

Möglichkeiten des internationalen Factorings in der Finanzkrise

Nachfrage aus Asien wächst

ROBERTO WECKOP, MÜNCHEN

Internationales Factoring bietet mittelständischen Unternehmen eine globale Finanzierungslösung. Werthaltige Forderungen aus dem Export können sofort in Liquidität umgewandelt werden, und die Finanzierung passt sich flexibel an die Umsatzentwicklung an. Die Liquiditätssituation wird optimiert, das Umsatzwachstum abgesichert und neue Umsatzpotenziale erschlossen. Factoring bündelt so entscheidende Vorteile, um sich im globalen Wettbewerb nachhaltig zu behaupten.

Der Boom der deutschen Exportindustrie hielt trotz einsetzender Finanzkrise bis 2008 noch an. Ein weiteres Mal konnte Deutschland seinen Titel als Exportweltmeister verteidigen. Die Wareneinfuhren erhöhten sich, wenn auch weniger stark als im Vorjahr¹⁾, immer noch um 3,1 Prozent auf 995 Milliarden Euro. Ebenso nahmen die Wareneinfuhren nach Deutschland zu. Der Import stieg um 6,3 Prozent auf 819 Milliarden Euro. Das bisherige Wachstum des internationalen Handels mit Deutschland spiegelt sich auch im Erfolg des internationalen Factoring-Geschäfts wider. So nahm das Factoring-Volumen im Import und Export in Deutschland um insgesamt 21,4 Prozent auf 30,15 Milliarden Euro zu und überschritt damit erstmalig die 30 Milliarden-Schwelle.

Der internationale Anteil am gesamten Factoring-Umsatz der 26 Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbands²⁾ ist mittlerweile auf fast 30 Prozent angewachsen; 2001 belief sich dieser noch auf etwas über 20 Prozent. Die Auswirkungen der Finanzkrise sind vor allem 2009 auch auf die Realwirtschaft durchgeschlagen (Rezession 6 Prozent), was insbesondere die erfolgsverwöhnte deutsche Exportindustrie zu spüren bekommen hat.

Herausforderungen 2010

Entsprechend groß gestalten sich die Herausforderungen, die der exportorientierte Mittelstand 2010 bewältigen muss. Vor allem von China dürften kräftigere Nachfrageimpulse ausgehen und sich diese auch in der Eurozone und den USA verstärken. Gerade die Situation zunehmender Auftragseingänge, also ein konjunktureller V-Verlauf, der sich nach relativ schnellem Durchschreiten einer wirtschaftlichen Talsohle in der Regel ergibt, birgt spezielle Risiken für Lieferanten. Denn dem Ende eines harten Abschwungs folgt nicht selten eine Vielzahl von Neuaufträgen durch ausländische Importeure, welche die aufgrund des rezessionsbedingten Importrückgangs gesunkenen Einkaufspreise nutzen wollen.

Da die meisten Lieferanten im Abschwung ihr Working Capital und ihre Lagerbestände abgebaut haben, erfordert diese Situation sofort verfügbare Liquiditätsreserven und freisetzbare Kapazitäten aufseiten der Exporteure, wenn sie die Aufträge

1) 2007 lag die Wachstumsrate bei 8,1 Prozent.
2) www.factoring.de

nicht verlieren wollen. Liquidität kann demzufolge bei den Exporteuren schnell knapp werden. Das trifft besonders bei den längeren Zahlungszielen von über 60 Tagen zu, wie im Ausland oft üblich. Weitere Exportrisiken infolge der Rezession, wie die deutlich gesunkene Zahlungsmoral der ausländischen Abnehmer sowie auch das deutlich gestiegene Insolvenzrisiko, kommen hinzu.

Export-Factoring als Lösung

Exporteure werden mit Factoring eine Lösung finden, um ihren Umsatz im Ausland wieder auszuweiten und dabei liquide zu bleiben und gegen Zahlungsausfälle ausländischer Abnehmer zu 100 Prozent geschützt zu sein. Die Factoring-Gesellschaft sollte über ausreichende Sprach- und Marktkenntnisse sowie Erfahrungen mit den Geschäftsgebräuchen in dem jeweiligen Land des Abnehmers verfügen, damit das Forderungsmanagement und gegebenenfalls Inkasso-Verfahren reibungslos ablaufen. Das ist bei der Wahl der geeigneten Factoring-Gesellschaft mit entscheidend.

DER AUTOR:

Roberto Weckop,
München

ist Direktor International & Human Resources der zur Credit Agricole Group gehörenden Eurofactor AG.



E-Mail: roberto.weckop@eurofactor.de

Direktes Verfahren

Einige führende Factoring-Gesellschaften haben für eine Reihe von Ländern die entsprechende Expertise, um im direkten Export-Factoring beim sogenannten Full-Service-Verfahren das Forderungsmanagement und die Rechtsverfolgung erfolgreich durchzuführen. Sollte der Exporteur über die nötigen Ressourcen und Kompetenzen in seiner internationalen Debitorenbuchhaltung selbst verfügen, kann im Rahmen einer In-house-Factoring-Lösung das grenzüberschreitende Forderungsmanagement aber auch beim Factoring-Kunden verbleiben, und der Export-Factor beschränkt sich auf die Absicherung und Finanzierung der Forderungen. Die international agierenden Factoring-Gesellschaften zeichnen Kreditlimite für ausländische Debitoren in der Regel über die eigene Kreditversicherung. Der Factoring-Kunde hat aber auch die Möglichkeit, seine internationale Kreditversicherung in den Factoring-Vertrag einzubringen.

2-Factor-Verfahren

Hier eine andere Variante beim Full-Service-Verfahren: Der einheimische Factor arbeitet im länderübergreifenden Factoring-Verfahren mit einer ausländischen Factoring-Korrespondenz-Gesellschaft zusammen. Das sogenannte 2-Factor-Verfahren ver-

setzt die führenden Factoring-Institute in die Lage, ihren Kunden spezifisches Know-how über internationale Märkte weltweit zur Verfügung zu stellen und sie abzusichern. Das 2-Factor-Verfahren erfolgt im Rahmen einer Mitgliedschaft bei dem weltweit führenden internationalen Factoring-Verband Factors Chain International (FCI)³⁾ oder dem zweiten globalen Verband International Factors Group (IFG)⁴⁾, auf Basis eines international gültigen Regelwerks (GRIF), das die grenzüberschreitende Zusammenarbeit zwischen Export- und Import-Factoring-Gesellschaften regelt. Es stellt zudem allen Mitgliedern eine standardisierte IT-Kommunikationsplattform für Datenaustausch und Transaktionen zur Verfügung. Der deutsche Export-Factor beauftragt eine im Land des Importeurs ansässige Import-Factoring-Gesellschaft, die sich mit den lokalen Usancen auskennt, Kreditlimite auf relevante Abnehmer zu prüfen und zu zeichnen. Auf Basis des vom Import-Factor eingeräumten Kreditlimits ist der in Deutschland ansässige Export-Factor zu 100 Prozent gegen den Forderungsausfall versichert. Er erwirbt im Rahmen eines Factoring-Vertrages die Forderungen aus dem Exportgeschäft vom Exporteur, zahlt vom Bruttorechnungsbetrag in der Regel 90 Prozent voraus und behält zunächst 10 Prozent als Sicherheit für eventuelle Rechnungsabzüge ein. Nach Ablauf des Zahlungszieles zahlt der Importeur an

den Import-Factor den kompletten Rechnungsbetrag, der diese Summe, vermindert um Factoring-Gebühren und eventuell getätigte Rechnungsabzüge, an den Export-Factor weiterleitet. Der deutsche Export-Factor zahlt daraufhin die verbleibenden 10 Prozent (abzüglich Factoring-Kosten und eventueller Zahlungsminderungen) an den Exporteur aus. Bei Zahlungsunfähigkeit des Importeurs ist der Import-Factor verpflichtet, 90 Tage nach Forderungsfälligkeit den vollen Rechnungsbetrag im Rahmen des von ihm zugesagten Kreditlimits an den Export-Factor zu erstatten (siehe Abbildung 1).

Vorteile des Export-Factorings

Durch die Nutzung des Export-Factorings ergibt sich für den deutschen Exporteur eine Reihe von Vorteilen, die in der aktuellen Situation konjunktureller Unsicherheit besonders wichtig sein können. Indem der Export-Factor dem Exporteur bis zu 90 Prozent des Forderungskaufpreises sofort ausbezahlt und durch den revolvingenden, regresslosen Forderungsankauf das Finanzierungsvolumen mit dem Umsatz wächst, steht frische Liquidität sofort und in flexibler Weise zur Verfügung. Dies erleichtert die weitere Liquiditätsplanung und schafft Kreditpielräume, da nicht mit verspäteten Zahlungen der Abnehmer kalkuliert werden muss und keine Liquiditätslücken entstehen, die durch Bankkredite gedeckt werden müssten. Zudem kann der Exporteur flexible Zahlungsziele (Open Account Terms) gewähren und somit sein Absatzpotenzial steigern. Der regresslose Forderungsverkauf geht für den Exporteur noch mit einem positiven Nebeneffekt einher: Die angekauften Forderungen gehen aus der Bilanz des Exporteurs in die Bilanz des Export-Factors, die Bilanzsumme verkürzt sich entsprechend, und die Bilanzstruktur des Factoring-Nehmers verbessert sich. Die optimierte Eigenka-

Abbildung 1: Export-Factoring im 2-Factor-System



Quelle: Eurofactor AG

3) www.factors-chain.com
4) www.ifgroup.com

pitalquote des Exporteurs kann sich wiederum positiv auf das Rating bei seiner Hausbank auswirken. Das anziehende Exportgeschäft ist durch den 100-prozentigen Forderungsausfallschutz im Rahmen der eingeräumten Debitorenlimite gegen Zahlungsausfälle von Importeuren abgesichert. Der Export-Factor prüft außerdem die Bonitäten der ausländischen Debitoren kontinuierlich und übernimmt die kostenfreie Rechtsverfolgung für angekaufte Forderungen. Im 2-Factor-System werden die Exporte wie im Inlandsgeschäft abgewickelt. Da die Importeure von lokal ansässigen und erfahrenen Factoring-Gesellschaften im Rahmen des Forderungsmanagements betreut werden, müssen weder sprachliche noch kulturelle Barrieren überwunden werden. Dies wirkt sich meist positiv auf die Zahlungsmoral des Importeurs aus. Die Importeure zahlen zudem auf ein Konto des Import-Factors im eigenen Land und sparen hierdurch Bankgebühren für Auslandsüberweisungen. Auch der administrative Aufwand und die damit verbundenen Kosten und möglichen Verzögerungen gestalten sich bei diesem Verfahren deutlich geringer, als wenn beispielsweise der Importeur bei seiner Bank ein Akkreditiv zugunsten des Exporteurs eröffnen müsste, um das Geschäft abzusichern. Neben den Kosten für die Akkreditivstellung und -prüfung wird auch die Kreditlinie des Importeurs belastet.

Kosten

Die Kosten setzen sich in der Regel aus einer Factoring-Gebühr für die Absicherung des Forderungsausfallrisikos und die Forderungsverwaltung sowie einen marktüblichen Zinssatz des Export-Factors für die Vorfinanzierung der Forderungen zusammen. Beim 2-Factor-Verfahren müssen die Kosten für den korrespondierenden Import-Factor Berücksichtigung finden.

Fazit

2010 kann mit einer weiter wachsenden Nachfrage nach deutschen Exportgütern in einigen Branchen gerade aus dem asiatischen Raum gerechnet werden. Ob sich dann das Nachfragewachstum global stabilisiert oder großen Schwankungen unterliegt, ist allerdings noch offen. Flexibel verfügbare Liquidität und Absicherung des Exportwachstums gehen in diesem offenen Szenario Hand in Hand. Sie sind die beiden entscheidenden Kriterien vor allem für den exportorientierten Mittelstand. Mit internationalem Factoring steht diesem eine moderne, flexible und globale Finanzierungslösung zur Verfügung, da werthaltige Forderungen aus dem Export sofort in Liquidität umgesetzt werden können und die Finanzierung sich flexibel an die Umsatzentwicklung anpasst. Die Liquiditätssituation wird dadurch optimiert, das Umsatzwachstum abgesichert, und neue Umsatzpotenziale werden erschlossen. Dies sind entscheidende Vorteile, um sich im globalen Wettbewerb nachhaltig zu behaupten. ◀



www.efcom.de

economic • financial • company

Factoringsoftware mit Profil.

Die entscheidenden
Fakten im Blick.
Sicher. Jederzeit.



**Standardsoftware
für Ihr Factoring-Business.**

Besuchen Sie uns!
www.efcom.de

efcom gmbh

Martin-Behaim-Straße 20

63263 Neu-Isenburg

Tel.: +49 (0) 61 02 - 8 83 50 0

Fax: +49 (0) 61 02 - 8 83 50 22

info@efcom.de