

FACTORING

> Mit dem Umsatz steigt die Liquidität

Im Zuge der Finanzkrise gewinnt Factoring weiter an Attraktivität. Unternehmer profitieren vom Boom, weil immer mehr Anbieter auf den Markt drängen und deswegen **DIE PREISE FALLEN**. VON SABINE HÖLPER

Erwin und Herbert Dold, Geschäftsführer der Dold Holzwerke GmbH in Buchenbach, hatten die Rechnung ohne ihre Hausbank gemacht. Als sie im Jahr 2004 beschlossen, sich mehr auf die Auslandsmärkte zu konzentrieren und den Umsatzanteil außerhalb Deutschlands, der damals bei 50 Prozent lag, weiter zu steigern, reagierte das Geldinstitut auf die zunehmenden Auslandsgeschäfte, indem sie die abgetretenen Forderungen abwertete und weitere Sicherheiten verlangte. „Die Bank setzte die Forderungen nur noch mit 30 Prozent an“, erzählt Gero Fellert, Leiter Finanzen bei dem Holzplattenhersteller. Gleichzeitig legte der Umsatz des Unternehmens aber um zwölf Prozent zu. „Da braucht man keinen, der bremst, da brauchten wir einen Partner, der das Wachstum mit trägt“, sagt Fellert. „Deshalb haben wir uns für Factoring entschieden.“

Dass immer mehr Mittelständler wie der im Schwarzwald ansässige Holzbauverarbeiter Factoring als Instrument der Finanzierung entdecken, belegt auch die Geschäftsentwicklung der Branche. So kletterten die Umsätze der im Factoring-Verband vertretenen führenden Anbieter von 35 Milliarden Euro im Jahr 2003 auf 83,5 Milliarden Euro im vergangenen Jahr. „Ein Siegeszug“, sagt Diethart B. Simmert, Professor für Finanzmanagement an der International School of Management in Dortmund. Und der sei noch lange nicht zu Ende. „Die Finanzkrise in den USA führt dazu, dass Factoring hierzulande mehr und mehr zur attraktiven Finanzierungsalternative wird“,

sagt Simmert. Schließlich habe die Krise in den USA Auswirkungen auf das Verhalten der Banken in Deutschland. „Es ist erkennbar, dass die Geldhäuser restriktiver bei der Kreditvergabe sind. Das fing bei den großen Konzernen an und erreicht jetzt den Mittelstand“, beobachtet der Finanzexperte. Die Folge sei, dass es für Unternehmer schwieriger werde, einen Kredit zu bekommen – und außerdem teurer. „Die EZB hat die Zinsen bereits angehoben, nun wer-

den die Banken im Schlepptau die Kreditzinsen anheben“, glaubt Simmert.

Schub durch die Finanzkrise. Es sind die Entwicklungen im Bankenumfeld, die Factoring zum Boom verholfen haben. Ist es derzeit die Finanzkrise, so war es in den vergangenen Jahren vor allem Basel II. Damals begannen die Kreditinstitute, sich auf die Investitionsfinanzierung zu fokussieren. Bei der Finanzierung von Warenlieferungen würden die Banker dagegen immer restriktiver. Außerdem wurde mit Basel II die bonitätsabhängige Bepreisung von Krediten eingeführt. „Diese Praxis spielt ganz klar der Factoring-Branche zu“, sagt Falk Stephan, Geschäftsführer der zur Sparkassenorganisation gehörenden S-Factoring GmbH in Leipzig. „Denn anders als beim Darlehen spielt beim Factoring die Bonität der Debitoren eine entscheidende Rolle.“

Damit wird deutlich, dass das Finanzierungsinstrument zwar Schützenhilfe von den Banken bekommen hat, aber auch für sich genommen attraktiv genug ist, um die Unternehmer zu überzeugen: „Mit dem Umsatz steigt die Liquidität“, bringt Frank Bachem, Geschäftsführer der **Crefo-Factoring Rheinland GmbH**, den entscheidenden Vorteil auf den Punkt. Denn durch die sofortige Gutschrift von 80 bis 90 Prozent des Rechnungsbetrags verschaffen sich die Unternehmen nicht nur Liquidität, die ihnen als Polster dient und durch das Ausnutzen von Skonti Vorteile im Einkauf verschafft. Entscheidend ist, dass expandierende Unternehmen ihr Wachstum finanzieren können, ohne alle sechs oder zwölf

Gewusst wann!

Der Unternehmer sollte an Factoring denken, wenn ...

... er feststellt, dass er nicht skontierfähig ist und deshalb bei einem Wareneinsatz von 2,5 Millionen Euro auf 100.000 Euro Skontoerträge verzichten muss.

... der Verkaufsleiter dem Unternehmer nach einem Messebesuch beispielsweise um 20 Prozent erhöhte Auftragseingänge meldet, der Finanzdisponent aber feststellt, dass man durch den erhöhten Liquiditätsbedarf künftig nur noch teilweise skontierfähig ist und lediglich noch 50.000 Euro anstatt bisher 150.000 Euro in Abzug bringen kann.

... der Unternehmer bei Besprechung des Finanzbedarfs von der Hausbank den Bescheid erhält, dass der um 500.000 Euro gestiegene Finanzbedarf im Rahmen der herkömmlichen Finanzierungsmethoden und der nur in beschränktem Maße zur Verfügung stehenden Sicherheiten kreditmäßig nicht mehr darstellbar ist.

... er es leid ist, jedes Jahr 50.000 Euro oder auch mehr Forderungsausfälle verkraften zu müssen.

... es darum geht, einen Mitgesellschafter oder dessen Erben auszahlen zu müssen und dazu Forderungen zu Geld gemacht werden sollen.

Quelle: S-Factoring GmbH, Stuttgart



Monate aufs Neue beim Bankberater um die Anhebung der Kreditlinie zu bitten. „Ein klassischer Kredit ist recht statisch“, sagt auch Stephan. „Außerdem orientieren sich die Banken bei der Vergabe der Kreditlinie an Vergangenheitszahlen.“ Die Factoring-Anbieter dagegen schauten sich die Planzahlen des Unternehmens an. „Wer wachsen will, hat mit diesem Finanzierungsinstrument die Möglichkeit dazu“, betont Stephan. Gero Fellert bestätigt: „Mit dem Factoring konnten wir unser Auslandsgeschäft ausweiten. Heute erwirtschaften wir 70 Prozent unseres Umsatzes im Ausland.“

Nicht nur die Vorteile wie die Übernahme des Ausfallrisikos durch die Factoring-Gesellschaft und die bilanzverkürzende Wirkung des Instruments überzeugen die Unternehmen. Auch Vorurteile, die sich lange Zeit hartnäckig hielten, lösen sich nach und nach auf. So galt Factoring vielen Unternehmern lange als zu teuer. Außerdem fürchteten die Firmenchefs, als klamme Unternehmer zu gelten, die Factoring nur als letzten Rettungsanker nutzten. Oder sie hatten Angst, dass der Factor zum Eintreiben einer Forderung Schlägertrupps beim Schuld-

ner vorbeischiekt. Auch Fellert gibt zu, dass im Unternehmen anfangs Zweifel dominierten. „Wir hatten Sorge, von Kunden kritisiert zu werden“, sagt Fellert. Doch durch eine offene Informationspolitik habe man die Geschäftspartner überzeugen können.

Vorurteile verlieren an Gewicht. Aber nicht nur die Akzeptanz der Finanzierungsalternative ist im Zuge des Booms deutlich gestiegen. Positiv wirkt sich zudem aus, dass sich immer mehr Factoring-Gesellschaften auf dem Markt tummeln. Und wie immer, wenn mehr Anbieter um die Gunst der Kunden buhlen, sind auch in der Factoring-Branche die Preise gesunken. Hinzu kommt, dass das Angebot insgesamt breiter geworden ist und folglich auch immer mehr Lösungen für die besonderen Bedürfnisse des Mittelstands offeriert werden. Insbesondere neu am Markt auftretende Gesellschaften schreiben sich auf die Fahne, Factoring für kleinere Unternehmen anzubieten. Einer dieser Anbieter ist die Bibby Financial Services GmbH. Seit April dieses Jahres ist das Unternehmen mit Wurzeln in Großbritannien erstmals mit einer Niederlassung in Deutschland vertreten. „Wir bieten

Factoringanbieter setzen keine Schlägertrupps beim Schuldeneintreiben ein, auch wenn das viele Firmenchefs befürchten.

unsere Leistungen für Unternehmen mit einem Jahresumsatz ab 500.000 Euro an“, sagt Jörg Freialdenhoven, als Geschäftsführer in Düsseldorf für das Deutschlandgeschäft verantwortlich.

Stephan, Geschäftsführer der vor zwei Jahren gegründeten S-Factoring, will sogar mit Unternehmen ins Geschäft kommen, die mindestens 200.000 Euro im Jahr erwirtschaften, sofern es sich um junge, aufstrebende Firmen handelt. Die Creditreform-Tochter **Crefo-Factoring** wiederum, seit 1999 auf dem Markt, aber erst seit kurzem mit 18 regional ausgerichteten Gesellschaften in großen Teilen Deutschlands vertreten, kauft auch solche Forderungen von kleinen und mittelständischen Unternehmen an, hinter denen private Schuldner stehen. „Das ist zwar risikoreicher, weil sich die Bonität der Kunden nicht so leicht prüfen lässt“, sagt Bachem. „Aber das Geschäft wird immer wichtiger.“

Die Möglichkeiten für den Mittelstand, Wachstum mithilfe von Factoring zu finanzieren, sind damit so gut und so preiswert wie nie. Allerdings hat die steigende Zahl der Factoring-Anbieter auch unangenehme Nebenwirkungen. „Der Markt ist unübersichtlich und intransparent geworden“, sagt Simmert. Anstatt also mit dem erstbesten Anbieter, dessen Werbebroschüre zufällig auf dem Schreibtisch gelandet ist, ins Geschäft zu kommen, sollten sich Interessierte Zeit zum Vergleichen mehrerer Angebote nehmen.

ProFirma Professional

Weitere Informationen zum Thema erhalten Sie auf unserem **Arbeits- und Weiterbildungscockpit**.

>> Zugang über www.profirma.de

Mustervertrag Factoring
Basis für die Zusammenarbeit mit dem Factor ist ein Vertrag. Unsere Vorlage enthält alle wichtigen Punkte für eine Vereinbarung.

>> Haufe-Index: 1422532