

Die Alternative zum Bankkredit

Factoring – Mittelstand nutzt diese Finanzierungsquelle und bekommt neben Liquidität auch Sicherheit und Service

WirtschaftsEcho-Gespräch mit Praktiker Olaf Harms, Gründer und Chef der Crefo Factoring Rhein-Main in Darmstadt

WIRTSCHAFTSECHO: Herr Harms, um gleich mit der Tür ins Haus zu fallen: Alle Welt redet von Kreditklemme. Auch viele mittelständische Unternehmen haben erhebliche Finanzierungsprobleme. Ist für diese Unternehmen denn Factoring eine Lösung oder ein Ausweg?

OLAF HARMS: Das geschilderte Umfeld ist für uns Factoring-Unternehmen sicher einerseits positiv. Banken frieren Kreditlinien ein, bei den Unternehmen entstehen dadurch Liquiditätsempässe. In einem solchen Umfeld sind Unternehmen wie Crefo Factoring prädestiniert, dem Mittelstand ihre liquiditätsspendenden Dienstleistungen anzubieten. Andererseits haben wir das Problem, dass die Warenkreditversicherer im gegenwärtigen wirtschaftlichen Umfeld sehr zurückhaltend agieren und die Forderungen ganzer Branchen nicht absichern, etwa bei Automobilzulieferern. Dann kann ich als Factoring-Unternehmen dieses Blanko-Risiko nicht übernehmen, kann von meinem Kunden die entsprechenden Forderungen nicht ankaufen.

WIRTSCHAFTSECHO: Könnten Sie denn überhaupt bei plötzlich auftauchendem Liquiditätsbedarf einem Unternehmen schnell helfen?

HARMS: Ja. Die bundesweit verteilten 17 selbstständigen Crefo-Factoring-Unternehmen unter dem Dach der Vereine Creditreform sind schlank aufgestellt und können aufgrund ihrer regionalen Verteilung schnell sichten, prüfen und oft innerhalb von 14 Tagen entscheiden. Allerdings muss dabei der neue Kunde seinerseits schnell kooperieren und Vorarbeiten treffen, uns entsprechende Einsichten gewähren und wiederum seinen Kunden über die Forderungsabtretung informieren.

WIRTSCHAFTSECHO: Beim Factoring gibt es unterschiedliche Formen. Welche Art Factoring betreibt Crefo?

HARMS: Wir nennen unser Vorgehen offenes und echtes Full-Service-Factoring. Offen deshalb, weil wir deutlich erkennbar nach außen auftreten. So kann der Abnehmer unseres Kunden mit schuldbefreiender Wirkung nur an uns, den Factor, bezahlen. Echtes Factoring deshalb, weil wir für die Forderung das volle Ausfallrisiko übernehmen.

WIRTSCHAFTSECHO: Das führt sofort zu der Frage, welche Leistungen und Funktionen sie insgesamt für ihren Kunden erbringen?

HARMS: Im Vordergrund steht natürlich die Finanzierungsfunktion, die schnelle Bereitstellung von Liquidität. Wir bezahlen die Ausgangsrechnungen unseres Kunden sofort, wobei wir im Vorfeld versuchen, alle möglichen Risiken auszuschalten und die Werthaltigkeit der Forderung zu prüfen. Zur Sicherheit bleiben zehn bis 20 Prozent des Rechnungsbetrages bis zur Zahlung durch den Debitoren auf einem Sperrkonto. Damit erhält der Kunde eine planbare Liquiditätssicherheit und erwirbt eine gewisse Unabhängigkeit von den Banken. Bedenken Sie, dass aus dem bis dahin im Umlaufvermögen gebundenen Kapital sofortige Liquidität wird. Ferner: Die Bilanz wird verkürzt, die Eigenkapitalkennziffern verbessern sich, was für viele Unternehmen auch mit Blick auf die Eigenkapitalvorschriften nach Basel II von Vorteil sein kann.

WIRTSCHAFTSECHO: Übernehmen Sie damit auch das Risiko eines Forderungsausfalls?

HARMS: Ja. Damit hat unser Kunde nichts mehr zu tun. Unser Kunde erhält seinen Rechnungsbetrag zu 100 Prozent, selbst im Falle einer Insolvenz seines Kunden. Das setzt voraus, dass wir die Debitoren auf eine ausreichende Bonität überprüft haben und die Forderungen warenkreditversichert sind. Ein eventueller Verlust bleibt folglich bei uns hängen.

WIRTSCHAFTSECHO: Sie erwähnten zudem eine zusätzliche Servicefunktion. Was verstehen Sie darunter?

HARMS: Übersehen wird oft, dass wir als Factor eine ganze Reihe von Verwaltungsaufgaben übernehmen: Da ist das gesamte Debitorenmanagement, also die Debitorenprüfung und die laufende Überwachung, der Rechnungsversand, das Mahnwesen und letztlich auch die Forderungsdurchsetzung. Sämtliche Bereiche, in denen viele kleine, innovative mittelständische Unternehmen ausgesprochene Schwächen aufweisen. In Sachen Forderungsdurchsetzung ist zudem ganz klar festzustellen, dass die Einbindung von Crefo-Factoring in die bundesweit vertretene und bekannte Creditreform-Gruppe dazu führt, dass die Zahlungsverpflichteten eine verbesserte Zahlungsmoral an den Tag legen und die Zahlungsziele weitestgehend eingehalten werden.

WIRTSCHAFTSECHO: Wie hat sich Factoring generell in Deutschland entwickelt?

HARMS: In den letzten Jahren ausgesprochen expansiv. 2006 betrug das gesamte Factoringvolumen 72 Milliarden Euro und hat sich bis 2008 über 89 auf 106 Milliarden Euro erhöht. Doch sehen wir nach wie vor ein gutes Wachstumspotenzial, zumal in anderen europäischen Ländern der Anteil des Factoringvolumens am Brutto-

inlandsprodukt deutlich höher liegt.

WIRTSCHAFTSECHO: Ist Factoring für den Forderungsverkäufer teurer als ein Bankkredit?

HARMS: Die Frage kann in dieser Form nicht beantwortet werden, weil Factoring wie dargestellt ein ganzes Bündel an Dienstleistungen umfasst, nicht nur die reine Zur-Verfügung-Stellung von Liquidität wie beim Bankkredit.

WIRTSCHAFTSECHO: Also andersherum. Was kostet Factoring?

HARMS: Die Kosten bestehen im Wesentlichen aus drei Komponenten: 1. Die reine Factoring-Gebühr inklusive aller fixen und variablen Teile liegt in der Regel zwischen 0,5 und 2,5 Prozent. Die Bemessung richtet sich nach der Größe und der jeweiligen Situation beim Factoring-Kunden, nach der Branche und der Risikoeinschätzung, also dem Delkredererisiko. Schließlich ist es ein Unterschied, ob ein Umsatz von einer Million Euro mit einem Kunden sich aus 1000 oder 5000 Rechnungen ergibt. 2. Die Auskunfts-kosten, die in der Regel pro Kunde einmal pro Jahr anfallen für eine Überprüfung der Bonität durch Creditreform oder einen Warenkreditversicherer. 3. Laufende Zinsen, also die Kosten für die Vorfinanzierung durch uns, schließlich treten wir in Vorleistung. Zahlt der Kunde nach zehn Tagen, fallen auch nur für zehn Tage diese Kreditzinsen an. Hier handelt es sich also um die effektiven Kosten der eigenen Finanzierung, eventuell zuzüglich eines geringen Bearbeitungsaufschlages.

WIRTSCHAFTSECHO: Können Sie das mal in einer Zahl zusammenfassen?

HARMS: Da diese einzelnen Positionen oft sehr schwierig zu erklären sind, gibt es in den Vereinbarungen mit Kunden alternativ auch eine „All-in-Gebühr“, was dem Kunden einen schnellen und einfachen Kostenüberblick gibt. Diese Gebühr liegt in der Regel im mittleren Skontobereich von drei bis fünf Prozent für alle der oben genannten drei Bereiche und für alle erbrachten Dienstleistungen. Nach unserer Meinung stimmt der Kosten-Nutzen-Effekt. Der Kunde ist bankenunabhängig, zahlt keine Kreditzinsen, er kann über das Inkassounternehmen von Skonti bessere Einkaufspreise erzielen, verbessert die Bilanzstruktur, er hat Einsparung von Verwaltungskosten, benötigt kein eigenes Mahnwesen, hat keinen Abschreibungsbedarf auf Forderungen.

WIRTSCHAFTSECHO: Treten Factoring-Gesellschaften damit in Konkurrenz zu den Banken?

HARMS: Im Prinzip nein. Viele Banken unterhalten eigene Factoring-Tochtergesellschaften oder

kooperieren mit Factoring-Gesellschaften. Wir bieten ein deutlich breiteres Dienstleistungsbündel, als es die Kreditvergabe durch Banken darstellt. Das Geschäft ist einfach ein anderes. Die Banken verlangen Sicherheiten, wir stellen auf die Bonität der Debitoren ab, auf die Werthaltigkeit der angekauften Forderungen.

WIRTSCHAFTSECHO: Bringt die Einbindung in die Creditreform-Gruppe Vorteile für Crefo?

HARMS: Ja, unbedingt. Einerseits bieten wir einen überregionalen, flächendeckenden und einheitlichen Marktauftritt. Doch sind wir durch die regionale Aufteilung zeit- und orts-nah am Kunden, der mit größtmöglicher Individualität bedient wird. Andererseits erhält Crefo durch die Einbindung in die Creditreform-Gruppe schneller die notwendigen Wirtschaftsauskünfte aus der in diesem Bereich umfangreichsten Datenbank Deutschlands. Und Inkassofälle werden durch die Creditreform professionell und seriös bearbeitet.

WIRTSCHAFTSECHO: Wie hat sich ihre 2004 gegründete Crefo Factoring Rhein-Main GmbH & Co. KG entwickelt?

HARMS: Schon im zweiten Jahr 2005 verzeichneten wir ein eingetragtes Factoring-Volumen von 11,3 Millionen Euro, das sich bis 2007 auf 29,2 Millionen erhöhte und 2008 bei 31,7 Millionen Euro lag. Im laufenden Jahr werden wir wieder etwas stärker wachsen. Im ersten Halbjahr lag das eingetragte Factoring-Volumen bei 17 Millionen, für das gesamte Jahr erwarte ich 37 bis 38 Millionen Euro. Nicht zu übersehen ist, dass auf Seiten der Mittelständler für Factoring erst einmal eine Menge Überzeugungsarbeit geleistet werden muss. Später hingegen gehen kaum einmal Kunden verloren, weil sie sich inzwischen an die Vorteile dieser Serviceleistungen gewöhnt haben. Beschäftigt werden derzeit bei Crefo in Darmstadt sieben Personen.

WIRTSCHAFTSECHO: Für welche Region sind Sie zuständig?

HARMS: Crefo Darmstadt hat ein klar umgrenztes Gebiet. Es umfasst neben Darmstadt die Räume Offenbach, Frankfurt, Worms, Mainz und Bad Kreuznach. Im Rahmen des Regionalprinzips bringen

Factoring

Aus der Sicht des Forderungsverkäufers ist Factoring der laufende Verkauf von kurzfristigen Forderungen zum Beispiel eines mittelständischen Unternehmens an eine Factoringgesellschaft, den sogenannten Factor. Gegenstand des Factoring sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an gewerbliche Kunden, inzwischen aber auch Forderungen an Private. Der Forderungsverkäufer schließt mit dem Factor einen Factoringvertrag, der in der Regel eine zweijährige Laufzeit aufweist und der entweder alle Forderungen oder nur Forderungen an bestimmte Abnehmergruppen einschließt.

[Stichwort]

in diesen Räumen die Inhaber der jeweiligen Creditreform-Gesellschaften ihre Kontakte in Crefo Factoring mit ein.

WIRTSCHAFTSECHO: Ist die Wirtschaftsstruktur in diesen Räumen der Factoring-Idee eher zu- oder abträglich?

HARMS: Ich meine zuträglich. Es gibt eine Vielzahl an mittelständischen Unternehmen aus den verschiedensten Branchen. Das bedeutet, dass bei uns, beim Factor, kaum Klumpenrisiken in den Büchern auftreten, dass wir also zu stark in einer bestimmten Branche engagiert sind.

WIRTSCHAFTSECHO: Das müsste sich dann ja auch in einer niedrigen Ausfallquote bei Ihrer Firma niederschlagen?

HARMS: Richtig. Unsere Ausfälle bewegen sich unterhalb von einem halben Prozent. Dazu wäre anzumerken, dass alle Debitoren im Vorfeld auf ihre Bonität hin geprüft werden. Fällt diese Prüfung negativ aus, erfolgt keinerlei Forderungsankauf. Ferner sind alle angekauften Forderungen warenkreditversichert. Factoring-Unternehmen unterliegen seit Dezember 2008 durch die Novellierung des Kreditwesengesetzes, § 1 Abs. 1 KWG, als Finanzierungsunternehmen der Meldepflicht bei der Bafin und der Deutschen Bundesbank. Diese Begleitumstände sind für uns neu und belasten die internen Abläufe durch ein Mehr an Berichtswesen, zumal die Anfragen von mittelständischen Unternehmen verstärkt vorliegen.

Das Interview führte Bruno Hidding



FOTO: ALEXANDER HEIMANN

Bilanz-Beispiel: Factoring

ohne Factoring		(Bilanz per 31.12.2007)		EK-Quote 10,0%
	Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen	200.000	Kapital	100.000	
Forderungen Debitoren	600.000	Bankverbindlichkeiten	350.000	
sonstige Aktiva	200.000	Verbindlichkeiten Kreditoren	500.000	
Bilanzsumme	1.000.000	sonstige Passiva	50.000	
		Bilanzsumme	1.000.000	
mit Factoring		(Bilanz per 31.12.2007)		EK-Quote 21,2% + 11,2%
	Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen	200.000	Kapital	100.000	
Forderung Factor	72.000	Bankverbindlichkeiten	200.000	
sonstige Aktiva	200.000	Verbindlichkeiten Kreditoren	122.000	
Bilanzsumme	472.000	sonstige Passiva	50.000	
		Bilanzsumme	472.000	
zusätzliche Liquidität		528.000		wird eingesetzt z.B. zur Reduzierung der:
		Verbindlichkeiten Kreditoren	378.000	Quelle: Crefo Factoring
		Bankverbindlichkeiten	150.000	
		Bilanzsumme	528.000	

- ▶ Durch den Einsatz von Factoring
- ▶ reduziert sich die Bilanzsumme
- ▶ erhöht sich die Eigenkapitalquote
- ▶ Vorteile = verbessertes Bankenrating/Kreditkonditionen