

# Exportfactoring für den Aufschwung

Exporteure sind mit Factoring für den anstehenden Aufschwung gut aufgestellt. Denn die Finanzierung wächst mit dem Umsatz und ist einfach abzuwickeln. Darüber hinaus ist der Lieferant zu 100 Prozent gegen Ausfälle abgesichert.

Von STEFAN WAGNER

**D**er exportorientierte deutsche Mittelstand ist im internationalen Vergleich trotz dem vorläufigen Ende des Exportbooms im Jahr 2009 und dem Verlust des Exportweltmeistertitels an China nach wie vor sehr gut aufgestellt. Aber auch das Jahr 2010 birgt noch große Herausforderungen. Lieferanten haben es im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld nicht gerade leicht, die Bonität und Zahlungsmoral ausländischer Abnehmer einzuschätzen. Dabei beschäftigen sie insbesondere folgende Fragen: Wie zahlungskräftig ist mein Abnehmer? Wie kann ich meine Lieferforderungen bestmöglich absichern? Diese für jeden Exporteur seit jeher zentralen Fragestellungen sind im Zuge der Konjunktur- und Finanzkrise noch mehr in den Fokus gerückt. Zum Einzelrisiko der Abnehmer sind darüber hin-

tiale auch tatsächlich freisetzen zu können. Da viele Lieferanten im Abschwung Forderungs- und Lagerbestände abbauen mussten, um ihre Liquidität zu sichern, erfordert jetzt der Aufschwung liquide Mittel. Vorhandene Reserven, zum Beispiel in Kreditlinien bei Banken, können für den wieder ansteigenden Working-Capital-Bedarf schnell aufgezehrt sein. Dies gilt umso mehr für den Export, in dem Zahlungsziele von zum Teil 120 Tagen und mehr eine hohe Kapitalbindung erfordern.

## Gegen Zahlungsausfall geschützt

Exporteuren bietet Factoring eine alternative Absicherungs- und Finanzierungslösung, um ihren Umsatz im Ausland wieder auszuweiten und dabei liquide zu bleiben. Gegen Zahlungsausfälle ausländischer Abnehmer wird der Lieferant zu 100 Prozent geschützt. Bei der Wahl

zahlt dem Exporteur in der Regel bis zu 90 Prozent des Forderungskaufpreises sofort aus. Durch den Forderungsankauf wächst das Finanzierungsvolumen mit dem Geschäftsumsatz, frische Liquidität steht dem Exporteur sofort und bedarfsorientiert zur Verfügung. Dies erleichtert seine weitere Liquiditätsplanung und schafft Kreditpielräume. Die Bankkreditlinien bleiben geschont und können für andere Zwecke wie beispielsweise Lageraufbau und Investitionen genutzt werden. Zudem kann der Exporteur flexible Zahlungsziele gewähren.

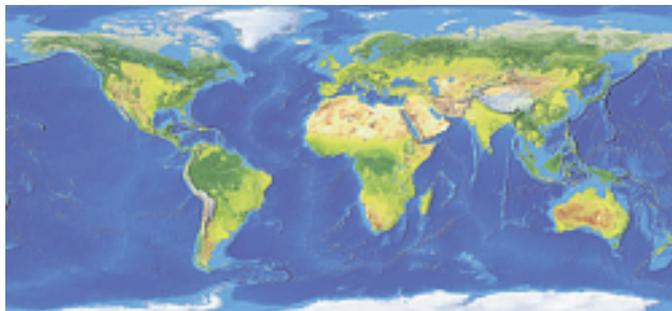
## Bilanzsumme verkürzt sich

Durch den regresslosen Forderungsverkauf gehen die angekauften Forderungen aus der Bilanz des Exporteurs in die Bilanz des Exportfactors über. Die Bilanzsumme des Exporteurs (Factoringnehmers) verkürzt sich. Seine Bilanzstruktur, vor allem die Eigenkapitalquote, verbessert sich, da der Exporteur mit der erhaltenen Vorfinanzierung seine eigenen Lieferanten bedienen oder Kreditansprüchen bei seinen Banken zurückführen kann.

Das Exportgeschäft ist durch den 100-prozentigen Forderungsausfallschutz im Rahmen der eingeräumten Debitorenlimite gegen Zahlungsausfälle von Abnehmern im Ausland abgesichert. Um ausreichende Debitorenlimite für die Abnehmer bereitstellen zu können, steht Factoringgesellschaften mit internationaler Expertise zur Bonitätsprüfung und Kreditdeckung eine Reihe von Möglichkeiten zur Verfügung. Neben der Nutzung von Warenkreditversicherern können auch staatliche Exportgarantien (Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung) oder Factoringgesellschaften im Land des Abnehmers eingebunden werden. Bleiben Forderungen dennoch unbezahlt, übernimmt der Exportfactor die Rechtsverfolgung auf eigene Kosten.

Im sogenannten Zwei-Factor-System werden die Exportgeschäfte sogar wie ein Inlandsgeschäft abgewickelt. Der Exportfactor nutzt hierbei ergänzend eine lokale Factoringgesellschaft im Land des Abnehmers, die mit den örtlichen Sitten und Gebräuchen vertraut ist. So müssen weder sprachliche noch kulturelle Barrieren überwunden werden. Außerdem können die Abnehmer auf ein lokales Bankkonto zahlen und sparen hierdurch Bankgebühren für Auslandsüberweisungen.

Stefan Wagner ist Vorstand der Eurofactor AG.



Deutschland ist nach China immer noch die stärkste Exportnation. Factoring bietet Exporteuren eine alternative Absicherungs- und Finanzierungslösung.

aus – selbst in der Europäischen Union – auch auf gesamte Länder bezogene politische und wirtschaftliche Risiken ins Kalkül zu ziehen. Unachtsamkeiten können zu unkalkulierbaren Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung des Lieferanten führen.

Um die wieder anziehende Geschäftsdynamik im Export nutzen zu können, sollten sich die Unternehmen neben der Absicherung von Abnehmerrisiken ausreichend finanziellen Freiraum schaffen, um die sich ergebenden Auftragspoten-

der geeigneten Factoringgesellschaft ist entscheidend, dass diese über entsprechende Lösungsexpertise und Erfahrung im Handhaben von Auslandsrisiken verfügt. Sprach- und Marktkenntnisse sowie Kenntnisse der Geschäftsgebräuche im Land des jeweiligen Abnehmers runden das Angebot eines leistungsfähigen Factors ab.

Durch das Factoring ergeben sich für den Exporteur verschiedene Vorteile. Der Exportfactor kauft revolvingierend und regresslos Forderungen an und