

FINANCE

Sonderbeilage Leasing & Factoring

A close-up portrait of Klaus Taube, a middle-aged man with short, graying hair, wearing glasses, a dark suit jacket, a white shirt, and a blue and white striped tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a plain, light-colored wall.

**„Das Risiko
wächst“**

Klaus Taube, Vorstand
der Eurofactor AG, über die
Verfassung des Factoringmarkts



INTERVIEW

„Das Risiko wächst“

Klaus Taube, Vorstand der Eurofactor AG,
über die Verfassung des deutschen Factoringmarkts
und die Auswirkungen der Finanzkrise.

Die Fragen stellte Markus Dentz.

▼ Herr Taube, Sie sind seit vielen Jahren im Finanzbereich tätig. Wie nehmen Sie die aktuelle Situation wahr: als Ausnahmezustand oder als normalen Abschwung nach einer Überhitzung?

▲ In Amerika ist eine riesige Spekulationsblase geplatzt, definitiv eine Ausnahmesituation, auf die man früher hätte reagieren sollen. Die Auswirkungen in Europa und Deutschland bewegen sich in Dimensionen, wie ich sie aus der Vergangenheit kenne. Ich denke, die Folgen wird man in Deutschland gut bewältigen können. Es steht aber außer Frage, dass die Risiken steigen.

▼ Was bedeutet das konkret?

▲ Internationale Unternehmen aus den Vereinigten Staaten, aber auch aus England und Spanien, die durch die Finanzkrise stark betroffen sind, beobachten wir sehr intensiv. Denn davon können wiederum deutsche

Unternehmen tangiert werden, etwa die Zulieferer der kriselnden US-Autobauer. Gerade dort, wo Konzentrationen und Abhängigkeiten groß sind, müssen wir als Factor ganz genau hinschauen.

▼ Wie entwickeln sich die Risiken aus Sicht der Factoringgesellschaften?

▲ In diesem Jahr stellen wir fest, dass die Risikokosten auf der Debitorensseite gestiegen sind. Ausfälle entstehen aufgrund von Insolvenzen auch im internationalen Bereich. Deswegen agieren wir jetzt selektiver, schauen uns das Gesamtobligo an und prüfen, ob wir es in der gleichen Größenordnung aufrechterhalten können. Zudem finden regelmäßig Gespräche mit unseren Rückversicherern statt, zum Beispiel wenn sich ein Unternehmen drastisch verschlechtert. In den letzten Jahren hatten sich die Risikoportfolios

sehr gut entwickelt. Kundenausfälle waren die große Ausnahme.

▼ Was hat die Finanzkrise für den deutschen Factoringmarkt gebracht?

▲ Zunehmend reagieren die Banken mit anziehenden Margen, das sehen wir im Factoring noch nicht. Im Gegenteil: Finanzierungen, die über Banken liefen, kommen wieder zum Factoring zurück, weil dort besicherte Forderungsfinanzierungen besser bewertet werden als im Kreditbereich. Die Preise sind stabil oder sogar noch gesunken – gerade wenn man vergleicht, was AAA-Adressen mittlerweile im Bankenmarkt bezahlen müssen.

▼ Gute Preise lassen sich im Factoring also nicht durchsetzen?

▲ Ganz schwierig ist es bei den großen Adressen, etwa aus der DAX-Liga. Deswegen machen wir in den letzten zwei Jahren deutlich weniger Geschäft mit Großunternehmen als in der Vergangenheit. Mittlerweile setzen wir mehr auf den Mittelstand, dort sind bessere Preise möglich. Service- und Risikoabwicklung werden dort stärker honoriert.

▼ Zu den niedrigen Preisen trägt auch der Kampf um Volumina bei, der heftig ausgefochten wird. Können Sie mit einer restriktiven Politik da mithalten?



▲ Mich persönlich interessiert der Factoringumsatz als Kennzahl weniger. Bruttoerträge, Zinseinkommen und unser Nettoergebnis müssen stimmen. Wir haben eine Eigenkapitalrendite von 25 Prozent nach Steuern – in dieser Dimension wollen wir auch in Zukunft bleiben. Unser Gesellschafter, die französische Crédit Agricole, schaut natürlich auch auf unseren Marktanteil. Den reinen Fokus auf Factoringumsatz halte ich allerdings für problematisch, weil man nie genau weiß, was die Factoringunternehmen als Umsatz melden. Aber: Wir konnten auch unsere Marktposition zuletzt gut entwickeln.

▼ Factoringgesellschaften hatten bisher kaum Cross-Selling-Potential. Mittlerweile setzen einige verstärkt auf zusätzliche Bankleistungen, andere haben ein versicherungsnahes Angebot. Wie differenziert sich Ihr Haus?

▲ Wir sehen unsere Stärken im internationalen Geschäft. Wir können grenzüberschreitende und komplexe Lösungen für Unternehmensgruppen mit unterschiedlichen internationalen Töchtern anbieten. Der Schwerpunkt liegt nicht nur in der Finanzierung, sondern auch im Service. Wir wickeln ungefähr 1 Milliarde Euro reines Servicegeschäft für ausländische Gesellschaften und Full-Service-Factoring für

inländische Kunden ab. Darüber hinaus entwickeln wir innovative Lösungen: Wir haben frühzeitig auf Reverse Factoring gesetzt, also auf die Lieferantenfinanzierung. In diesem Bereich optimieren wir auch unsere technischen Lösungen, um das Thema intensiver zu betreiben. Ein anderes Beispiel sind Finanzierungen im Gesundheitssektor, die wir derzeit forcieren.

▼ Eurofactor feiert dieses Jahr 20-jähriges Jubiläum. Was bedeutet das?

▲ 20 Jahre sind ein sehr schönes Datum, aber kein Erfolgskriterium. Es gibt junge Gesellschaften, die sich sehr gut entwickelt haben, und alteingesessene, bei denen das Gegenteil der Fall ist. Wir können stolz sein, dass wir uns in einem Wachstumsmarkt seit Jahren überdurchschnittlich entwickelt haben und blicken mit Optimismus in die Zukunft. National setzen wir Kundennähe auch geographisch, durch die Neueröffnung von regionalen Kundenzentren um: nach Oberhausen im Jahr 2006 und im nächsten Jahr in Hamburg.

▼ Ist es vorstellbar, dass Sie mit anderen Tochtergesellschaften Ihrer Mutter Crédit Agricole noch mehr Synergien heben?

▲ Es gibt diverse Möglichkeiten für eine stärkere Vernetzung mit unserer

Schwestergesellschaft Calyon, aber auch CréditPlus. In Frankreich läuft die Zusammenarbeit schon intensiver, da dort Calyon auch das Mittelstandsgeschäft abdeckt. Hier in Deutschland konzentriert sich die Investmentbank auf die Topadressen im DAX. Wie vorher schon angedeutet: In diesem Kundensegment kann man ab und zu etwas machen, wenn denn unsere Margenvorstellungen erfüllt werden.

▼ Wohin geht die Reise im Factoring in den nächsten zwölf Monaten?

▲ Immer mehr Unternehmen erkennen die Vorteile dieser Finanzierungsform. Factoring wird als normaler wahrgenommen. Das hängt mit einem Generationswechsel und einem professionelleren Finanzmanagement im Mittelstand zusammen. Besondere Lösungen wie die Lieferantenfinanzierung werden stärker werden. Wir sehen bereits jetzt, dass die Nachfrage steigt, auch wenn es noch eine Nische ist. Factoring als Finanzierungsergänzung bei Übernahmen wird wichtiger. Ein Dämpfer sind sicherlich die steuerlichen Rahmenbedingungen wie die Zinsschranke, die auch Auswirkungen auf die Struktur des Marktes haben wird. Aber wir stellen uns darauf ein, zum Beispiel mit einer signifikanten Kapitalerhöhung im letzten Jahr durch unseren Gesellschafter. ←