozentpunkten.

Doch die Konditionen hängen auch stark von der Bonität des jeweiligen Kunden ab, meint Axel Burghardt, Geschäftsführer der Burghardt und Sohn, eines saarländischen Unternehmens, das sich um die Entsorgung und Verwertung von Sekundärrohstoffen kümmert. Noch spüre sein Unternehmen dies jedoch nicht.

Factoring ist aber nicht die Lösung für alle Unternehmen. „Factoring ist teurer als ein Darlehen“, sagt Spezialistin Körber. Außerdem sammeln die Finanzierer detaillierte Informationen zu Gläubigern, Schuldnern, der Bilanzstruktur und der Konzentration auf einen oder mehrere Kunden. „Es wird kritischer hingeschaut“, meint auch PWC-Vorstand Winkeljohann. Denn auch die Anbieter von Factoring oder Leasing wollten keine höheren Risiken eingehen. Meistens werde ohnehin eine Warenkreditversicherung abgeschlossen, erläutert Jutta Körber, das entlaste dann die Factoring-Gesellschaft beim Risiko. So auch bei der Coface Finanz GmbH. „Unser Geschäftsmodell ist gerettet“, sagt Franz Michel von Coface. Denn alle Forderungen seien kreditversichert über die Coface-Gruppe. „Dadurch sind wir immer zu 100 % abgesichert.“

Sollte ein Kunde einmal keine Kreditversicherung abgeschlossen haben,



Unternehmen, die sich nicht selbst um ihre Forderungen und ihr Mahnwesen kümmern wollen, lassen Profis ran: die Factoring-Gesellschaften. Foto: Blickwinkel/McPhotos

dann hole Coface dies über eine Rückversicherung nach. Das gelte vor allem für Kunden, die aus Ländern mit höheren Risiken stammten, etwa aus den USA, aber auch aus Großbritannien. Besser sei es, eine solide Factoring-Bank zu wählen, die dem Unternehmen auch Hinweise auf die Bonität ihrer Kunden geben kann, meint Spezialistin Körber. Die Auswahl der richtigen Factoring-Gesellschaft sei auch in anderer Hinsicht sehr wichtig, meint sie. Die Factoringbanken seien nämlich zum Teil stark spezialisiert. Und in den Branchen gebe es unterschiedliche Anforderungen.

So seien etwa im Maschinenbau häufig Projektgeschäfte üblich, bei denen bei der Auftragsvergabe schon 30 % bis 40 % des Preises fällig seien. Diese

Forderungen seien aber nicht faktorel, weil ihnen noch keine Leistung gegenüberstehe. Die Verträge müssten also entsprechend anders gestaltet werden.

In der Autobranche dagegen würden viele Autohersteller noch darauf bestehen, dass die Zulieferer ihre Forderungen, die sie gegenüber den Herstellern haben, nicht abtreten, obwohl dieses Abtretungsverbot seit 1994 aufgehoben sei. Zwar könnten die Zulieferer dann auf „stilles Factoring“ ausweichen, wobei die Factoring-Bank im Hintergrund operiert, aber nach außen nicht ersichtlich ist. Doch käme es zum Konflikt, würden die Hersteller vor Gericht oft unter Hinweis auf die Vertragsbestimmung noch obsiegen.

BRIGITTE SCHOLTES