

Export-Factoring: Absicherung und Finanzierung von Exportforderungen

Dr. Christian Schepers
Geschäftsführer/Managing Director
Schepers & Partner AG/Ltd., Winterthur



Dr. Christian Schepers

Exportfactoring ist der laufende Verkauf von Forderungen aus Exportgeschäften an eine Factoring-Gesellschaft. Im Gegensatz zur Forfaitierung werden beim Factoring keine Einzelgeschäfte finanziert. Ausserdem sind beim Exportfactoring nur Forderungen mit kurzfristigen Laufzeiten bis 90 Tage abwickelbar, bei der Forfaitierung geht es hingegen meist um längerfristige Forderungslaufzeiten. Der Nutzen für den Exporteur besteht zum einen in der Risikoabsicherung zum anderen in der Möglichkeit, sich die entsprechenden Forderungen durch die Factoring-Gesellschaft bevorschussen zu lassen. Am Exportfactoring sind drei Parteien beteiligt: Der Exporteur, die Kunden des Exporteurs (Importeure, Debitoren) und die Fac-

toring-Gesellschaft (Factor). Der Exporteur stellt Rechnung an den Importeur, wobei die Rechnungen einen Abtretungsvermerk zugunsten der Factoring-Gesellschaft enthalten. Die Factoring-Gesellschaft erhält die entsprechenden Rechnungskopien, heute meist elektronisch. Im Gegenzug bezahlt die Factoring-Gesellschaft den Rechnungsgegenwert als Kaufpreis für die Rechnungen an den Exporteur. Die Importeure nehmen nicht direkt am Exportfactoring teil, für sie ändert sich lediglich die Zahlstelle – denn sie zahlen an die Factoring-Gesellschaft und nicht an den Exporteur. Fragen zu Ware oder Dienstleistung besprechen die Kunden weiterhin direkt mit dem Exporteur.

Absicherung

Exportfactoring stellt zunächst sicher, dass das Delkreder-Risiko zu 100% abgesichert ist, denn es wird beim Forderungsverkauf an die Factoring-Gesellschaft übertragen. Die Factoring-Gesellschaft prüft die Bonität der Importeure und vereinbart für jeden Importeur eine Kreditlimite, bis zu deren Höhe die Forderungen garantiert werden. Über die Kreditlimite hinausgehende Forderungen werden von der Factoring-Gesellschaft zwar ebenfalls – treuhänderisch – für den Exporteur eingezogen, sie werden aber nicht garantiert und auch nicht bevorschusst. Die Delkreder-Garantie beim Exportfactoring entspricht im Prinzip derjenigen einer Kreditversicherung. Die Kreditversicherung ist eine Versicherung gegen Forderungsverluste. Der Versicherer ersetzt dem Exporteur (Versicherungsnehmer) erlittene Ausfälle an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Auch die Kreditversicherung arbeitet mit Bonitätsprüfungen und Kreditlimiten. Anders als beim Factoring trägt der Exporteur bei der Kreditversicherung aber einen Selbstbehalt, meist 10 bis 20%, während beim Exportfactoring 100% der Forderung garantiert werden. Weder durch die klassische Kreditversicherung noch durch Factoring können Einzelforderungen abgesichert werden. Beide

Instrumente setzen vielmehr eine längerfristige (Minimum ein Jahr) vertragliche Zusammenarbeit voraus. Für die Absicherung von (längerfristigen) Einzelforderungen gibt es allerdings in der Kreditversicherung ein Spezialinstrument: die Investitionsgüter-Kreditversicherung.

Finanzierung

Im Rahmen der Factoring-Zusammenarbeit übersendet der Exporteur der Factoring-Gesellschaft laufend Kopien der an seine Kunden gestellten Rechnungen. Die Factoring-Gesellschaft bezahlt diese Rechnungen zu 100%, davon 80% sofort bei Erhalt der Rechnungskopie. Der Rest dient vorübergehend als Sicherheit für mögliche Zahlungskürzungen durch den Debitor (Skonto und ähnliches). Als Finanzierungsmöglichkeit für kurzfristige Exportforderungen wurde früher häufig der Zessionskredit eingesetzt. Inzwischen ist eine Finanzierung von Exportgeschäften auf Basis eines Zessionskredits aber kaum noch möglich, weil sich der Sicherungswert der Zessionen aus Sicht der Banken als gering erwiesen hat. Das Factoring ist daher in der Praxis die einzige bedeutende Möglichkeit, kurzfristige Exportforderungen zu finanzieren.

Forderungs-Inkasso

Mancher Exporteur scheut sich, beim Inkasso von Forderungen konsequent vorzugehen. Häufig fehlt die Kenntnis der Usancen und der rechtlichen Möglichkeiten, manchmal auch schlicht das ausreichende Beherrschen der Fremdsprache. Beim Factoring ist das Inkasso als Dienstleistung automatisch enthalten. Die Factoring-Gesellschaft macht die gesamte Debitorenbuchhaltung, überwacht die eingeräumten Zahlungsziele, erledigt das kaufmännische und gerichtliche Mahnverfahren, führt nötigenfalls Prozesse und kümmert sich um allfällige Vollstreckungsmassnahmen.

Anwendungsmöglichkeiten

Exportfactoring eignet sich grundsätzlich vor allem für den Export von Konsum- und Industriegütern sowie Dienstleistungen auf Basis von Rechnungen mit offenen Zahlungszielen bis zu 90 Tagen. Nicht geeignet sind Forderungen aus Werkverträgen mit Projektcharakter (Bau und Anlagenbau). Nicht in Frage kommen ausserdem Forderungen an Privatpersonen. Typische Branchen, in denen Exportfactoring heute in der Schweiz eingesetzt wird, sind die Elektronik- und die Textilbranche. Im Exportfactoring sind Einschränkungen hinsichtlich der darstellbaren Länder zu beachten. Problemlos sind die gesamte EU und Nordamerika. Die EU-Aufnahmeländer in Osteuropa sind ebenfalls im Export-Factoring realisierbar. Bei allen übrigen Ländern zeigen sich in der Praxis mehr oder weniger grosse Schwierigkeiten.

Kosten/Nutzen-Überlegungen

Für die Bevorschussung der Debitorenforderungen – exakt für die Zeit, bis der Debitor bei der Factoring-Gesellschaft die Forderung

begleicht – zahlt der Exporteur einen Zins. Der Zinssatz liegt meist etwa in der Höhe der bei Kontokorrentkrediten üblichen Sätze. Hinzu kommt eine Factoring-Gebühr für die Delkredere-Garantie und das Debitoren-Management – meist zwischen 0,5 und 2,5% vom Umsatz. Die Höhe der Factoring-Gebühr hängt unter anderem von der Länder- und Kundenstruktur ab sowie von der durchschnittlichen Rechnungsgrösse. Manche Factoring-Gesellschaften berechnen ausserdem eine Kreditprüfungsgebühr für die Bonitätsprüfung der Debitoren und manchmal auch eine Abwicklungsgebühr je Rechnung.

Diesen Kosten steht folgender Nutzen gegenüber:

- Durch die Delkredere-Garantie werden Debitorenverluste verhindert.
- Durch die zusätzliche Liquidität aus der Bevorschussung der Forderungen können zusätzliche Geschäfte generiert oder Skonto-Möglichkeiten für Wareneinkäufe oder andere Einkaufsvorteile genutzt werden.
- Die Kunden zahlen beim Einsatz von Exportfactoring schneller. Daraus ergibt sich

eine Reduktion des Forderungsbestandes und damit des Finanzierungsbedarfs, erfahrungsgemäss um rund 10%, was wiederum eine Zinersparnis mit sich bringt.

- Die Factoring-Gesellschaft übernimmt die Debitorenbuchhaltung und das arbeitsaufwendige Mahn- und Inkassowesen. Dadurch können Kosten eingespart werden, oder es werden entsprechende Kapazitäten für andere Aufgaben frei.

Angebote

Der Factoring-Markt entwickelt sich in der Schweiz sehr lebhaft. Beim Exportfactoring kommen möglicherweise neben den Schweizer Factoring-Gesellschaften auch solche mit Sitz ausserhalb der Schweiz in Frage, vor allem wenn es sich um Export in ein einziges Land handelt.

Um Angebote zu erhalten, wenden sich immer häufiger Interessenten an den Spezialbroker. Der steht zunächst zur Ermittlung des konkreten Bedarfs zur Verfügung und kümmert sich dann um die Besorgung der Offerten.