

FACTORING

Alternatives Instrument zur Unternehmensfinanzierung

Das Factoring in der Schweiz boomt. Im vergangenen Jahr haben die Umsätze der Mitglieder des Schweizerischen Factoringverbands um mehr als 40 Prozent zugenommen. Factoring ist eine spezielle Form der Unternehmensfinanzierung. Dabei verkauft ein Unternehmen seine Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Debitorenforderungen) auf revolvierender Basis – also laufend – an ein Factoringinstitut, das diese Forderungen finanziert und mit dem Ankauf auch das Risiko für eventuelle Forderungsausfälle vollumfänglich abdeckt. Wie der weithin bekannte und viel genutzte Bank-Betriebskredit wird Factoring zur Finanzierung des Umlaufvermögens und zur Liquiditätsverbesserung eingesetzt.

AUTOR: DR. CHRISTIAN SCHEPERS

Die Unternehmungen in der Schweiz, insbesondere KMU, finanzieren sich in hohem Masse über Kredite. Marktveränderungen zwingen die Unternehmungen aber zu Massnahmen, die immer wieder neues Kapital bedingen, sei es die Erschliessung neuer und wachsender Absatzmärkte, Investitionen in neue Produkte und Technologien oder Firmenakquisitionen. Dieser Kapitalbedarf kann oft nicht nur mit Krediten und Eigenmitteln gedeckt werden.

Die Möglichkeiten einer weiteren Kreditaufnahme können erschöpft sein, wenn der Verschuldungsgrad des Unternehmens bereits sehr hoch ist und keine Sicherheiten vorhanden sind. Kapitalmarktfinanzierungen oder Beteiligungskapital von Finanzinvestoren kommen angesichts der hohen Anforderungen an Emissionsvolumen, Publizität und Rechnungslegung nur für grosse, international ausgerichtete Unternehmen in Frage. Als Ergänzung zu den traditionellen Unternehmensfinanzierungsformen rücken daher alternative Finanzierungsarten wie Factoring zunehmend in den Mittelpunkt des Interesses.

Grundlagen

Beim Factoring schliesst die Unternehmung mit einem Factoringinstitut einen Factoringvertrag ab. Im Rahmen dieses Vertrages kauft das Factoringinstitut von der Unternehmung (Factoringkunde) Debitorenforderungen an. Das Factoringinstitut prüft vor Vertragsabschluss und fortlaufend die Bonität der Abnehmer (Debitoren) und übernimmt im Rahmen eines vereinbarten Limits das volle Ausfallrisiko. Der Factoringkunde informiert seine Abnehmer darüber, dass die Forderungen an das Factoringinstitut verkauft wurden und der Rechnungsbetrag an dieses zu zahlen ist. Er stellt dem Factoringinstitut laufend Rechnungskopien über die Forderungen zur Verfügung oder übermittelt die Rechnungsdaten elektronisch. Sofern die Rechnungsbeträge im Rahmen der eingeräumten Limite liegen, kauft der Factor die Forderungen an und schreibt den Forderungsgegenwert sofort dem Factoringkunden gut. Zehn bis zwanzig Prozent des Kaufpreises behält das Factoringinstitut als Sicherheit für Skontoabzüge oder Mängelrügen ein. Dieser Sicherheitseinbehalt wird dem Factoringkunden bei Zahlung durch den Debitor gutgeschrieben. Zahlt ein Debitor nicht, kümmert sich das Factoringinstitut um Inkasso und Rechtsverfolgung.

ZUM AUTOR



Dr. Christian Schepers
 (Tel.: 041 52 203 21 33, E-Mail: christian.schepers@schepers.ch)
 ist Geschäftsführer und Medien-
 sprecher des Schweizerischen
 Factoringverbands (SFAV).
www.factoringverband.ch

Für die Abnehmer ändert sich durch das Factoring nur die Zahlstelle. Die Rechnungen werden weiterhin vom Lieferanten ausgestellt und verschickt. Fragen zu Ware oder Dienstleistung besprechen die Debitoren weiterhin direkt mit dem Factoringkunden, die Zahlungsbedingungen bleiben gleich.

Flexibilität bei Wachstum

Ein besonders interessanter Aspekt der Factoringfinanzierung ist die Flexibilität. Mit wachsenden Umsätzen steigen die Debitorenbestände und damit der Finanzierungsbedarf – Factoring wächst automatisch mit. Eine Diskussion über die Erhöhung des Kreditrahmens kann es beim Factoring nicht geben.

Die Absicherung des Ausfallrisikos gewinnt ebenfalls immer grössere Bedeutung angesichts zunehmender Konkurszahlen im Inland, vor allem aber beim Export. Im Factoring eingeschlossen ist ausserdem ein effektives und effizientes Debitorenmanagement. Davon profitiert der Factoringkunde wie folgt:

- Er wird zeitnah über die Bonitätsentwicklung seiner in- und ausländischen Abnehmer informiert.

- Er wird bei Debitorenbuchhaltung, Mahnwesen und Inkasso entlastet und spart dadurch Personal- und Sachkosten.
- Im Export ist das Debitorenmanagement gerade für KMU eine wichtige Hilfe, weil Sprache und Usancen im Abnehmerland anders sind oder sein können.
- Durch das Factoringinstitut wird die Beziehung zwischen dem KMU und seinen Abnehmern von unangenehmen Zahlungsaufforderungen entlastet und gleichzeitig das Zahlungsverhalten der Abnehmer verbessert.

Unterschiedliche Varianten

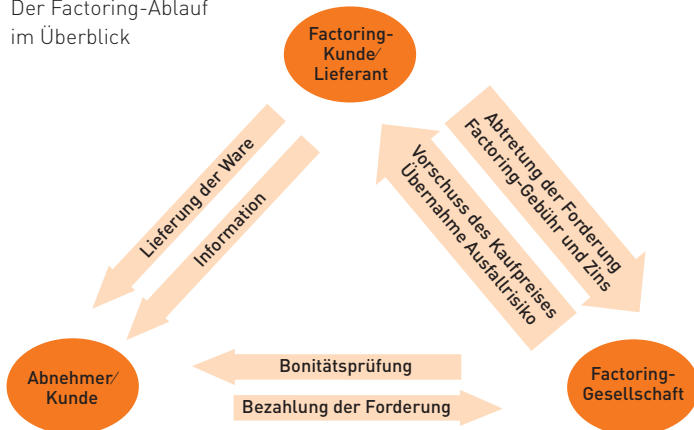
Meist nehmen die Factoringkunden den kompletten Leistungsumfang in Anspruch, also Finanzierung, Ausfallrisiko-Deckung und Debitorenmanagement. In diesem Fall spricht man vom Full-Service-Factoring. Weil nicht jeder Kunde dieselben Voraussetzungen, Wünsche und Bedürfnisse mitbringt, kann der Leistungsumfang aber individuell angepasst werden. Häufig wird auf das Debitorenmanagement verzichtet (Inhouse-Factoring). Der Factoringkunde bleibt dann selbst für die Überwachung des Zahlungseingangs und das Mahnwesen zuständig. Für Inkasso und Rechtsverfolgung übernimmt auch beim Inhouse-Factoring meist das Factoringinstitut die Verantwortung.

Fällt neben dem Debitorenmanagement auch noch die Absicherung des Ausfallrisikos weg, dann verbleibt die reine Finanzierung (Invoice Discounting). Dies ist in der Schweiz wenig verbreitet, weil die Risiken für die Factoringinstitute grösser als bei den anderen Varianten sind und sich daher das Angebot auf bestimmte Zielgruppen beschränkt.

Noch seltener ist Fälligkeits- oder Maturity-Factoring, beim dem das Ausfallrisiko abgedeckt und das Debitorenmanagement in Anspruch genommen wird, aber keine Finanzierung. Das Fälligkeitsfactoring ist der Kreditversicherung ähnlich, hat aber gewisse Vorteile, allen voran die Tatsache, dass es im Gegensatz zur Kreditversicherung keine jährliche Deckungslimitierung (Höchstentschädigung) gibt.

Die Kosten für Factoring bestehen aus zwei Komponenten, erstens dem Zinssatz für die Bevorschussung der Forderungen (Finanzierung), zweitens eine Factoringgebühr für die Absicherung des Ausfallrisikos und das Debi-

Der Factoring-Ablauf im Überblick



torenmanagement. Der Zinssatz liegt beim Factoring in aller Regel in der Grössenordnung der Zinssätze, die die Banken KMU mit mittlerem Rating für den Betriebskredit in Rechnung stellen. Auch die Factoringinstitute machen ein Bonitätsrating und passen die Zinskonditionen entsprechend an, allerdings sind die Bonitätskriterien andere als diejenigen, die die Banken verwenden. Sie berücksichtigen vor allem die „Factoringfähigkeit“ der Forderungen und weniger die finanzielle Situation des Factoringkunden. Im Extremfall ist es denkbar, dass ein KMU durch Factoring einen günstigeren Zinssatz angeboten bekommt als bei einem Bankkredit, wenn nämlich die Qualität der Debitorenforderungen besser ist als das eigene Bankenrating. Normalerweise aber ist Factoring kein Instrument zur Senkung der Finanzierungskosten sondern eine Ergänzung zu bestehenden Finanzierungsquellen.

Die Höhe der Factoringgebühr ist davon abhängig, welche Komponenten in Anspruch genommen werden. Ausserdem spielen Debitorenkonzentration, Exportländer, durchschnittlicher Rechnungsbetrag und andere Strukturdaten eine Rolle. Im Allgemeinen kann man davon ausgehen, dass die Factoringgebühr etwa in einer Grössenordnung von 0,5 bis 1,5 Prozent am Umsatz liegt.

Für welche Unternehmen kommt Factoring in Frage?

Obwohl Factoring ein individuell anpassbares Finanzierungsinstrument ist, gibt es einige grundsätzliche Voraussetzungen für die Anwendbarkeit. Zunächst kann Factoring nur von Unternehmungen eingesetzt werden, die auf Rechnung mit Gewährung eines Zahlungsziels liefern und dadurch Debitorenbestände haben. Der gesamte Einzelhandel, in dem Barzahlung üblich ist, fällt also für das Factoring ausser Betracht. Etwas weniger offensichtlich aber gleichwohl zutreffend ist die Feststellung, dass sich Factoring vor allem für KMU lohnt, die besonders hohe Debitorenbestände haben, weil lange Zahlungsziele gewährt werden (müssen), beispielsweise im Export in Länder wie Frankreich oder Italien.

Ein interessantes Instrument ist Factoring ausserdem für Firmen, die praktisch nur die Debitorenforderungen als Sicherheit für eine Finanzierung zur Verfügung haben, was häufig bei Grosshandelsfirmen oder Dienstleistern der Fall ist.

Eine typische Start-up-Finanzierung ist Factoring im Übrigen aus vorstehend genannten Gründen NICHT – denn wo kein oder wenig Umsatz, da keine oder geringe Debitorenforderungen.

Ein besonderes geeignetes Einsatzgebiet für Factoring sind hingegen spezielle Unternehmenssituationen, z.B. ein Spin-Off, ein

Management-Buyout, Phasen starken Umsatzwachstums oder auch eine Unternehmenssanierung. Hier sind die bilanziellen Verhältnisse für einen herkömmlichen Kredit oft nicht adäquat, meist ist die Eigenkapitalausstattung zu gering. Für Factoring ist aber die so genannte „Debt-Capacity“, die Verschuldungskapazität, weitgehend irrelevant, weil Factoring kein Kredit ist, den man zu-

Seien Sie erfolgreicher am Markt als Ihre Konkurrenz.

Nutzen Sie Ihre Chancen indem Sie Ihre Liquidität und unternehmerische Flexibilität sicherstellen.

UBS Factoring ist eine flexible Finanzierungsmethode, bei der die verfügbare Kreditlimite Ihres Unternehmens an dessen Umsatzentwicklung gekoppelt wird. Sie reduzieren Unternehmensrisiken indem Sie Ihre Debitoren über eine Kreditrisikogarantie absichern und somit die für Sie wichtige Liquidität sicherstellen.

Business
Banking



rückzahlen müsste. Factoring ist vielmehr der Verkauf eines Vermögensteils, eines Assets; der Wert dieses Assets ist massgeblich dafür, ob Factoring eingesetzt werden kann. Gleichwohl muss man sich die laufenden Kosten für das Factoring leisten können. In Branchen, in denen eine Brutto-Marge von weniger als zwei Prozent erzielt wird, wie beispielsweise in einigen Bereichen des Rohstoff-Handels, ist Factoring nicht finanzierbar, allenfalls abgespecktes Invoice Discounting.

Factoring rettet nicht die Rentabilität

Zu den Sanierungen und Restrukturierungen sei ergänzt, dass Factoring nicht per se ein operatives Sanierungsinstrument ist. Mit Factoring kann man nicht die Rentabilität einer Unternehmung retten. Vielmehr ist eine erfolgreiche operative Restrukturierung eine Voraussetzung dafür, dass Factoring eingesetzt werden kann. Dann kann Factoring allerdings ein interessanter Bestandteil der finanziellen Restrukturierung sein. Für ein stark saisonal geprägtes Geschäft, wie beispielsweise Sportartikel oder Gartengeräte, ist Factoring interessant, weil sich die Finanzierungskapazität dem Bedarf automatisch anpasst. Allerdings passt das Kosten-Nutzen-Verhältnis bei starker Saisonalität manchmal nicht. Die Zinskosten fallen zwar nur in dem Mass an, in dem die Finanzierung tatsächlich in Anspruch genommen wird. Die Factoringgebühr aber wird durchgehend auf den Umsatz berechnet (da auch die Absicherung des

Ausfallrisikos und das Debitorenmanagement permanent übernommen werden); dies kann die Nutzen-Kalkulation manchmal belasten.

Factoring in der Baubranche

In der Baubranche wird häufig und meist mit Recht über hohe Debitorenbestände und langsame Zahlweise der Kunden geklagt, die Bilanzen spiegeln dies wider. Insoweit läge der Ruf nach Factoring zur Erleichterung der Refinanzierung nahe und in der Tat gibt es immer wieder Anfragen aus dieser Branche, doch Forderungen im Baubereich sind für die Factoringinstitute kaum finanzierbar. Der Grund liegt darin, dass für das Factoring aus Risikoüberlegungen nur solche Forderungen geeignet sind, die von den Debitoren im Normalfall auch in voller Höhe ohne Abzüge bezahlt werden und bei denen die Zahlung nicht noch von einer Endabnahme oder ähnlichem abhängt.

Als eigentliche Boombranchen des Factoring in der Schweiz können die Elektronik- und die Lebensmittelbranche bezeichnet werden. Dort beliefen sich die Wachstumsraten im Jahr 2005 gegenüber dem Vorjahr auf mehr als 600 Prozent. Im Gesundheitswesen wird Factoring bereits seit vielen Jahren eingesetzt durch Ärzte und Zahnärzte, zunehmend auch Labore und Spitäler. Weltweit die wichtigsten Branchen sind die Bekleidungsbranche, in der Factoring ursprünglich einmal entstanden ist, und die Temporärarbeit. ◆

Branche	Umsatz 2004 in Mio. CHF	Umsatz 2005 in Mio. CHF	Zunahme Umsatz in Mio. CHF	Zunahme in Prozent
Lebensmittel	1,3	10,7	9,4	723%
Elektronikbranche	1,7	12,8	11,1	653%
Verarbeitendes Gewerbe	11,1	31,1	20,0	180%
Papier- und Druckgewerbe	24,5	56,3	31,8	130%
Handel und Transport	29,1	66,5	37,4	129%
Personalwesen	22,0	43,6	21,6	98%
Baugewerbe	28,5	40,2	11,7	41%
Maschinenbau	11,9	15,6	3,7	31%
Dienstleistungen	24,9	27,3	2,4	10%
Gesundheitswesen	199,3	206,8	7,5	4%
Bildung / Kultur / Unterhaltung	4,3	3,4	-0,9	-21%
Total	358,6	514,2	155,6	43%