

FACTORING

> Risikoschutz im Export

MIT DEM EXPORTBOOM wächst auch der Bedarf der Unternehmen, Forderungen aus Lieferungen ins Ausland schneller zu Geld zu machen. Die Factoringbranche profitiert davon. VON PAUL LAUER

Deutschland ist nun mal Exportweltmeister“, sagt Claus Wieland, Geschäftsführer des Factoringanbieters EOS Finance GmbH aus Hamburg, mit Blick auf die steigenden Umsätze der Branche im internationalen Geschäft. Nach den neuesten Zahlen des Deutschen Factoring-Verbands wuchs das Auslandsgeschäft der 21 im Verband zusammengeschlossenen Anbieter im Jahr 2005 um mehr als 40 Prozent auf 13,9 Milliarden Euro. Die Ursache liegt auf der Hand: Mit dem boomenden Export wächst der Bedarf der Unternehmen, Forderungen aus Lieferungen ins Ausland schneller zu Geld zu machen. Und deshalb kann der Verkauf von Forderungen an einen Factor ein interessantes Instrument sein. Viele deutsche Factoringunternehmen bieten ihre Dienstleistungen schon lange weltweit oder zumindest in Europa an.



Warten aufs Geld: Auch im Auslandsgeschäft bietet Factoring Liquiditätsvorteile.

der Regel müssen die deutschen Unternehmen daher lange warten, bis sie ihre Lieferungen bezahlt bekommen. Auf der anderen Seite wollen aber die Lieferanten in China bezahlt sein. Die Lösung: Mit dem Verkauf der Forderungen an einen Factor verschaffen sich

bieter schließen daher Forderungen für Sonderanfertigungen, Spezialmaschinen, schnell verderbliche Lebensmittel oder bei Leistungen, die in Raten abgerechnet werden, in der Regel aus. Auch für Branchen mit geringen Margen wie zum Beispiel dem EDV-Handel lohnt sich Factoring kaum. Der Grund: Bei jeder Forderung behalten die Factoringanbieter einen Sicherheitsbehalt ein, der in einer Spanne zwischen zehn und 20 Prozent liegt. Ist die Differenz zwischen dem Forderungsbetrag und den Kosten für den Wareneinsatz geringer als diese Spanne, lohnt der Forderungsverkauf ebenfalls kaum.

100 Prozent versichert. Über eine Zusammenarbeit mit einem Factor kommen Unternehmen aber nicht nur schneller an ihr Geld, Factoring bietet zudem einen erheblichen Schutz vor dem Risiko, dass der Schuldner (Debitor) seine Rechnung nicht bezahlt. Denn die Forderungen, die über einen Factor abgerechnet werden, sind zu 100 Prozent versichert. Darüber hinaus profitieren die Unternehmen vom Know-how der Factoringunternehmen: „Bei der Bonitätsprüfung und Einschätzung der internationalen Risiken kann der Factor auf umfangreiche Länder- und Unternehmensinformationen zurückgreifen“, betont Hans Volker Mayer von Südfactoring. Denn die Factoringanbieter sind im Ausland entweder mit eigenen Niederlassungen vertreten, oder sie arbeiten in Netzwerken mit ausländischen Dienstleistern zusammen. Jedes Jahr wird deshalb die Bonität der ausländischen Schuldner genau geprüft. Dafür müssen die Factorkunden zwar 50 Euro Gebühr je Debitor zahlen, aber sie haben die Gewissheit, dass sie mit solventen Partnern zusammenarbeiten. Und das erspart ebenfalls Zeit und Geld.

FACTORINGUMSATZ in Deutschland (in Milliarden Euro)

	2001	2002	2003	2004	2005	+/- 04/05
Gesamt	29,37	30,16	35,08	45,31	55,11	+21,6%
Inland	22,91	23,27	27,13	35,40	41,22	+16,4%
International (Im-/Export)	6,46	6,89	7,95	9,91	13,88	+40,1%

Quelle: Deutscher Factoring-Verband

„Mit dem Verkauf von Forderungen im Auslandsgeschäft kann sich ein Unternehmen deutliche Liquiditätsvorteile verschaffen“, betont Imke Holweg von der Factoringgesellschaft CF Commercial Factoring GmbH aus Celle. Sie verweist auf eine typische Situation: So komme es oft vor, dass Unternehmen aus Deutschland Ware aus China beziehen und hier veredeln, um sie anschließend im europäischen Ausland zu verkaufen. Der Haken dabei: Die Zahlungsziele in Europa sind mit 60 und mehr Tagen oftmals deutlich länger als in Deutschland mit rund 40 Tagen. In

Exporteure die notwendige Liquidität, um die eigenen Lieferanten bedienen zu können. Und dabei sparen sie Geld, weil sie Skonti ausnützen können.

Wie im Inlandsgeschäft knüpfen die Factoringgesellschaften den Ankauf von Forderungen aber an bestimmte Bedingungen: „Es muss sich um Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen handeln, und die Leistung muss bei der Rechnungserstellung fristgerecht und einreddefrei erbracht sein“, betont Hans Volker Mayer, Geschäftsführer der Südfactoring GmbH in Stuttgart. Viele Factoringan-