



Klar im Vorteil

Unternehmen, die Factoring nutzen, sind in diesen Krisenzeiten sowohl vom Kreditvergabeverhalten der Banken als auch vom Zahlungsverhalten der Kunden unabhängig.

Die Auswirkungen der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise für kleine und mittlere Betriebe reichen je nach Branche von „marginal“ bis „ruinös“. Aktuell sehen sich die Unternehmen mit folgenden Problemen zusätzlich konfrontiert: Der Absatz stockt, der Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft versiegt, die Bonität verschlechtert sich, die Banken kürzen Kreditlinien, viele moderne Finanzierungsinstrumente funktionieren nicht mehr. Obgleich die traditionellen Hausbanken nach eigenen Angaben über ausreichend Liquidität im Zuge des veränderten Sparverhaltens der Anleger verfügen, bleibt der Zugang zu Krediten für den Mittelstand schwierig. Ganze Branchen werden bei den Banken im Risiko höher eingestuft. Statt den Kreditrahmen wie gewünscht zu erweitern, fordern die Institute teilweise zusätzliche Sicherheiten oder fahren Kreditlinien drastisch zurück. Dass sich die Krise tatsächlich auf die Finanzierungsbedingungen des Mittelstandes auswirkt, lässt sich beziffern: Ein Drittel der von Creditreform im November befragten Unternehmen gibt an, dass der Zugang zu Finanzmitteln für sie seit dem Frühjahr 2008 schwieriger oder sogar deutlich schwieriger geworden ist.

Als Ausweg werden Lieferantenkredite stärker denn je genutzt, was zu Liquiditätsengpässen oder im schlimmsten Fall zur Zahlungsunfähigkeit des Lieferanten führen kann. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist 2008 in Deutschland zum ersten Mal seit 2003 wieder angestiegen. Für 2009 erwartet Creditreform ein weiteres Ansteigen der Unternehmensinsolvenzen auf 33.000 bis 35.000 Fälle. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Das Jahr wird für die gesamte Wirtschaft ein schwieriges Rezessionsjahr werden. Die meisten Unternehmen müssen ihre Geschäftserwartungen deutlich nach unten revidieren, die Finanzierungssituation der Unternehmen verschlechtert sich, die Forderungsausfäl-

le steigen, und die Kreditversicherer ziehen sich aus Teilen des Marktes ganz oder teilweise zurück. In dieser Situation wird ein aktives Liquiditätsmanagement für kleine und mittlere Unternehmen geradezu überlebenswichtig. Dabei wird der Bestand an Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen zunehmend als bislang ungenutzte Reserve im Nettoumlaufvermögen identifiziert.

Factoring bietet den Unternehmen in diesem gesamtwirtschaftlichen Umfeld einen Finanzierungsbaustein, der sie sowohl vom Kreditvergabeverhalten der Banken als auch vom Zahlungsverhalten der Kunden unabhängig macht. Der Factoringnehmer erhält dabei vom Factor innerhalb von 48 Stunden mindestens 80 Prozent des Bruttorechnungsbetrages seiner Ausgangsrechnung und kann damit seinerseits Einkaufsvorteile nutzen beziehungsweise muss weniger Kontokorrentkredite in Anspruch nehmen. Den Restbetrag erhält der Factoringnehmer, sobald sein Abnehmer die Rechnung beim Factor beglichen hat. Bei Nichtzahlung des Abnehmers erfolgt die Restzahlung spätestens nach 150 Tagen. Durch den integrierten Delkredereschutz

wird gerade dem aktuell erhöhten Ausfallrisiko zu 100 Prozent Rechnung getragen. Dadurch können Unternehmen den Liquiditätszufluss sicher disponieren. Bei einer Kreditlinie, die jederzeit gekürzt werden kann, ist dies nicht der Fall.

Ein Blick auf die Struktur des deutschen Factoring-Marktes zeigt, dass das Interesse gerade des Mittelstandes an der Finanzierungsform Factoring auch in Zeiten stürmischer Finanzmärkte weiter zunimmt. So bewegen sich bereits jetzt fast 70 Prozent aller angekauften Forderungen im Factoring in einem Umsatzsegment bis zu 7,5 Millionen Euro – mit weiter steigender Tendenz. Die aktuellen Finanzmarkturbulenzen machen Factoring speziell für kleine und mittlere Neukunden noch attraktiver.

Nach gängiger volkswirtschaftlicher Ansicht ist die derzeitige Krise keine Nachfragekrise. Der Absatzrückgang sei vielmehr allein der Finanzkrise geschuldet. Macht man sich diese Grundannahme zu eigen, ist in absehbarer Zeit wieder mit einer erhöhten Nachfrage zu rechnen, die durch den Nachholeffekt entsprechend höher ausfallen dürfte. Der damit einhergehende Umsatzanstieg muss für die Lieferanten wiederum finanzierbar sein. Auch in dieser Situation erweist sich Factoring als Finanzierungsinstrument der ersten Wahl, da der Finanzierungsrahmen umsatzkongruent ist. Dadurch lassen sich Großaufträge ebenso bedienen wie Kunden mit dem Wunsch nach längeren Zahlungszielen – ohne das Zahlungsausfallrisiko selber tragen zu müssen.

Factoring hilft Unternehmen nicht nur, die aktuelle Krise unbeschadet zu überstehen, sondern verschafft insbesondere in der Aufschwungphase immense Wettbewerbsvorteile. Ansprechpartner: Klaus A. Torner ist Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH in Münster und Sprecher der Crefo Factoring-Gruppe.