

## Factoring

# Der Maßanzug für's Wachstum?

Die Bekleidungsbranche empfindet sich – nicht wirklich zu unrecht – als Stiefkind der Banken. Kredite an Bekleidungsunternehmen – da bekommt der Banker beinahe Ausschlag. Aber auf der B-Seite des Bankgeschäfts, beim Factoring, da klappt's.

von Harald Hochheimer

**D**er Glaubenssatz der Banken in Deutschland lautet: „Es gibt keine Kreditklemme“. Das mag ja sein, weil es letztlich auch dieses Wort nicht gibt. Fraglos aber wird es für den Mittelstand, der Geld von der Bank braucht, schwerer, es auch zu bekommen. Das liegt nicht ausschließlich an den Folgen der Banken- und Finanzierungskrise, es liegt natürlich auch an den Basel-II-Bestimmungen, die eben mehr Sicherheiten, eine höhere Eigenkapitalquote und eine gesunde Struktur der Kreditnehmer vorschreibt.

Wenn die Bank nicht kann oder will: Factoring. Dieser Gedanke drängt sich geradezu auf und Rechtsanwalt Alexander M. Moseschus, Geschäftsführer des Deutschen Factoring-Verbandes, Berlin, bestätigt: „Gerade jetzt haben wir Nachfragen von potenziellen Factoring-Kunden, die in der Vergangenheit noch nicht auf Factoring gesetzt haben.“

Zwar sind auch Factoring-Institute im Prinzip Banken, denn sie betreiben bestimmte Bankgeschäfte. Das hat die Bundesregierung genau so gesehen und die Factoring-Banken per Ende letzten Jahres der

Finanzaufsichtsbehörde BaFin unterstellt. Rd. 160 Factoring-Anbieter in Deutschland, von denen rd. 25 im Deutschen Factoring-Verband organisiert sind und rd. 95% des geschätzten Branchenvolumens von 100 Mrd. Euro repräsentieren (genaue Zahlen werden erst im Mai bekanntgegeben), werden jetzt also BaFin-kontrolliert – plus rd. 3.000 Leasinggesellschaften in Deutschland. Die BaFin stockt ihr Personal dafür dem Vernehmen nach um 15 Personen auf. Insofern wird vermutlich eher eine stichprobenhafte Kontrolle stattfinden und die größere Wirkung – vielleicht auch beabsichtigt – liegt in der Selbstkontrolle der Factoring- und der Leasing-Banken. Sie sind nunmehr gehalten, nach vergleichbaren (nicht den gleichen) Kriterien wie die Banken Kredite zu vergeben und Sicherheiten zu erheben.

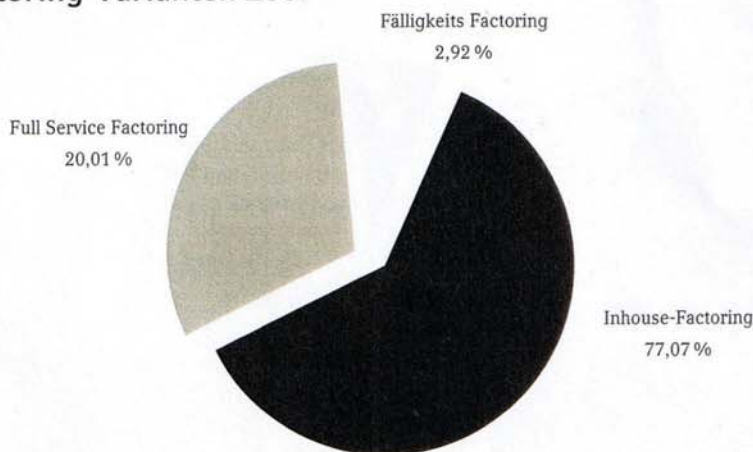
Factoring ist eben doch ein bisschen anders. Es ist der Verkauf von Forderungen aus Warengeschäften an den Factor vor dem Fälligkeitstermin der Forderung. Dieses Geschäft kann in unterschiedlichen Variationen betrieben werden. Größter Unterschied ist der: mit Über-

nahme des Delcredere-Risikos oder ohne, mit Übernahme der Forderungsverwaltung incl. des Mahn- und Inkassowesens oder ohne. Kurz gesagt: Je mehr Leistungen in das Geschäft integriert werden, desto höher ist Abschlag von der angekauften Summe. Ein bisschen konkreter: Der Factor finanziert dem Forderungsinhaber den fälligen Geldbetrag vor und treibt die Forderung später beim Schuldner entweder selbst ein oder überlässt das Inkasso dem Forderungsverkäufer, der die eingezogene Summe dann an die Factoringbank weiterleitet. Ob die Schuldner von dem Forderungsverkauf erfahren, hängt vom gewählten Verfahren ab.

Was Factoring bewirkt: Es erhöht die Liquidität des Forderungsverkäufers, es reduziert seine Außenstände (Forderungen) und reduziert so auch die Bilanzsumme. Dadurch verbessert sich das Verhältnis von Eigenkapital zur Bilanzsumme und damit verbessert sich die Kreditwürdigkeit des Unternehmens. Klingt paradox: Durch die Inanspruchnahme der Finanzierungsdienste der Factoring-Bank (die oft genug Tochter einer normalen Geschäftsbank ist) verbessert sich die Position gegenüber einer normalen Geschäftsbank. Ein Factoring-Kunde aus der Bekleidungsbranche erklärte, als er gebeten wurde, sich zu diesem Paradoxon zu äußern: „Klingt merkwürdig – aber es funktioniert.“ Weiterer Vorteil: Mit dem früher eingehenden Geld werden Rechnungen früher (vielleicht in der ersten Kondition) bezahlt, und das verbessert das Ranking des Unternehmens bei den Banken.

Was allgemeine Geschäftsbanken und Factoring-Banken eint: Sie arbeiten nur mit gesunden Kunden. Kranke Unternehmen werden über Factoring nicht gesund. Es macht gesunde Unternehmen liquider und ggf. gesünder.

## Factoring-Varianten 2007



Quelle: Deutscher Factoring-Verband

## Mittelstands-Factoring

Spezielle Klientel, spezielle Struktur



Die mit Abstand größte Zahl der Unternehmen sind mittelständisch. Die allgemein akzeptierte Definition von Mittelstand beschreibt Unternehmen, die einen Jahresumsatz zwischen 500.000 und 3 Mio. € bewegen. Frage an Volker Ernst, Vorsitzender des Bundesverbandes Factoring für den Mittelstand: Hat der Mittelstand tatsächlich einen eigenständigen Factoring-Bedarf?

**Ernst:** Aufgrund der Struktur unserer Mitglieder, die selbst mittelständisch sind und arbeiten, können wir die spezielle Klientel aus dem Mittelstand besser bedienen als Großbanken. Unsere Flexibilität in der Abwicklung unterscheidet sich sehr von den zum Teil sehr standardisierten Verfahren der Banken und der großen Factoringgesellschaften. Vereinzelt bedienen unsere Mitglieder aber auch Unternehmen mit Jahresumsätzen bis zu 10 Mio. €. Der Mittelstand sieht uns als Partner auf Augenhöhe, deshalb sind wir für die meisten Mitglieder der erste Ansprechpartner, wenn es um Factoring geht.

## Nur Vorteile

In Krisen besonders wertvolles Instrument

Factoring ist ein Finanzierungsinstrument, das speziell auf den Bedarf mittelständischer Unternehmen zugeschnitten ist. Frage an Joachim Secker, Vorsitzender des Vorstands der GE Capital Bank AG: Was macht Factoring zurzeit so interessant für mittelständische Unternehmen?



**Joachim Secker:** Zum einen bleibt man in der Liquiditätsbeschaffung unabhängig von Banken. Zum anderen: Der Forderungsverkauf führt zu einer Verkürzung der Bilanz und somit zu einer Erhöhung der Eigenkapitalquote. Damit kommen die Unternehmen wieder leichter und günstiger an Kredite. Ein weiterer Vorteil ergibt sich aus der permanent verfügbaren Liquidität, die eine kontinuierliche Skontierung ermöglicht. Factoring schützt zudem vor Forderungsausfällen. Ein attraktives Plus speziell für unsere Kunden ist die eigens von der GE Capital Bank entwickelten Software, die ein zuverlässiges und reibungsloses Daten- und Informationsmanagement.