

MIT FACTORING SPIELRAUM GEWINNEN

Bank oder Factoringgesellschaft: Was ist die bessere Finanzierungsadresse für Unternehmen? Kreditversicherung oder Factoring: Macht sich der Kreditversicherer Coface mit dem Factoringgeschäft nicht selbst Konkurrenz? Dr. Thomas Götting, setzt auf „und“ statt „oder“. Im ersten Fall eventuell. Im zweiten Fall bestimmt. Ralf Daute sprach mit dem Regional Commercial Director Nordeuropa bei Coface und Geschäftsführer der Coface Finanz GmbH, über Factoring, den Verkauf von Forderungen.

Der CreditManager: Der Factoring-Markt in Deutschland wächst seit Jahren im zweistelligen Bereich. Woran liegt das aus Ihrer Sicht?

Dr. Götting: Zum einen ist der Markt noch nicht so entwickelt wie zum Beispiel in Großbritannien. Es gibt noch längst keine Marktsättigung. Dann ist die Akzeptanz gestiegen. Es wird nicht mehr wie früher behauptet: „Nur angeschlagene Unternehmen brauchen Factoring“. Factoring wird als Baustein im Finanzierungskonzept auch großer Konzerne genutzt.

Der CreditManager: Was macht Factoring interessant?

Dr. Götting: Damit lassen sich zwei Effekte gleichzeitig erzielen und zwar aus eigenen Assets, nämlich den Forderungen: Liquidität und Ausfallschutz. Zudem lässt sich die Finanzierung auf mehrere Standbeine verteilen, auch bankenunabhängig. Also: Factoring, professionell angewendet, ist ein effektives Instrument im Working Capital Management, das die Innenfinanzierungskraft hebt oder stärkt.

Der CreditManager: Könnten Sie diesen Aspekt „eigene Assets“ und Working Capital erläutern in Bezug auf Factoring?

Dr. Götting: Was passiert idealerweise - lassen wir Anzahlungen, Skonti etc. mal außen vor - beim Working Capital Management? Sie setzen Ihren Kunden enge Zahlungsziele, wollen also Ihr Geld möglichst früh haben. Auf der anderen Seite nutzen Sie die Zahlungsziele, die Ihnen ihre Lieferanten einräumen. Auf diese Weise werden die Kosten der Finanzierung des Umlaufvermögens reduziert und die verfügbaren Mittel können für andere betriebliche Zwecke verwendet werden. Das Management zielt darauf ab, die Kapitalbindungsdauer im Umlaufvermögen zu reduzieren, um Spielraum zu gewinnen. Hier setzt Factoring an. Sie verkürzen die Zeitschiene Zahlungseingang – ohne am eigentlichen Zahlungsziel schrauben zu müssen. Auf der anderen Seite können Sie entweder an dem Ihnen gewährten Zahlungsziel festhalten oder mittels der nun verfügbaren Liquidität Skonti verhandeln. Der Spielraum, der sich durch Factoring ergibt, lässt sich darüber hinaus eventuell auch

für den Aufbau strategischer Liquiditätsreserven nutzen, was wiederum den externen Kreditbedarf reduzieren kann. Factoring kann also als Baustein in der Gesamtfinanzierungsstrategie des Unternehmens genutzt werden, indem die so gewonnene Liquidität gezielt gesteuert wird.

Der CreditManager: Greifen Sie bei Coface mit dem Factoring-Geschäft nicht die eigene Kreditversicherung an?

Dr. Götting: Im Gegenteil. Wir sehen Factoring komplementär zur Kreditversicherung. Wenn ein Kunde die Liquiditätsfunktion möchte, können wir das bieten. Ohne Factoring wäre dieser Kunde für uns wohl nicht erreichbar. Zudem kaufen wir nur kreditversicherte Forderungen. Am liebsten mit der Kreditversicherung bei uns. Und beide Angebote beziehen sich auf die Grundlage unseres gesamten Geschäftes, den Lieferantenkredit. Aus der Bilanzanalyse wissen wir, dass Unternehmen mit hohen Forderungen zugleich hohe Verbindlichkeiten haben. In Anspruch genommene Lieferantenkredite haben offensichtlich primär die Funktion, den

Finanzierungsbedarf aus den eigenen Forderungsbeständen zu kompensieren. Dies ist eine wichtige Erkenntnis. Denn hier zeigt sich sehr konkret der enorme Risikoaspekt beim Thema Lieferantenkredit. Er ist nämlich nicht eindimensional. Er wirkt in beide Richtungen und er überlappt sich in den komplexen wirtschaftlichen Prozessen, Interaktivitäten und Transaktionen. Hier setzen Kreditversicherung und Factoring an. Wir können beides.

Der CreditManager: Wie steht die Coface Finanz derzeit im Markt da?

Dr. Götting: Erfreulich gut. Nach einer enorm dynamischen Wachstumsphase nach Gründung der Gesellschaft im Jahr 2000 und der Marktführerschaft in Deutschland haben wir das Geschäft vor einigen Jahren schon neu strukturiert und etwas heruntergefahren. Das hing damit zusammen, dass wir uns bewusst auf das Factoring-Geschäft in Deutschland und Polen konzentrieren und von einem globalen Roll-Out Abstand genommen haben. Zugleich haben wir die Refinanzierung auf eine neue Basis gestellt. Und schließlich gilt auch weiterhin: Wir wollen profitabel wachsen, nicht um jeden Preis. Hier relativiert sich auch der Umsatzbegriff, der im Factoring verwendet wird. Er bezieht sich auf die Summe der angekauften Forderungen, also auf die Risikoseite. Über Einnahmen und Gewinn ist damit noch nichts gesagt. Einzelne Zahlen zur Coface Finanz kann ich aufgrund unserer Börsennotierung zwar nicht nennen, was ich aber sagen kann, ist: Wir wachsen schneller als der deutsche Markt und liegen nach wie vor auf Platz drei der Factoring-Gesellschaften in Deutschland. Den Abstand auf Platz vier haben wir sogar vergrößert.

Der CreditManager: Factoring in Deutschland und Polen: Heißt das, dass Sie auch nur in diesen beiden Ländern Risiken übernehmen?

Dr. Götting: Nein, das bezieht sich auf die Angebotsseite. Wir kaufen aber sehr wohl Auslandsforderungen von Kunden fast überall in der Welt auf.

Im Grundsatz, vorbehaltlich der Einzelfallprüfung, gilt: Wo wir kreditversichern, können wir auch Forderungen kaufen. Das ist der Vorteil, den wir als global Player mit direkten Präsenzen in 68 Ländern haben. Unsere Kreditprüfung ist Basis für Kreditversicherung und Factoring.

Der CreditManager: Geld ist derzeit billig zu bekommen, auch weil die EZB den Markt flutet. Beeinflusst dies das Factoringgeschäft?

Dr. Götting: Wenn ein Unternehmen bei seiner Hausbank oder einer anderen Bank günstiger an eine Finanzierung kommt als noch vor ein paar



Dr. Thomas Götting, Coface Niederlassung in Deutschland, ist Commercial Director und Mitglied des Management Boards für die Region Nordeuropa beim internationalen Kreditversicherer Coface. Der promovierte Jurist, der zusätzlich einen MBA an der IE Business School Madrid absolvierte, verfügt über umfangreiche Kenntnisse der Kreditversicherungsbranche, in der er seit mehr als 15 Jahren arbeitet.

Jahren, ist das sicher der erste Weg. Allerdings sind Kredite zwar günstig, das ändert aber nichts daran, dass die Banken auf die Risikoseite, auch unter Eigenkapitalaspekten, schauen müssen. Außerdem drücken die Niedrigzinsen auf die Margen. Der Preis allein ist also nicht unbedingt ausschlaggebend. Wer Risiken aktiv managt und Chancen aktiv nutzen will,

bezieht auch weitere Variablen mit ein. Direkte Liquidität ist eine Seite, der Lieferantenkredit, ohne den heutzutage nahezu weltweit nichts geht, ist die andere. Und hier ist Factoring dem Bankkredit funktional überlegen.

Der CreditManager: Factoring gibt es in verschiedenen Varianten. Was wird am stärksten nachgefragt?

Dr. Götting: Nach wie vor das In-house-Factoring, bei dem der Forderungsverkäufer die Debitorenbuchhaltung selbst in der Hand behält. Aber auch das FullService-Factoring, bei dem wir Rechnungs- und Mahnwesen mit übernehmen, gewinnt an Bedeutung. Denn gerade bei Expansionszielen treten oft andere wesentliche Aufgaben im Unternehmen in den Hintergrund. Zum Beispiel die Notwendigkeit einer aktuellen Buchhaltung und des schnellen Mahnwesens. Das ist gefährlich - für den Cashflow, die eigene Liquidität und Bonität. Hier schafft FullService-Factoring die nötige Entlastung und Unterstützung. Schließlich bieten wir auch Fälligkeitsfactoring an. Auch das wird stark nachgefragt.

Der CreditManager: Wie sehen Sie die Perspektiven für Ihr Factoringgeschäft?

Dr. Götting: Coface Finanz ist auf der Angebotsseite komplett aufgestellt mit allen Varianten und Angeboten für alle Unternehmensgrößen. Und wir haben einen USP: die Integration in die Coface-Gruppe und damit den Rückversicherer im eigenen Haus. Diese Integration ermöglicht uns und den Kunden Synergien und Mehrwert. Insbesondere im Exportfactoring ist die globale Präsenz und Vernetzung eine starke Basis. Grundsätzlich rechnen wir weiterhin mit einer insgesamt positiven Entwicklung des Geschäftsbereichs, da wir genau wie der deutsche Factoring-Markt insgesamt wachsen und das Modell Factoring für immer mehr Unternehmen an Interesse gewinnt.

Redaktion „Der CreditManager“