

Export-Factoring: Liquid dank verkauften Forderungen

Wer international Geschäfte treibt, geht Risiken ein. Im Einkauf werden Vorschüsse verlangt, beim Verkauf wollen die Kunden Zahlungsfristen bis zu drei Monaten. Dazu kommt, dass es bei Nichtbezahlen schwierig wird, in einem anderen Land die Rechtsmittel durchzusetzen. Export-Factoring übernimmt diese Risiken und ermöglicht so Firmen, sich ganz auf das Geschäft zu konzentrieren.

VON CHRISTIAN SCHEPERS

Die Trading AG (Name geändert) handelt mit Computerzubehör und Unterhaltungselektronik. Die Kunden sind unter anderem grosse Detailhandelsketten aus ganz Europa, vor allem Deutschland, Frankreich und Grossbritannien. Branchenüblich werden von diesen Kunden Zahlungsziele von 90 Tagen und mehr verlangt, in der Spitze 150 Tage. Beim Jahresumsatz der Trading AG von 9 Millionen Franken betragen die durchschnittlichen Debitorenforderungen 3 Millionen Franken. Anders ausgedrückt muss die Trading AG im Schnitt vier Monate auf die Zahlungen der Kunden für gelieferte Ware warten.

Da die Trading AG die Ware in Fernost beschafft und dort entsprechend den Handelsusancen entweder vor auszahlen oder ein Akkreditiv stellen muss, ist sie gezwungen, die Zeit bis zur Zahlung der Kunden selbst zu finanzieren. Als Sicherheiten, die man einer Bank anbieten kann, stehen nur die Debitorenforderungen selbst zur Verfügung. Andere Sicherheiten gibt es nicht, denn als reines Handelsunternehmen ist die Trading AG sehr schlank strukturiert: die Geschäftsräume sind gemietet, die Ware wird auftragsbezogen eingekauft und direkt von Fernost zum Kunden transportiert.

Keine Chance bei Banken

Die Trading AG stiess auf unüberwindliche Schwierigkeiten bei der Beschaffung der gewünschten Bankfinanzierung. Als knapp zweijährige Unternehmung konnte sie zwar einen Geschäftsabschluss über ein volles Geschäftsjahr vorlegen, aber der im ersten Jahr getätigte Umsatz war –

nicht zuletzt wegen der fehlenden Finanzierung – viel zu gering, um einen Cashflow ausweisen zu können, der eine Kreditlinie von 3 Millionen Franken hätte rechtfertigen können. Eine Finanzierung mit Eigenkapital kam aus Rentabilitätsüberlegungen selbstverständlich nur theoretisch in Frage, zumal die Eigentümer über entsprechende Mittel im konkreten Fall auch nicht verfügten.

Die Forderungen verkaufen

Die Lösung des Problems war Factoring. Factoring ist ein spezielles Finanzierungsinstrument, bei dem eine Unternehmung – hier die Trading AG – ihre Debitorenforderungen laufend an eine spezialisierte Finanzierungsgesellschaft – die so genannte Factoring-Gesellschaft – verkauft. Im Gegenzug für die verkauften Debitorenforderungen erhält die Trading AG als Kaufpreis von der Factoring-Gesellschaft den Wert der Debitorenforderungen minus eine Factoring-Gebühr und einen Zins für die Bevorschussung. Die Trading AG kann sofort nach Fakturierung über 80 Prozent des Rechnungsgegenwerts verfügen; der zunächst einbehaltene Anteil von 20 Prozent dient als Sicherheit für allfällige Abzüge, die Kunden bei der Bezahlung vornehmen (z.B. Skonto), sowie für Gutschriften (Retouren).

Das Besondere am Factoring ist, dass bankübliche Kriterien für die Kreditvergabe – allen voran die Verschuldungskapazität – nicht automatisch begrenzend wirken. Massgeblich für den möglichen Finanzierungsrahmen sind vielmehr Umfang und Qualität des Debitorenbestandes. Erst durch den Einsatz des Factorings war es für die Trading AG

möglich, die Marktchancen zu erschliessen und das mögliche Umsatzvolumen zu realisieren. Als zusätzlichen Nutzen profitiert die Trading AG davon, dass die Factoring-Gesellschaft im Rahmen des Kaufs der Debitorenforderungen auch das sogenannte Delkredere-Risiko mit übernimmt, also das Risiko, dass ein Kunde wegen Insolvenz nicht in der Lage ist, seine Rechnungen bezahlen zu können.

Für das In- wie Ausland

Factoring gibt es grundsätzlich für Debitorenforderungen an inländische wie auch ausländische Kunden. Allerdings ist der Einsatz des Factorings im Export aus zwei Gründen

besonders interessant. Der erste Grund sind die im Export gegenüber den Schweizer Usancen häufig wesentlich längeren Zahlungsziele, vor allem in den südeuropäischen Ländern. Der zweite Grund sind die rechtlichen und praktischen Schwierigkeiten bei der Durchsetzung von Zahlungsansprüchen im Ausland für den Fall, dass ein Kunde nicht zahlt (Inkasso). Um im Ausland zu seinem Geld zu kommen, benötigt man einen Vollstreckungstitel, mit dem ein staatliches Organ – z.B. ein Gerichtsvollzieher oder das Vollstreckungsgericht – zwangsweise Massnahmen gegen den Schuldner zur Realisierung der Forderung durchführen kann.

EXPORT-FACTORIZING KONKRET

Factoring ist eine vielseitige Finanzdienstleistung, die von Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistungssektor in wachsendem Umfang genutzt wird. Meist nehmen die Factoringkunden den kompletten Leistungsumfang in Anspruch:

- umsatzkongruente Finanzierung,
- Schutz vor Forderungsausfällen,
- administrative Entlastung durch das Outsourcing des Debitorenmanagements.

Das Factoringinstitut (Factor)

erwirbt von seinen Factoringkunden Geldforderungen im Rahmen eines Factoringvertrages. Der Factor prüft vor Vertragsabschluss und fortlaufend die Bonität der Abnehmer und übernimmt im Rahmen einer verein-

barten Limite das Ausfallrisiko bis zu 100%. Durch einen Vermerk auf der Rechnung informiert der Factoringkunde seine Abnehmer darüber, dass die Forderung an den Factor abgetreten wurde und der Rechnungsbetrag an diesen zu zahlen ist. Er stellt dem Factor laufend Rechnerkopien zur Verfügung oder übermittelt die Rechnerdaten elektronisch. Sofern die Rechnungsbeträge im Rahmen der eingeräumten Limite liegen, finanziert der Factor die Forderungen. Der Factor zahlt dem Factoringkunden sofort bis zu 90% des Forderungsbetrags (Bevorschussung/Finanzierung) aus. Die Differenz zu den 100% des Rechnungsbetrags behält der Factor zunächst als Sicherheit für Skontoabzüge oder Mängelrügen ein. Dieser Sicherheitseinbehalt wird dem Kunden bei Zahlung durch den Debitor gutgeschrieben.

RECHENBEISPIEL

Die Kosten für das Factoring betragen für die Trading AG:

■ **Factoring-Gebühr:** 0,65 Prozent vom Bruttoumsatz berechnet.

■ **Zinssatz auf Kontokorrentbasis:** 30-Tage-Libor plus 3,75 Prozent, das entspricht zurzeit 5,5 Prozent pro annum.

In Franken ausgedrückt errechnen sich folgende jährliche Kosten:

■ **Factoring-Gebühr:** 0,65 Prozent vom Jahresumsatz 9 Millionen Franken ergibt 58 500 Franken.

■ **Zinsen:** 5,5 Prozent auf die durchschnittlich in Anspruch genommene Bevorschussung von 2,4 Millionen Franken ergibt 132 000 Franken.

■ **Total jährliche Kosten:** 190 500 Franken. Das entspricht gut 2 Prozent vom Jahresumsatz.

und Umständen verbunden. Viele Exporteure kapitulieren angesichts der Unsicherheit, ob der Aufwand den erwarteten Erfolg rechtfertigt. Zur Sicherung und Realisierung der Debitorenforderungen bietet sich deshalb das Export-Factoring an, denn die Factoring-Gesellschaft übernimmt mit dem Risiko der Uneinbringlichkeit der Forderungen auch die Verantwortung für das Inkasso.

Problemfall Akkreditiv

Das klassische Instrument des Exportgeschäfts, das Akkreditiv, löst dieses Problem zwar eigentlich auch. Nur sind immer weniger Käufer bereit, solche Akkreditive zu stellen. Sie belasten die Liquidität zu sehr, und oft kann der Käufer ein ähnliches Produkt in seinem Land oder von einem anderen Exporteur gegen offenes Zahlungsziel kaufen. Dagegen stehen die Schweizer Exporteure im Wettbewerb.

Im Export-Factoring gibt es zwei Verfahren, die sich für den Factoring-Kunden allerdings nicht unterschiedlich auswirken. Der Unterschied liegt lediglich in der Vorgehensweise der Factoring-Gesellschaft beim Einzug und Verwalten der Debitorenforderungen. Beim so genannten direkten Export-Factoring (One-Factor-System) hat sich die im Inland ansässige Factoring-Gesellschaft für die Exportforde-

rungen eigene Zahlungskorrespondenten und Inkassoverbindungen geschaffen. Beim Two-Factor-System arbeitet die inländische Factoring-Gesellschaft dagegen mit einer Schwester- oder Korrespondenz-Factoring-Gesellschaft im jeweiligen Importland zusammen. Die Forderungsverwaltung, die Bonitätsbeurteilung der Käufer und allfällige Forderungsdurchsetzung überträgt die inländische Factoring-Gesellschaft dem Partner im Ausland, der dann auch das Delkredere-Risiko trägt.

Nicht immer ist allerdings der Einsatz von Export-Factoring ohne weiteres möglich. Zunächst gilt es zu beachten, dass sich die Factoring-Gesellschaften üblicherweise auf Forderungen mit Zahlungszielen von nicht mehr als 180 Tagen beschränken. Bei längeren Zahlungszielen kommt die Forfaitierung als Alternative in Frage. Sodann konzentrieren sich die meisten Factoring-Gesellschaften auf Debitorenforderungen an Käufer in OECD-Ländern.

Wann empfiehlt sich der Einsatz von Export-Factoring?

Bei der Trading AG war die Kosten/Nutzen-Überlegung denkbar einfach: das Export-Factoring war hier die Voraussetzung für die Realisierung des Geschäftsmodells überhaupt. Das angestrebte und vom Markt her erzielbare Wachstum wäre ohne das

Export-Factoring überhaupt nicht machbar gewesen. Abgesehen von diesem – durchaus typischen – «unbezahlbaren» Nutzen gibt es beim Export-Factoring aber weitere Nutzenaspekte, die man den Kosten gegenüberstellen sollte:

1. Durch den Liquiditätsgewinn lassen sich möglicherweise konkrete Einkaufsvorteile realisieren, sei es Skonto, seien es Preisvorteile oder besonders interessante «Deals».

2. Die Absicherung des Delkredere-Risikos bringt mit sich, dass entweder die Kosten für Debitorenverluste oder eine Debitorenversicherung eingespart werden können.

Factoring ist in der Schweiz noch relativ unbekannt, wird aber zunehmend stärker genutzt. Der Schweizerische Factoringverband gibt regelmässig die Branchenzahlen bekannt. Demnach ist der Umsatz bei den Mitgliedsfirmen im Jahr 2005 gegenüber dem Vorjahr um 43 Prozent gestiegen. Das in der Schweiz abgewickelte Factoring-Volumen erlebt somit seit Jahren eine hohe Steigerung und beträgt aktuell über 2,3 Milliarden Franken. ■■■■

Christian Schepers ist Geschäftsführer von Schepers & Partner AG, Factoring und Kreditversicherungen, Winterthur, sowie Geschäftsführer und Mediensprecher des Schweizerischen Factoringverbands.

www.factoringverband.ch
www.schepers.ch

Umständlicher Rechtsweg

Es ist – je nach Land – gar nicht einfach, einen Vollstreckungstitel zu erlangen. Aber selbst wenn man einen solchen Titel in Händen hält, ist die Vollstreckung selbst im Ausland in aller Regel mit weiteren Kosten

Anzeige



True Business Automation: Mit einer ganzheitlichen und langfristigen Optik erschliessen wir gezielt und nachhaltig die Ressourcen von Unternehmen und Organisationen. Basis dazu ist OpacoOne®, die einzige Software-Familie für Geschäftsabwicklung, E-Commerce und Mobile Commerce in Einem. Dank des einzigartigen Do-It-yourself Prinzips und der serviceorientierten Architektur (SOA) von OpacoOne® verändern sich True Business Automation Lösungen von Opaco im Gleichschritt mit Ihren immer neuen Anforderungen. www.opaco.com

Opaco True Business Automation