

GASTBEITRAG

Nutzen des Factoring wird in der Krise besonders deutlich

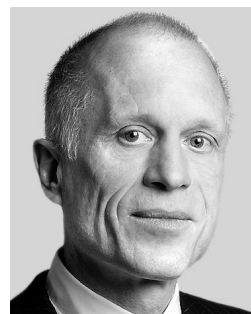
Unverändert gute Wachstumsaussichten – Vielfältige Einsatzmöglichkeiten – Mittel für effizientes Finanzmanagement

Börsen-Zeitung, 17.7.2010
Factoring hat sich in Deutschland als Finanzierungsinstrument mit vielen Vorteilen durchgesetzt. Daran ändert auch nichts, dass im Jahr 2009 – nach vielen Jahren stetigen und starken Wachstums – der Forderungsumsatz der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes e. V. um 7,3% auf 96 Mrd. Euro zurückging. Dies war im Wesentlichen die kurzfristig unvermeidbare Folge der schweren Rezession. Die Zukunftsperspektiven des Factoringgeschäfts sind unverändert gut, wie eine Analyse der Auswirkungen der Finanzkrise auf die Mittelstandsfinanzierung zeigt.

1. Nach dem Lehman-Kollaps im September 2008 brach der Geldmarkt unter Banken fast völlig zusammen; eine erhebliche Anzahl systemrelevanter Banken musste durch Interventionen gestützt und selbst mit Liquidität versorgt werden. Dies reduzierte zwangsläufig die Bereitschaft und Fähigkeit des Bankensektors, Kredite zu vergeben. Unternehmen, die auf Kredite als wichtigste Finanzierungsquelle angewiesen waren, mussten dies schmerzlich registrieren. Der daraus geborene Wunsch vieler Finanzchefs, die Abhängigkeit von Krediten und Kreditgebern zu reduzieren, ist nur zu gut verständlich. Großunternehmen weichen zu diesem Zweck auf den Kapitalmarkt aus; mittelständischen Firmen ist dies selbst bei erstklassiger Bonität nur in Ausnahmefällen möglich.

2. Das Bruttoinlandsprodukt ist im Jahr 2009 real um 5% gesunken – der größte Rückgang seit Gründung der Bundesrepublik Deutschland. Viele Wirtschaftszweige mussten entsprechend drastische Einbrü-

che bei Produktion und Umsatz hinnehmen. Die wenig erfreulichen Folgen für die Ergebnisrechnung zeigen sich jetzt in der Berichtssaison, wenn der Jahresabschluss für 2009



Von
Bernward J. Rohmann

Vorstandsvorsitzender
Dresdner Factoring AG

vorgelegt wird. Die Konsequenz: Viele mittelständische Kreditnehmer müssen mit einer schlechteren Bonitätseinstufung rechnen, sobald die neuen Jahresabschlüsse in den Ratingverfahren der Banken „verarbeitet“ worden sind. Es drohen erhöhte Konditionen oder sogar Kreditkündigungen – besonders misslich zu einem Zeitpunkt, an dem die wieder mögliche Produktionsausweitung zusätzlichen Finanzbedarf auslöst. Mit anderen Worten: Neue Finanzierungsquellen müssen erschlossen und angezapft werden.

3. Rund 730 mittelständische Unternehmen stehen vor einer besonders tückischen Herausforderung. Zwischen 2004 und 2007 haben sie rund 4,5 Mrd. Euro an verbrieftem Mezzanine-Kapital aufgenommen. Diese Transaktionen werden innerhalb der nächsten drei Jahre zur Rückzahlung fällig; Prolongation oder Abschluss einer vergleichbaren

Anschlussfinanzierung sind aus heutiger Sicht so gut wie ausgeschlossen. Doppeltes Ungemach droht: Zum einen verliert Mezzanine-Kapital schon geraume Zeit vor Fälligkeit seine Eigenschaft als Eigenkapitalersatz mit der Folge verschlechterter Bilanzstrukturen. Zum anderen klappt in der Liquiditätsplanung ein Loch. Die betroffenen Mittelständler sind gut beraten, jetzt schon Finanzierungsreserven „auszuloten“ und nutzbar zu machen.

Es ist nicht möglich, den vorher beschriebenen Finanzierungsbedarf exakt zu quantifizieren. Die Annahme ist aber zwingend, dass es sich um ein sehr großes Volumen handelt, das nur aus mehreren Finanzierungsquellen durch innovative Lösungen bereitgestellt werden kann. Auch Factoring ist gefordert.

Drei Vorteile

Factoring ist Finanzierung durch Forderungsverkauf. Der Wirkungsmechanismus ist einfach: Nach Abschluss eines Factoringvertrages bietet ein Kunde seinem Factor erst bei Zahlungsziel fällige Forderungen aus erbrachten Lieferungen und Leistungen fortlaufend zum Kauf an. Der Factor erwirbt die angedienten Umsatzforderungen und stellt den Kaufpreis sofort als Liquidität zur Verfügung. Gleichzeitig kommt der Kunde in den Genuss zweier zusätzlicher Vorteile, die in ihrer Bedeutung gerade in Krisenzeiten nicht zu un-

terschätzen sind. Er schützt sich vor bösen Überraschungen durch Forderungsausfall, denn meistens übernimmt das Factoringinstitut dieses Risiko. Außerdem kann der Factoring-Kunde seine Bilanz um den verkauften Forderungsbestand verkürzen – mit der wohltuenden Folge besserer Bilanzkennzahlen, die sich in Form eines besseren Ratings und – damit verbunden – einer höheren Kreditlinie und/oder besserer Kreditbedingungen auszahlen.

Factoring statt Kredit

Oft kann ein Factoringinstitut finanzieren, wenn Kreditgeber (noch) nicht zur Darlehensvergabe bereit sind. Woran liegt das?

Der erste Grund ist rechtlicher Natur: Factoring ist ein Kaufgeschäft, das beide Vertragspartner – Kunde und Factoringinstitut – sofort erfüllen. Dadurch wird das Geschäft insolvenzfest und kann im Falle der Insolvenz des Kunden nicht angefochten werden. Im Gegensatz dazu ist ein Kreditgeber, dem der Forderungsbestand seines Kreditnehmers als Sicherheit abgetreten wird, dem Risiko ausgesetzt, dass er seine Sicherheiten bei Insolvenz des Kunden verliert.

Der zweite Grund besteht darin, dass das Factoringinstitut über die personellen und organisatorischen Voraussetzungen verfügt, um die Bonität der jeweiligen Forderungsschuldner (Debitoren) zu prüfen und jede einzelne Forderung zu erfassen und zu bewerten. Fällt die Bonitätsprüfung des Debtors positiv aus und/oder steht die Deckungszusage einer Warenkreditversicherung zur Verfügung, kauft und finanziert der Factor die Forderung. Mit anderen

Worten: Das Factoringinstitut stützt seine Finanzierungsentscheidung nicht nur auf Bonität und Zahlungsfähigkeit seines Kunden, sondern auch auf die Bonität der Debitoren. Deswegen kann Factoring in vielen Situationen eingesetzt werden, in denen ein Unternehmen nach den – durchaus sinnvollen und bewährten – Regeln des Kreditgeschäfts noch nicht oder nicht mehr als kreditwürdig gilt bzw. seine Kreditlinien erschöpft hat.

Junge Unternehmen müssen in die Kreditwürdigkeit oft erst „hineinwachsen“. Die Ratingverfahren vieler Kreditgeber verlangen historische Daten für mehrere Jahre. Junge Unternehmen können diese Daten naturgemäß noch nicht vorlegen. Ihr Rating wird auch durch typische Anlaufverluste negativ beeinflusst. Wenn diese Unternehmen aber schon Umsätze erzielen, kann Factoring frühzeitig als Finanzierungsinstrument eingesetzt werden und helfen, dass sie sich am Markt behaupten und „kreditwürdig“ werden können.

Flexibel und dynamisch

In der angespannten Situation der letzten Monate mussten viele Mittelständler deutliche Umsatzrückgänge hinnehmen; die Ertragssituation verschlechterte sich oft drastisch. Verluste sind immer ein ernstes Warnzeichen für Kreditgeber. Die Finanzierung durch Forderungsverkauf kann auch in einer solchen Unternehmenskrise ganz erheblich zur Stabilisierung des Finanzkreislaufs beitragen. Auch nach der Krise – wenn sich Auftragslage und Umsätze wieder bessern – zeigt Factoring seine Flexibilität und passt sich dynamisch den wachsenden Umsätzen an.

Factoring hilft auch, wenn die wirtschaftlichen Schwierigkeiten der letzten Monate eine Insolvenz letztlich unvermeidlich machen. Dann sind die Beziehungen zu Kreditgebern oft belastet; neue Bankverbindungen können kaum aufgebaut werden. Factoring hilft dem Insolvenzverwalter dann, durch Forderungsverkauf die zur Fortführung des Betriebs erforderliche Liquidität in der gebotenen Schnelligkeit zu realisieren. Sanierung und Neustart können vorbereitet und vollzogen werden.

„Win-win“-Situation

Der Nutzen des Factoring und die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten werden durch die Wirtschaftskrise besonders deutlich. Der erfreuliche Nebeneffekt für die Branche: Die Einstellung zum Factoring wendet sich auch bei Banken und Großunternehmen nachhaltig zum Besseren. Viele Großunternehmen, die als Debitoren in der Vergangenheit Factoring kategorisch ausschlossen und keine direkte Zahlung an das Factoringinstitut leisten wollten, geben jetzt auch zur Stützung ihrer Lieferanten diesen Widerstand auf, stimmen dem Factoring und der Zahlung an das Factoringinstitut zu. Auch Banken und Sparkassen empfehlen Factoring für effizientes Finanzmanagement. Sie arbeiten – auch im Interesse ihrer Kreditkunden – partnerschaftlich mit Factoringinstituten zusammen. Diese verlassen die Position des austauschbaren Produktlieferanten und werden immer mehr zum wichtigen Finanzierungspartner für den Mittelstand. Die Wachstumsmöglichkeiten für Factoring sind und bleiben überdurchschnittlich gut.