

Möglichkeiten des Exportfactorings

Von Roberto Weckop

Exportfactoring ist für deutsche Unternehmen ein Weg, um Umsatzwachstum im Export flexibel zu finanzieren und sich gegen Zahlungsausfälle ausländischer Abnehmer abzusichern.



Roberto Weckop ist Direktor International Business bei der Eurofactor AG.

Der Boom der deutschen Exportindustrie hielt trotz einsetzender Finanzkrise auch 2008 noch an. Ein weiteres Mal konnte Deutschland seinen Titel als Exportweltmeister verteidigen. Die Wareneinfuhren erhöhten sich, wenn auch weniger stark als im Vorjahr (2007 lag die Wachstumsrate bei 8,1 Prozent), immer noch um 3,1 Prozent auf 995 Milliarden Euro. Ebenso nahmen auch die Wareneinfuhren nach Deutschland zu. Der Import stieg um 6,3 Prozent auf 819 Milliarden Euro. Das bisherige Wachstum des internationalen Handels mit Deutschland spiegelt sich auch im Erfolg des internationalen Factoringgeschäfts wider. So nahm das Factoringvolumen im Import und Export in Deutschland um insgesamt 21,4 Prozent auf 30,15 Milliarden Euro zu und überschritt damit erstmalig die 30-Milliarden-Euro-Schwelle. Die Auswirkungen der Finanzkrise sind mittlerweile jedoch auch auf die Realwirtschaft durchgeschlagen, was insbesondere die erfolgsverwöhnte deutsche Exportindustrie zu spüren bekommt.

Exportrisiken infolge der Finanzkrise

Entsprechend groß sind die Herausforderungen, die der exportorientierte Mittelstand zu bewältigen hat. Es bestehen begründete Hoffnungen, dass wieder kräftigere Nachfrageimpulse vor allem von China ausgehen. Die Euro-Zone und die USA könnten folgen. Gerade die Situation zunehmender Auftragseingänge, also ein konjunktureller V-Verlauf, der sich nach relativ schnellem Durchschreiten einer wirtschaftlichen Talsohle in der Regel ergibt und für den

asiatischen Raum wohl am wahrscheinlichsten ist, birgt spezielle Risiken für Lieferanten. Denn dem Ende eines harten Abschwungs folgt nicht selten eine Vielzahl von Neuaufträgen durch ausländische Importeure, die die infolge des rezessionsbedingten Importrückgangs gesunkenen Einkaufspreise nutzen wollen. Da die meisten Lieferanten im Abschwung ihr Working Capital und Lagerbestände abgebaut haben, erfordert diese Situation sofort verfügbare Liquiditätsreserven und freisetzbare Kapazitäten auf Seiten der Exporteure, wenn sie die Aufträge nicht verlieren wollen. Liquidität kann demzufolge bei den Exporteuren schnell knapp werden, insbesondere bei den längeren Zahlungszielen von über 60 Tagen, die im Ausland oft üblich sind. Weitere Exportrisiken infolge der Rezession, wie die deutlich gesunkene Zahlungsmoral der ausländischen Abnehmer sowie auch das gestiegene Insolvenzrisiko, kommen hinzu.

Direktes Verfahren beim Exportfactoring

Exporteure finden mit Factoring einen Weg, um ihren Umsatz im Ausland wieder auszuweiten und dabei liquide zu bleiben und gegen Zahlungsausfälle ausländischer Abnehmer zu 100 Prozent geschützt zu sein. Bei der Wahl der geeigneten Factoringgesellschaft ist entscheidend, dass diese über ausreichende Sprach- und Marktkenntnisse sowie Erfahrungen mit den Geschäftsausancen in dem jeweiligen Land des Abnehmers verfügt, damit das Forderungsma-

nagement und gegebenenfalls das Inkassoverfahren reibungslos ablaufen.

Einige Factoringgesellschaften haben für eine Reihe von Ländern die entsprechende Expertise, um im direkten Exportfactoring beim sogenannten Full-Service-Verfahren das Forderungsmanagement und die Rechtsverfolgung durchzuführen. Sollte der Exporteur selbst über die nötigen Ressourcen und Kompetenzen in seiner internationalen Debitorenbuchhaltung verfügen, kann im Rahmen einer Inhouse-Factoring-Lösung das grenzüberschreitende Forderungsmanagement aber auch beim Factoringkunden verbleiben, und der Exportfactor beschränkt sich auf die Absicherung und Finanzierung der Forderungen. Die international agierenden Factoringgesellschaften zeichnen Kreditlimite für ausländische Debitoren in der Regel über die eigene Kreditversicherung. Es ist aber auch möglich, dass der Factoringkunde seine internationale Kreditversicherung in den Factoringvertrag mit einbringt.

2-Factor-Verfahren als Alternative

Eine andere Variante beim Full-Service-Verfahren ist, dass der einheimische Factor im länderübergreifenden Factoringverfahren mit einer ausländischen Factoringkorrespondenzgesellschaft zusammenarbeitet. Im sogenannten 2-Factor-Verfahren sind einige Factoringinstitute in der Lage, ihren Kunden spezifisches Know-how über internationale Märkte global zur Verfügung zu stellen und sie abzusichern. Das 2-Factor-Verfahren erfolgt im Rahmen einer Mitgliedschaft bei dem weltweit führenden internationalen Factoringverband, Factors Chain International, oder dem zweiten globalen Verband, der International Factors Group, auf Basis eines international gültigen Regelwerks, das die grenzüberschreitende Zusammenarbeit zwischen Export- und Importfactoringgesellschaften regelt. Es stellt zudem allen Mitgliedern eine standardisierte IT-Software für Datenaustausch und Transaktionen zur Verfügung.

Der deutsche Exportfactor beauftragt eine im Land des Importeurs ansässige Importfactoringgesellschaft, die mit den lokalen Geschäftsgebräuchen vertraut ist, Kreditlimite auf relevante Abnehmer zu prüfen und zu zeichnen. Auf Basis des vom Importfactor eingeräumten Kreditlimits ist der in Deutschland ansässige Exportfactor zu 100 Prozent gegen den Forderungsausfall versichert. Er erwirbt im Rahmen eines Factoringvertrages die Forderungen aus dem Exportgeschäft vom Exporteur, zahlt vom Bruttorechnungsbetrag in der Regel 90 Prozent voraus, und behält zunächst 10 Prozent als Sicherheit für eventuelle Rechnungsabzüge ein. Nach Ablauf des Zahlungszieles zahlt der Importeur an den Importfactor den kompletten Rechnungsbetrag, der diese Summe, vermindert um Factoringgebühren und evtl. getätigte Rechnungsabzüge, an den Exportfactor weiterleitet. Der deutsche Exportfactor zahlt daraufhin die verbleibenden 10 Prozent (abzüglich Factoringkosten und eventuelle Zahlungsminderungen) an den Exporteur aus. Bei Zahlungsunfähigkeit des Importeurs ist der Importfactor verpflichtet, 90 Tage nach Forderungsfälligkeit den vollen Rechnungsbetrag im Rahmen des von ihm zugesagten Kreditlimits an den Exportfactor zu erstatten.

Sofort frische Liquidität

Durch die Nutzung des Exportfactorings ergibt sich für den deutschen Exporteur eine Reihe von Vorteilen, die in der aktuellen Situation konjunktureller Unsicherheit besonders wichtig sein können. Indem der Exportfactor dem Exporteur bis zu 90 Prozent des Forderungskaufpreises sofort ausbezahlt und indem das Finanzierungsvolumen durch den revolvingenden, regresslosen Forderungsankauf mit dem Umsatz wächst, steht frische Liquidität sofort und in flexibler Weise zur Verfügung. Dies erleichtert die weitere Liquiditätsplanung und schafft Kreditspielräume, da nicht mit verspäteten Zahlungen der Abnehmer kalkuliert werden muss und keine Liquiditätslücken entstehen, die durch Bank-

kredite gedeckt werden müssten. Zudem kann der Exporteur flexible Zahlungsziele (Open Account Terms) gewähren und somit sein Absatzpotential steigern. Der regresslose Forderungsverkauf hat für den Exporteur noch einen positiven Nebeneffekt: Die angekauften Forderungen gehen aus der Bilanz des Exporteurs in die Bilanz des Exportfactors, die Bilanzsumme verkürzt sich entsprechend, und die Bilanzstruktur des Factoringnehmers verbessert sich. Die optimierte Eigenkapitalquote des Exporteurs wirkt sich wiederum positiv auf das Rating bei seiner Hausbank aus.

Das anziehende Exportgeschäft ist durch den 100-prozentigen Forderungsausfallschutz im Rahmen der eingeräumten Debitorenlimite gegen Zahlungsausfälle von Importeuren abgesichert. Der Exportfactor prüft außerdem die Bonitäten der ausländischen Debitoren kontinuierlich und übernimmt die kostenfreie Rechtsverfolgung für angekaufte Forderungen.

Abwicklung der Exporte wie im Inland

Im 2-Factor-System werden die Exporte wie im Inlandsgeschäft abgewickelt. Da die aus-

ländischen Importeure von lokal ansässigen und erfahrenen Importfactors im Rahmen des Forderungsmanagements betreut werden, müssen weder sprachliche noch kulturelle Barrieren überwunden werden. Dies wirkt sich meist positiv auf die Zahlungsmoral des Importeurs aus. Die Importeure zahlen zudem auf ein Konto des Importfactors im eigenen Land und sparen hierdurch Bankgebühren für Auslandsüberweisungen. Auch der administrative Aufwand und die damit verbundenen Kosten und möglichen Verzögerungen sind bei diesem Verfahren deutlich geringer, als wenn beispielsweise der Importeur bei seiner Bank ein Akkreditiv zugunsten des Exporteurs eröffnen müsste, um das Geschäft abzusichern. Neben den Kosten für die Akkreditivstellung und -prüfung würde auch die Kreditlinie des Importeurs belastet. Die Kosten für den Exporteur und damit dem Factoringnehmer setzen sich in der Regel aus einer Factoringgebühr für die Absicherung des Forderungsausfallrisikos und die Forderungsverwaltung sowie einen marktüblichen Zinssatz des Exportfactors für die Vorfinanzierung der Forderungen zusammen. Beim 2-Factor-Verfahren sind die Kosten für den korrespondierenden Importfactor mit zu berücksichtigen.

