

wirtschaft

05/2009



Sonderheft
Verkehr und Logistik

Der direkte Draht **Lobbyismus in Brüssel**

BELEG-EXEMPLAR

(siehe Seite 53.....)

IHKs in Bayern

100 Jahre Selbstverwaltung
der Wirtschaft

Commerzbank

Hilfe in der Kreditklemme

Wirtschaftskrise

Welche Unternehmen resistent sind

Sichere Geschäfte

Mittels Factoring können sich Unternehmen dauerhaft vor Zahlungsausfällen schützen. Zudem ergibt sich eine ganze Reihe weiterer Vorteile. JOSEF STELZER

„ZUNÄCHST DACHTE ICH – Factoring – was ist das eigentlich,“ erinnert sich Einzelhändler Torsten Ney. Doch er fand rasch Gefallen an dieser Finanzdienstleistung. Beim sogenannten Verkaufsfactoring veräußert Ney, der unter anderem Tankstellen oder kleine Geschenkkläden mit Spielzeug, Batterien oder Feuerzeugen beliefert, seine Forderungen aus einer Vielzahl von Warengeschäften an die S-Factoring GmbH. Dieser Finanzdienstleister überweist rund 80 Prozent der ausstehenden Summe an Ney. „Oft ist das Geld schon am nächsten Tag auf unserem Konto, wir können damit wieder schnell investieren,“ bekräftigt der Unternehmer. Den Rest erhält er, nachdem sein Kunde die Rechnung komplett bezahlt hat. Ein wesentlicher Vorteil liegt für ihn darin, dass er rasch über frische Liquidität verfügt, um Neuware einzukaufen.

Zu den Factoring-Anbietern zählen Unternehmen wie die VR Factorem, die zum Bundesverband der Deutschen Volksbanken Raiffeisenbanken gehört. Die Deutsche Factoring Bank, SüdFactoring sowie S-Factoring sind bei der Sparkassen-Finanzgruppe angesiedelt. Auch andere Kreditinstitute wie HypoVereinsbank, Deutsche Bank, Commerzbank, Postbank oder Dresdner Bank bieten ihren Kunden Factoringlösungen. Hinzu kommen zahlreiche weitere Anbieter wie die bankenunabhängige Münchner Vantargis Factoring.

Die vielseitige Finanzdienstleistung wird immer beliebter. Nach Angaben des



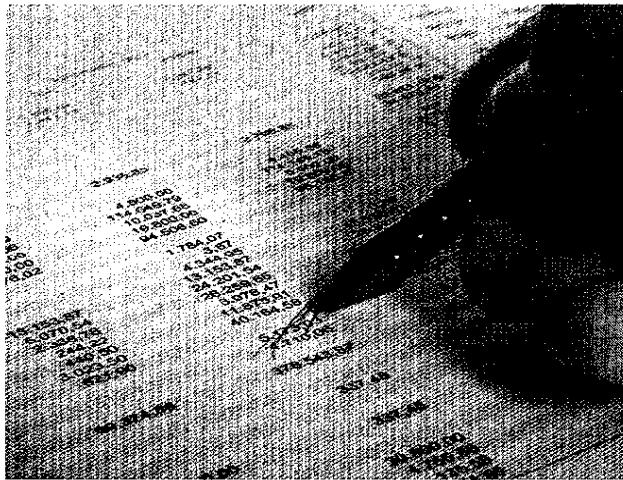
Deutschen Factoringverbands (DFV) und der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft WYBanks sind die Factoringumsätze im Jahr 2007 um fast 16 Prozent auf 83,5 Milliarden Euro. Der Anteil der internationalen Transaktionen wuchs sogar um 28,5 Prozent auf über 24,8 Milliarden Euro. Zu den Auftraggebern gehören Unternehmen aus zahlreichen Branchen wie etwa Groß- und Zwischenhändler, Industriebetriebe, Maschinenbauer sowie das gesamte verarbeitende Gewerbe. Auch im 1. Halbjahr 2008 legte der deutsche Factoring-Markt kräftig zu: um über 24 Prozent auf knapp 51 Milliarden Euro.

„Factoring hat damit wieder einmal gezeigt, dass es eine zunehmend interessanter werdende Finanzierungsform ist, gera-

de auch in Zeiten stürmischer Finanzmärkte“, betont Joachim Secker, Sprecher des Vorstandes des Deutschen Factoringverbands. Über 68 Prozent aller angekauften Forderungen bewegten sich in einem Umsatzsegment bis zu 7,5 Millionen

Euro. „Gerade der Mittelstand setzt verstärkt auf Factoring als Liquiditätsbringer“, so Verbandschef Secker. Laut Verbandsschätzungen liegt die durchschnittliche Gebühr je nach Aufwand und Risiko zwischen 0,8 und 2,5 Prozent vom angekauften Forderungsbestand. Deutschland ist bei dieser Finanzierungsform jedoch keineswegs an der Spitze. In Großbritannien etwa summierte sich der Gesamtmarkt schon im Jahr 2005 auf 237 Milliarden Euro, in Italien waren es 111 Milliarden.

Zugute kommt den Factoringkunden nicht nur der schnelle, sichere und damit planbare Liquiditätszufluss. Eherdies kann das Mahnwesen komplett entfallen – diese Aufgaben übernimmt der Dienstleister, der den Kunden einen praktisch hundertprozentigen Ausfallschutz garantieren kann: Wenn der Käufer nicht zahlt, springt der Factoringpartner ein. Für die Unternehmen kommen günstige Bilanzeffekte hinzu. So werden dank solcher Transaktionen die kurzfristigen Kredit- und Kontokorrentlinien entlastet, die Bilanzsumme verringert sich, die Eigenkapitalquote steigt. Im Endeffekt kann dies zu einem verbesserten Kreditrating sowie attraktiveren Zinskonditionen führen. Angelegt sind die Factoringverträge meist auf mehrere Jahre, wo-



Schon das Eigenkapital in der Bilanz: Factoring

bei die Kundschaft selbst festlegt, welche Schuldner gleichsam „verkauft“ werden sollen.

Die Münchner Vantargis Factoring bietet als neuen Service für Kommunikationsagenturen einen Factoring-Check an.

PR-AGENTUREN IN GELDNOT

Hintergrund: Durch die Finanz- und Bankenkrise wird es für die rund 1500 deutschen PR-Agenturen offenbar immer schwerer, ihre Liquidität zu sichern. Die 25 großen Agenturen am Markt gehören teilweise zu amerikanischen Mutterkonzernen, was den Zugang zu Krediten zusätzlich erschwert. Die kleineren Agentu-

ren wiederum kämpfen oft mit hohen Außenständen und langen Zahlungszielen. Factoring soll hier Abhilfe schaffen und die Liquidität dauerhaft sichern. „Factoring ist für uns besonders aufgrund der Auslagerung des Debitorenmanagements interessant“, erläutert Dominik Schilling, Inhaber der Schilling PR. Dank Factoring könnten Kommunikationsagenturen beruhigt in die Zukunft schauen, glaubt der Agenturchef.

Das Risiko für den Ausfall einer Forderung geht dabei auf den Finanzdienstleister über. „Wir sichern einen möglichen Rechnungsausfall durch eine angeschlossene Warenkreditversicherung ab“, erklärt Marco Fröhlich, Prokurist der Vantargis Factoring. Im Falle einer Insolvenz eines Debtors müssen bereits bevorschusste Rechnungen im Übrigen nicht zurückgezahlt werden, sondern bleiben dem betroffenen Kunden. Ein weiteres Element dieser Finanzdienstleistung ist die Übernahme des Forderungsmanagements. Dazu gehört neben der Debitorenbuchhaltung auch das Mahnwesen. Dabei verbucht die Vantargis sämtliche Ausgangsrechnungen und stellt eine taggenaue Debitorenbuchhaltung zur

Nutzen für Unternehmer

Factoring bietet gewichtige Vorteile:

- Mehr zeitlicher und finanzieller Handlungsspielraum
- Verbesserung der Bilanzrelationen, der Bilanzverkürzungseffekt wirkt sich positiv auf ein Rating der Hausbank des Exporteurs aus.
- Gestärkte Position bei Kreditverhandlungen mit der Hausbank
- Praktisch hundertprozentige Sicherheit vor Zahlungsausfällen
- Keine Belastungen durch Zahlungsverzug
- Verbesserte Liquidität durch Abbau der Außenstände
- Einsparungen beim Einkauf durch Skonti und Rabatte
- Weniger Aufwendungen für das Debitorenmanagement (Buchhaltung, Bonitätsprüfung, Mahnwesen, Inkasso)
- Fortlaufende Bonitätskontrolle der Debitoren
- Wegfall der Kosten für eine Kreditversicherung
- Verbesserung der Wettbewerbsposition beim Export, indem verlängerte Zahlungsziele eingeräumt werden können, ohne dass der Importeur dafür Sicherheiten zu leisten hat
- Einsparung von Personal-, Sach- und Rechtsverfolgungskosten

Verfügung. Wenn ein Debitor tatsächlich nicht fristgerecht bezahlt, läuft ein mit dem Kunden abgestimmtes Mahnprocedere an. Anders funktioniert das sogenannte Einkaufsfactoring. Dabei begleicht der Finanzdienstleister schnellstmöglich die Lieferantenrechnungen seiner Kunden. Diese wiederum erhalten damit optimale Voraussetzungen, um Rabatte oder Skonti voll

Forderungsmanagement für Exporteure

Neben dem Factoring können auch andere Methoden der Zahlungssicherung in Frage kommen, zum Beispiel:

Forfaitierung: Ähnlich wie beim Factoring kauft ein Finanzinstitut (Forfaiteur) Forderungen im Rahmen von Exportgeschäften. Der Forfaitierung liegen abstrakte Zahlungsforderungen, z. B. Wechsel- oder Buchforderungen, zugrunde. Bei diesem Geschäft übernimmt der Forfaiteur neben dem Debitorenrisiko auch das Transfer-, das Währungs- und das politische Risiko; ein Rückgriff (Regress) auf den Exporteur als Forderungsverkäufer ist dabei ausgeschlossen.

Dokumentenakkreditiv: Dabei verpflichtet sich die Bank des Importeurs (Akkreditivbank), die Rechnung des deutschen Lieferanten zu beglei-

chen. Auf diese Weise lässt sich sicherstellen, dass der Exporteur auch dann sein Geld erhält, wenn sein Kunde nicht zahlen kann oder will.

SEPA (Single Euro Payments Area/einheitlicher Euro-Zahlungsverkehrsraum): Das neue Lastschriftverfahren startet im November diesen Jahres. Die Rechnungsbeträge lassen sich damit grenzüberschreitend einfach per Lastschrift einziehen, ähnlich wie bei Inlandszahlungen. Voraussetzung für den Einzug von Geldern per Lastschrift ist das SEPA-Lastschriftmandat, das den Zahlungsempfänger ermächtigt, den fälligen Betrag vom Konto des Zahlungspflichtigen einzuziehen. Bei SEPA beteiligen sich insgesamt 31 europäische Länder.

RISIKO AUSLANDSGESCHÄFT

auszuschöpfen. Das Geschäftsprocedere gestaltet sich folgendermaßen: Zunächst schließt der Factoring-Dienstleister mit seinen Kunden einen Kauf- und Rückkaufvertrag über die geordneten Güter ab. Innerhalb von zwei bis vier Tagen nach Rechnungseingang überweist das Finanzinstitut die komplette Rechnungssumme abzüglich Skonto an den Lieferanten. Der Factor-Kunde wiederum überweist den Kaufpreis mit einem vertraglich fixierten Aufschlag innerhalb eines vereinbarten Zahlungsziels, zum Beispiel 120 Tage, an den Finanzdienstleister.

Als Schutz vor Forderungsverlusten kann

auch ein Auslandsfactoring zweckmäßig sein. Dabei verkauft ein Exporteur sämtliche kurzfristigen Forderungen aus Waren- oder Dienstleistungsgeschäften an eine Factoringgesellschaft. Auf diese Weise erhält er einen praktisch 100%igen Ausfallschutz und verbessert seine Liquidität.

Im Prinzip läuft ein Auslandsfactoring läuft ähnlich ab im Inland. Wer seine Forderungen verkaufen will, geht zu seinem Kreditinstitut oder einem unabhängigen Dienstleister. Wenn die Jahresabschlüsse samt der geforderten betriebswirtschaftlichen Unterlagen vorliegen, erstellt der Factoring-Anbieter ein individuelles Angebot. S-Factoring-Geschäftsführer Roland Scholz erläutert: „Wir prüfen generell die Rechtsrisiken in Bezug auf die Forderungsübertragung und die Zahlungsfähigkeit der Debitoren.“ Besondere Risikoprämien für bestimmte Länder stellt er nicht in Rechnung.

Interessante Resultate liefert die Studie „European Payment Index 2008“ des Inkasso-Dienstleisters Intrium Justitia. Demnach weist das Zahlungsverhalten in den einzelnen Ländern gravierende Unterschiede auf. In Portugal, Griechenland und Zypern dauert es am längsten, bis die Be-

Diverse Spielarten

Full-Service-Factoring: Das Verfahren enthält eine hundertprozentige Risikoabsicherung und eine Entlastung beim Debitorenmanagement.

Bulk-Factoring (Inhouse-Factoring oder Eigen-service-Factoring): Der Factoringkunde nutzt die Finanzierung und Risikoabsicherung, verzichtet aber auf weitergehende Dienstleistungen.

Fälligkeits-Factoring: Der Kunde nutzt die Vorteile der vollständigen Risikoabsicherung und der Entlastung beim Debitorenmanagement, verzichtet aber auf die sofortige Regulierung des Kaufpreises.

Echtes/Unechtes Factoring: Verfahren, bei denen

der Factoring-Dienstleister das Ausfallrisiko übernimmt (Dekrederschutz), werden als „echtes Factoring“ bezeichnet, ohne Übernahme des Ausfallrisikos spricht man von „unechtem Factoring“. In Deutschland wird seit Jahren fast ausnahmslos die „echte“ Variante praktiziert.

Offenes/Stilles Factoring: Beim offenen Verfahren wird der Debitor über den Forderungsverkauf informiert und aufgefordert, direkt an den Factoring-Dienstleister zu zahlen; beim stillen Verfahren wird die Forderungsabtretung dem Debitor gegenüber nicht offengelegt. In Deutschland wird überwiegend die offene Abtretung praktiziert.

triebe ihre Rechnungen begleichen. In Zypern etwa liegt die durchschnittliche Zahlungsverspätung bei knapp 29 Tagen, in Norwegen sind es nur sieben Tage. Die höchsten Forderungsverluste ermittelten die Inkasso-Experten in den baltischen Staaten, in der Tschechischen Republik, Polen, Portugal und der Slowakei. Insgesamt gestiegen sind die Zahlungsrisiken zuletzt in Spanien, Irland, Italien sowie in Frankreich. Nach Einschätzung der Inkasso-Experten zögern aufgrund der Unsicherheiten viele Firmenchefs beim Ein-

stieg ins Auslandsgeschäft. Kein Wunder, denn hohe Zahlungsausfälle können die betroffenen Unternehmen in eine kritische, womöglich existenzgefährdende Lage bringen.

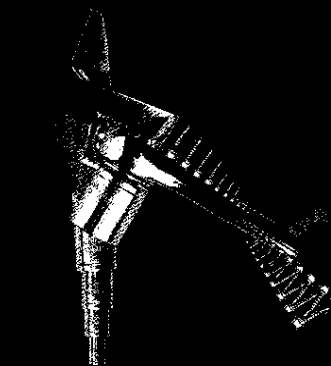
→ IHK-INFO

Noch Fragen?

Semir Fersadi, Tel. 089 5116-335

E-Mail: fersadi@muenchen.ihk.de

Wir geben Ihrem Auftritt das richtige Profil.



Heilmaier GmbH Messedesign • Eichenstraße 9a • 82061 Neuried/München • Tel. +49 (0)89 74 50 67 - 0 • info@messedesign.de • www.messedesign.de