



Factoring bringt rasche Liquidität für die Unternehmen, die es nutzen.

Factoring: Forderungsverkauf liegt im Trend

Als Unternehmer möchte man möglichst rasch Bares für seine ausstehenden Forderungen sehen. Factoring hilft dabei. Wie funktioniert es, wer bietet es an und was kostet es?

VON LINDA BAUER

Wirtschaftstreibende, die noch nicht über die Möglichkeiten des Factorings nachgedacht haben, kommen nach dem Weihnachtsgeschäft möglicherweise auf die Idee und den Geschmack. Denn so angenehm hochfrequente Verkaufsperioden sind – es bedarf unternehmerischen Geschicks, saisonale Spitzen und einen unregelmäßigen Zahlungsfluss gut handzuhaben.

Bei Factoring geht es im Kern um den Verkauf offener Forderungen. Statt Zahlungsziele abwarten und

säumige Zahler mahnen zu müssen, bringt Factoring sofortige Liquidität. Durch die schnelle Finanzierung lassen sich zudem selbst Skontovorteile bei Lieferanten nützen. Dennoch – oder vielleicht gerade deshalb – galt Factoring in Österreich „lange Zeit als eine Art ‚Lender of Last Resort‘, also als Kreditgeber letzter Instanz, etwa für Unternehmen, die bonitätsbedingt bei den Banken keine Kreditlinien mehr bekommen haben“, erklärt Sebastian Erich, CEO der zur Erste Group gehörenden Intermarket Bank.

Früher habe es auch viel Fluktuation unter den Kunden gegeben. Denn sobald sich die Bonität eines Unternehmens gebessert habe, sei der Vertrag wieder gelöst worden.

Besseres Image

Vor rund 15 Jahren hat sich das Image jedoch zu wandeln begonnen. „Heute haben wir ein sehr stabiles Kundenportfolio.“ Mehr noch: „Nun setzen in Österreich – wie international schon lange – vor allem Unternehmen mit sehr guter Bonität Factoring ein“, ortet Andreas Bene, CEO der in der Raiffeisen Bankengruppe eingebetteten Raiffeisen Factor Bank (RFB), einen Trend. International, insbesondere im angelsächsischen Raum, gilt Factoring schon lange als komplementäres Finanzierungsprodukt, sogar als Standardfinanzierung. Stellt man das

jährliche Volumen angekaufter Forderungen (37 Milliarden Euro) in Relation zum Bruttoinlandsprodukt, hält Österreich bei rund 7,5 Prozent. Der europäische Schnitt liegt bei zwölf bis 13 Prozent. Österreich setzt also gerade zum Aufholprozess in einer europaweit wachsenden Sparte an, sind sich die Factoring-Banken einig.

Starkes Wachstum

Speziell in den vergangenen drei Jahren ist der Markt hierzulande um rund ein Drittel gewachsen. Diese Entwicklung wurde maßgeblich durch die Covid-Krise, die wirtschaftlichen Aufholeffekte nach der Pandemie und die hohe Inflation angetrieben. Denn während der Pandemie hatten viele Unternehmen einen erhöhten Liquiditätsbedarf. „Factoring hat es den Unternehmen ermöglicht, schnell und flexibel zu reagieren“, heißt es bei der zur Unicredit gehörenden Factorbank.

Darüber hinaus veranlassen die geopolitischen Unsicherheiten, Stichwort Ukraine, viele Unternehmen dazu, ihre Liquidität besser abzusichern. Auch die gestiegenen und stark schwankenden Rohstoff- und Energiepreise der letzten Jahre sowie verlängerte Zahlungsziele haben Unternehmen belastet. „Hinzu kam die veränderte Zinssituation – Liquidität ist ein rares Gut geworden“, beschreibt es Andreas Draxler, Vorstandsmitglied der A.B.S. Factoring AG.

Aktuell haben die Rezession in der Industrie und die schwache Bauwirtschaft einen dämpfenden Effekt. „Wir atmen mit unseren Kunden mit. Dreht die Konjunktur, sind wir die Ersten, die das spüren. Setzt der Kunde mehr um und hat mehr Forderungen, kau-

fen wir mehr – und umgekehrt“, so Intermarket-Bank-CEO Erich. Jedenfalls aber sei Factoring „Teil der Lösung, weil die rasche Liquidität für Betriebe und Lieferketten stabilisierend wirkt“, sagt Bene. Dies gilt gerade für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), deren finanzieller Puffer häufig nicht so prall ist.

Geeignet für B2B

Doch für welche Art und Größen von Unternehmen eignet sich Factoring? „Factoring richtet sich an Unternehmen mit gewerblichen Abnehmern, somit an das B2B-Segment“, erklärt Dieter Hengl, als Vorstand der Unicredit Bank Austria für das Firmenkundengeschäft zuständig.

Das Prinzip ist einfach erklärt: Unternehmenskunde und Factor-Bank schließen einen einfachen Kaufvertrag ab, in dem die Lieferforderungen verkauft und die Bevorschussung, also die Anzahlungshöhe festgelegt werden. In der Regel werden vom Factoring-Institut sämtliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus dem gewöhnlichen Geschäftsbetrieb erworben. Das Unternehmen lädt dann die Forderungsliste, die sogenannte Offene-Posten-Liste, auf die Plattform der Factor-Bank hoch, und diese überweist die Bevorschussung an den Kunden.

„Grundsätzlich ist es damit für alle Unternehmen interessant, die regelmäßig Leistungen an Debitoren erbringen und deren Leistungen bei Rechnungslegung vollständig erbracht sind“, so Hengl weiter. Projektfinanzierungen oder Geschäftsmodelle, wo es Teil- und Schlussrechnungen gibt, sind dagegen wenig geeignet,

„etwa das Baunebengewerbe“, präzisiert A.B.S.-Vorstand Draxler.

Kaum ein Interessent wird abgelehnt, genau geprüft wird natürlich sehr wohl. Neben den Bilanzkennzahlen sind beispielsweise die Frequenz von Rückläufen und die Quote an Beanstandungen bzw. die Lieferqualität wichtige Kriterien, so Erich.

Schon immer starke Kundenschichten waren Retail-Zulieferer oder der Automotive-Bereich. Dazu kommen Produktions- und Handelsunternehmen sowie die Konsumgüterbranche, aber auch in der Logistikbranche gibt es Nachfrage, da Factoring hier hilft, lange Zahlungsziele zu überbrücken. Gleiches gilt auch für internationale Lebensmittel- und Getränkeproduzenten, auch die Pharma-Branche zeigt zunehmendes Interesse. B2B-Dienstleister wie Personalüberlasser zählen ebenfalls zu den Kunden.

Eine gewisse Unternehmensgröße muss allerdings schon sein, auch damit Factoring kostenmäßig Sinn macht: Während für Erich die sinnvolle Untergrenze bei einer Million Umsatz liegt, setzen sie Bene und Draxler bei einem Forderungsausstand ab 500.000 Euro an. Gerade zu Beginn der Geschäftsbeziehung ist der Aufwand wegen der technischen Anbindung am größten.

Full Service oder inhouse?

Factoring gibt es in unterschiedlichen Ausprägungen und mit unterschiedlichen Gebührenmodellen. Die Bandbreite reicht vom umfassenden Full Service Factoring mit Debitorenmanagement (d. h. Debitorenbuchhaltung inklusive Mahnwesen und Betreibung) bis hin zum schlichten Inhouse Factoring. Bei Letzterem werden bloß Forderungen angekauft, wobei der Kunde einmal im Monat ein Update zu seinen offenen Posten gibt. Dies kann mit verschiedenen Elementen verbunden werden: mit oder ohne Übernahme des Ausfallrisikos bzw. als stilles oder als offenes Factoring.

Das Inhouse Factoring, bei dem das Unternehmen sein Debitorenmanagement selbst weiterführt, aber die Finanzierung nutzt (und optional eine Ausfallsicherung), ist mit rund 90 Pro-



„Mit dem Verkauf der Lieferforderungen, das heißt, mit Factoring, wird aus langen Zahlungszielen in wenigen Stunden Liquidität“, erklärt Andreas Bene, Sprecher des Vorstands der Raiffeisen Factor Bank AG.



„Factoring macht für viele Branchen Sinn – für alle, die mit Zahlungszielen von 30, 60 oder sogar 90 Tagen konfrontiert sind“, betont Andreas Draxler, Vorstandsmitglied der A.B.S. Factoring AG.

zent der Fälle in Österreich die übliche Form. Dennoch: „Kleinere Unternehmen greifen öfter auf das Full Service Factoring zurück – das ist ein Ressourcen- beziehungsweise Personalthema“, berichtet Draxler von A.B.S. Factoring. „Hier haben wir unseren Fokus, ebenso bei Start-ups. Wir stellen schwerpunktmäßig wachstumsorientierten Unternehmen dieses alternative Finanzierungsinstrument zur Verfügung, um ihnen rasch Liquidität zuzuführen. Banken können schnelles Wachstum nur bis zu einem gewissen Grad begleiten.“

Offen oder still?

Unternehmen können auch entscheiden, ob es ein offenes Verfahren ist, bei dem die Kunden des Unternehmens wissen, dass die Forderung verkauft wurde, oder ein stilles Verfahren, bei dem der Verkauf im Hintergrund bleibt. Das offene Verfahren ist üblicherweise etwas günstiger, da der Factoring-Anbieter bei der verdeckten Variante vor Ankauf der Forderung keine Bonitätsprüfung der Debitoren vornehmen kann und daher einen kleinen Risikoaufschlag verrechnet.

Factoring bietet auch weitere Vorteile: „Wir finanzieren die Forderungen nicht nur, sondern werden auch Eigentümer dieser Forderungen. Damit kann sie das Unternehmen aus der Bilanz herausnehmen. Das ist der Vorteil gegenüber der klassischen Betriebsmittelfinanzierung, die ja Fremdkapital darstellt“, erklärt Erich.

Was es kostet

Die Kosten des Factorings richten sich nach den in Anspruch genommenen Leistungen. Üblicherweise wird eine Factoringgebühr auf den Bruttoumsatz erhoben. Ob das Mahnwesen bis zur Betreibung übernommen wird oder die Delkredereübernahme bis hin zur Bilanzverkürzung enthalten ist, ist ebenfalls ein Kostenfaktor.

Für die Inanspruchnahme einer Bevorschussung, also der Kaufpreiszahlung bis zur Begleichung durch den Debitor, entstehen Zinskosten, die sich aus einer Risikomarge und dem Euribor-Indikator zusammensetzen. Die Gebühren-Range liege



„Factoring richtet sich an Unternehmen mit gewerblichen Abnehmern, somit an das B2B-Segment“, erläutert Dieter Hengl, Vorstand Corporates der Unicredit Bank Austria.

zwischen 0,1 Prozent und einem Prozent des Umsatzes, nennt Draxler einen Rahmen.

Schutz vor Zahlungsausfällen

„Da wir beim Kauf von Forderungen auch eine entsprechende Risikoprüfung der Debitoren durchführen, können wir bis auf einen Selbstbehaltanteil das Ausfallrisiko übernehmen“, führt Draxler weiter aus. Auch ein regressloser Verkauf von Lieferforderungen (hier kann sich der Käufer bei Forderungsausfall nicht beim Verkäufer der Forderung schadlos halten)

Anbieter

- Intermarket Bank AG (Erste Group), intermarket.at
- Raiffeisen Factor Bank AG, raiffeisen-factorbank.at
- Factorbank (Member of Unicredit), factorbank.com
- A.B.S. Factoring AG, abs-factoring.at

Vorteile

- Rasche Liquidität
- Dadurch Möglichkeit, selbst Skonti in Anspruch zu nehmen
- Ausgewogener Finanzierungsmix
- Absicherung z. B. auch im Export (regressloser Verkauf der Lieferforderungen, Delkredere-Limits)
- Optimierung der Finanzkennzahlen (zählt nicht als Fremdkapital)
- Finanzierungsform passt sich je nach Forderungsstand dem Unternehmenserfolg an



„Wir finanzieren die Forderungen nicht nur, sondern werden auch Eigentümer dieser Forderungen. Das macht einen Unterschied für die Kunden bei der Bilanz“, so Sebastian Erich, CEO der Intermarket Bank AG.

ist möglich. Deshalb sei Factoring auch im Export sehr gefragt, die Konzerne genießen so Schutz gegen Ausfälle ausländischer Abnehmer. Im Rahmen von Delkredere-Limits – einer Art finanzieller Garantie – wird der Unternehmenskunde gegen den Zahlungsausfall von Abnehmern abgesichert.

Sobald eine Lieferung oder eine Leistung erbracht wurde und die Forderung zu Recht besteht, kann sie eine Factoring-Bank als Eigentümer sofort geltend machen. Dieser Umstand führt dazu, dass die Forderungen im Fall einer Insolvenz aus der Masse ausgesondert werden. „Wir müssen nicht auf eine Quote warten, sondern können die Forderungen weiter kassieren“, erklärt Erich.

Sogar in der Insolvenz

Überhaupt kann Factoring auch im Fall der Insolvenz des eigenen Unternehmens ein probates Mittel zur Fortführung des Betriebs sein, weil dem Insolvenzverwalter rasch Liquidität zur Verfügung gestellt werden kann. „Wenn sich der Betrieb in der Sanierungsphase befindet, wäre es für eine klassische Bank schwieriger, einzuspringen, weil unterschiedliche regulatorische Parameter zur Anwendung gelangen, die maßgeblich sind, ob ein Kredit noch vergeben werden darf oder wie die Besicherungsmöglichkeiten in der Fortführungsphase bewertet werden“, erläutert Draxler. Man habe sehr gute Kontakte zu vielen Masseverwaltern, betont auch Intermarket-Bank-CEO Erich, „diese kommen im Fall einer Insolvenz häufig auf uns zu“. Ein prominentes Beispiel dieser Vorgangsweise ist die einstige Niemetz-Insolvenz. 