

Ideale Ergänzung zum Kredit

Deutsche Factoring Bank | Schlechte Zahlungsmoral sorgt für Boom

VON DR. KARL-JOACHIM LUBITZ*

Schlagzeilen in der Wirtschaftspresse wie „Kreditklemme bedroht deutsche Unternehmen“ sind Ausdruck der jüngsten weltweiten Finanzkrise. Kein Wunder, dass derzeit die größte Sorge vieler mittelständischer Unternehmen den immer schwierigeren Rahmenbedingungen für die Sicherstellung ihrer Finanzierung gilt. Drängend stellt sich Unternehmen die Frage, welche Ergänzungen es zur traditionellen Kreditaufnahme gibt.

Insbesondere eine immer schlechtere Zahlungsmoral haben dem Finanzierungsinstrument Factoring schon in den vergangenen Jahren einen wahren Boom beschert. Der deutsche Factoring-Markt ist von 2002 bis 2008 um durchschnittlich 23 % gewachsen. Im abgelaufenen Jahr 2009 dürften jedoch geringere Umsatzzuwächse bei den Mitgliedern des Deutschen Factoring-Verbands erzielt worden sein, da die Krise zu deutlichen Umsatzrückgängen bei den meisten Unternehmen im Inlands- und Exportgeschäft geführt hat.

Einfache Konstruktion – optimale Wirkung

Insgesamt bleibt aber festzuhalten, dass der Forderungsverkauf mittels Factoring schon länger und unabhängig von der derzeitigen Wirtschaftskrise voll im Trend liegt und einen ähnlich hohen Stellenwert wie das Leasing genießt. Vergessen sind die Zeiten, in denen Factoring womöglich als nicht „salonfähig“ galt.

Die Konstruktion dieser sinnvollen Alternative im Finanzierungsmix ist einfach: Das Unternehmen veräußert kontinuierlich seine offenen Rechnungen an eine Factoring-Gesellschaft. Das Institut seinerseits begleicht sofort einen Großteil des offenen Betrags, bis zu 90 %, bevor der



Dr. Karl-Joachim Lubitz von der Deutschen Factoring Bank weiß, dass Factoring inzwischen längst „salonfähig“ ist. Foto: Dt. Factoring Bank

Schuldner gezahlt hat. Und es kümmert sich um die Abrechnung und Überwachung aller Zahlungseingänge. Zudem versichert Factoring gegen Kreditausfälle. Die Unternehmen bekommen ihr Geld selbst dann, wenn einer ihrer Schuldner in die Insolvenz geht.

Factoring sorgt somit für Liquidität, schützt vor Forderungsverlusten, schafft mehr finanzielle Unabhängigkeit und erleichtert die Finanzdisposition. Forderungen aus Inlands- und Exportgeschäften werden mit Factoring sozusagen zu Bargeld.

Dem Unternehmen, das sich dieses Finanzierungsinstruments bedient, kommen zahlreiche Vorteile zugute: Mit den durch Factoring frei gewordenen Mitteln können Verbindlichkeiten, vor allem gegenüber Vorlieferanten, abgebaut und verstärkt Skonto- und Preisvorteile genutzt werden. Steigen die Forderungen infolge Mehrumsatzes, wächst die Factoring-Finanzierung automatisch mit.

Durch den Forderungsverkauf erhöht sich außerdem automatisch die Eigenkapitalquote – und dies mit po-

sitiven Auswirkungen auf das Bonitätsrating.

Mit dem Kauf der Forderungen übernimmt die Factoring-Gesellschaft zudem im Rahmen zuvor festgelegter Debitorenlimits zugleich in voller Höhe das Ausfallrisiko. Dieser Aspekt ist insbesondere vor dem Hintergrund der erstmals seit dreieinhalb Jahren wieder ansteigenden Zahl von Firmenpleiten wichtig.

Bedarfsgerechte Lösungen für den Mittelstand

Für die Bevorschussung der Forderungen berechnet das Factoring-Institut vom Zeitpunkt des Ankaufs bis zum Zahlungseingang vom Zahlungsverpflichteten Zinsen, wie sie von den Banken für Kontokorrentkredite in Rechnung gestellt werden. Daneben erhebt es für die Forderungsverwaltung und die volle Übernahme des Delkredere-Risikos eine Provision, die sich am Umsatz des Kunden orientiert. Ferner beteiligt der Factor seine Kunden an den Kosten für die Bonitätsprüfung der Abnehmer.

Zielgruppe der Factoring-Anbieter sind eindeutig mittelständische Unternehmen, deren speziellen Anforderungen die Finanzdienstleistung mit ihrem modularen Aufbau (Finanzierung, Ausfallschutz, Forderungsmanagement) besonders gerecht wird. Bedarfsgerechte Lösungen stehen im Vordergrund.

Fazit: Immer mehr tritt in das Bewusstsein der Unternehmen, dass Forderungsverkauf eine attraktive Ergänzung zum klassischen Bankkredit darstellen kann. Das Interesse an der Finanzierungsform Factoring wird deshalb weiter zunehmen – auch und gerade in Zeiten stürmischer Finanzmärkte.

*Dr. Karl-Joachim Lubitz ist Sprecher der Geschäftsführung der Deutschen Factoring Bank, Bremen