

Zauberformel



Angesichts der weiter rückläufigen Volumen bei Betriebsmittelkrediten wird Factoring als Liquiditätsquelle für heimische Unternehmen immer wichtiger.

Probleme, seine rasante Firmenexpansion zu finanzieren, sind Peter Wienerroither völlig fremd. Den laufenden Kapitalbedarf für sein Unternehmenswachstum deckt der Geschäftsführer des oberösterreichischen Autozulieferers TCG Unitech GmbH seit geraumer Zeit nicht mehr primär über Kreditlinien seiner Hausbank ab. „Wir haben mit Factoring ein optimales Vehikel gefunden, unser Wachstum aus eigener Kraft zu finanzieren. Damit können wir Umsatzsteigerungen sofort in Liquidität ummünzen“, sagt Peter Wienerroither. Doch nicht nur der Geschäftsführer von TCG Unitech GmbH setzt auf Factoring als alternative Liquiditätsquelle. Die vier heimischen Factoring-Anbieter durften sich im Vorjahr über ein 22-prozentiges Wachstum auf knapp 11 Milliarden Forderungsvolumen freuen. Ganz freiwillig dürften heimische Unternehmen allerdings nicht auf Factoring umsteigen. Bei den klassischen Betriebsmittelfinanzierungen stehen Österreichs Banken offenbar ziemlich auf der Vergabebremse. Das Ausleihungsvolumen von Kontokorrentkrediten ist seit nunmehr vier Jahren rückläufig.

Fast-Monopol. Im Vergleich zu 691 eigenständigen Banken und 39 verschiedenen Leasingunternehmen in Österreich befinden sich die 4 heimischen Anbieter von Factoringgeschäften am Rande einer Monopolstellung. Hinter dem Branchenprimus FactorBank AG (Eigentümer Bank Austria, Marktanteil 2012: 42 %), teilen sich den Umsatzkuchen die Intermarket Bank AG (Sparkassengruppe, 32 %), VB Factoring Bank (Volksbankengruppe, 14 %) und die Raiffeisen Factor Bank AG (12 %). Dass Factoringausleihungen seit Ausbruch der Finanzmarktkrise in den letzten 4 Jahren um sagenhafte 66 Prozent bzw. 4,34 Milliarden Euro gewachsen sind und sich gleichzeitig die Bestandsvolumina von Kontokorrentkrediten um 2,66 Milliarden Euro verringert haben, ist wohl kein Zufall. „Aufgrund regulatorischer Vorgaben rund um Basel III gehen wir davon aus, dass das Angebot an Fremdkapital der Universalbanken abnehmen wird. In Anbetracht der im internationalen Vergleich äußerst niedri-

gen Factoringquote in Österreich halten wir in den nächsten 3 Jahren eine Verdoppelung des Volumens auf rund 20 Milliarden Euro für realistisch“, sagt Sebastian Erich, Vorstand der Intermarket Bank AG.

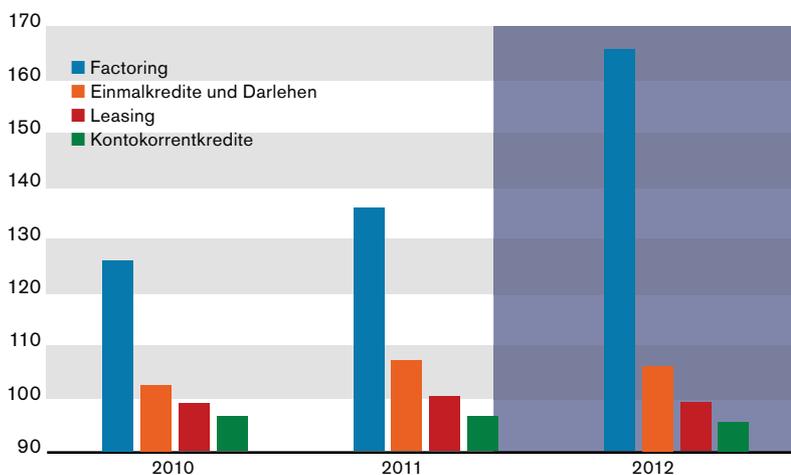
Was es braucht. Um als heimisches Industrieunternehmen grundsätzlich in das Beuteschema einer Factoringbank zu passen, sollten kaum Teilrechnungen ausgestellt werden, der Jahresumsatz über einer halben Million Euro liegen und das Kundenportfolio sollte möglichst breit gestreut sein. „Bevor wir Forderungen bevorschussen, werden natürlich Bonität von Kreditor und Debitoren nach banküblichen Kriterien geprüft“, sagt Herbert Auer, Vorstand der VB Factoring Bank. Bei positiver Bonitätsbeurteilung werden in der Regel sofort bis zu 80 Prozent – in Ausnahmefällen sogar mehr – zum Zeitpunkt der Rechnungslegung von der Factoringbank vorfinanziert. Mit Kunden ausverhandelte Zahlungsmodalitäten müssen sich beim Forderungsverkauf in branchenüblichen Rahmenbedingungen bewegen. „Im Normalfall finan-

zieren wir Außenstände mit bis zu 90 Tagen Zahlungsziel vor. In Ausnahme- bzw. Einzelfällen gehen wir aber auch bis zu 180 Tage“, sagt Herbert Auer von der VB Factoring Bank.

Was es kostet. Hinsichtlich Vorfinanzierungskosten sollten Unternehmen über Factoring etwas günstigere Zinssätze als bei Kontokorrentkrediten erhalten. „Durch die abgetretene Forderung ist das Factoringunternehmen in der Regel in einer besseren Besicherungsposition als eine Bank bei der Vergabe eines Betriebsmittelskredits. Das wirkt sich in der Konditionengestaltung entsprechend positiv aus“, sagt Andreas Wagner, Factoring-Spezialist der RLB Oberösterreich. Ein weiterer Kostenvorteil für heimische Industriebetriebe ist im Bereich der Absicherung des Delkrederisikos möglich. „Es können natürlich bestehende Kreditausfallversicherungen in unsere Factoringvereinbarung eingebunden werden. Aufgrund unseres Marktvolumens in diesem Versicherungssegment können unsere Kunden allerdings in der Regel von günstigeren Prämienätzen profitie-

Wachstumsmarkt Factoring

Vergleich der jährlichen Wachstumsraten der Factoringfinanzierung gegenüber Kontokorrentkredit, Leasing und Darlehen, 2010–2012.



Quelle: OeNB, Leasingverband, Intermarket Bank AG

In Österreich existieren...

691 eigenständige Banken

39 eigenständige Leasingunternehmen

4 Factoring-anbieter

Quelle: OeNB

„In Anbetracht der im internationalen Vergleich äußerst niedrigen Factoringquote in Österreich halten wir in den nächsten 3 Jahren eine Verdoppelung des Volumens auf rund 20 Milliarden Euro für realistisch.“

Sebastian Erich, Vorstand der Intermarket Bank AG



Factoring funktioniert

Besonders für Industrieunternehmen, die

- keine/kaum Teilrechnungen ausstellen,
- einen Umsatz von über einer halben Million Euro ausweisen,
- ein breites Kundenportfolio haben.

Bei positiver Bonitätsbeurteilung (der Kunden!) werden

- Außenstände mit bis zu 90 Tagen Zahlungsziel
- zu 80 Prozent vorfinanziert.

ren. Außerdem ist es uns entgegen vielen Einzelverträgen möglich, das Delkredererisiko nicht nur zu 70 bis 80, sondern sogar zu 100 Prozent abzudecken“, sagt Raiffeisenbankier Andreas Wagner.

Weitere Kosten sind zu kalkulieren, wenn sich ein Unternehmen für eine „Full-Factoring-Lösung“ mit kompletter Auslagerung der Debitorenbuchhaltung entscheidet. „Wir sind mit unserem Full-Service-Paket sehr zufrieden. Besonders schätzen wir den proaktiven Dialog mit unserem Factoringpartner, wenn sich Bonitätsverschlechterungen bei unseren Kunden andeuten“, sagt Michael Kirschenhofer, Geschäftsführer des Kremser Zweiradherstellers KSR Group GmbH. Abhängig vom Jahresumsatz, der Anzahl der Rechnun-

gen und Debitoren betragen die Kosten für das volle Servicepaket inklusive Debitorenbuchhaltung, Mahnwesen und Kreditversicherung zwischen 1,00 und 1,50 Prozent der Rechnungssummen. „Full Factoring ist bei kleineren Unternehmen sehr beliebt, umsatzmäßig macht aber die speziell von großen Konzernen stark nachgefragte Inhouse-Variante bei uns über 80 Prozent des Volumens aus“, sagt Michael Kaltenbeck, Vorstand der FactorBank. Beim abgespeckten „Inhouse-Factoring“ bleibt die Debitorenbuchhaltung im Unternehmen, die Factoringkosten reduzieren sich dadurch auf bis zu 0,1 Prozent.

Was es bringt. Dass auch immer mehr große Industrieunternehmen auf Factoring setzen, liegt nicht nur an der effizienten Liquiditätsbeschaffung. „Factoring bringt eine Bilanzverkürzung, die

sich positiv auf das Unternehmensrating auswirkt. Diesen Vorteil schätzen immer mehr große Konzerne“, erklärt Michael Kaltenbeck von der FactorBank. Finanzvorstände heimischer Industriebetriebe schonen also mit dem Forderungsverkauf nicht nur die Kreditlinien bei ihren Hausbanken, sie haben durch etwaige Ratingverbesserung auch bessere Karten bei Verhandlungen über Zinsaufschläge bei ihren Bankfinanzierungen. „Je nach Unternehmensbonität kann die Optimierung der Bilanzkennzahlen durch Factoring eine Margenreduktion bei Bankkrediten von bis zu 200 Basispunkten bringen“, sagt Andreas Wagner von der RLB Oberösterreich.

Landläufige Image-Bedenken gegen Factoring als Finanzierungsform für bonitätsschwache Unternehmen sind längst nicht mehr zeitgemäß. „Es gibt noch vereinzelt von potenziellen Kreditoren Vorbehalte gegenüber Factoring, die sich in der Regel aber nach längeren Beratungsgesprächen auflösen. Letztendlich belegt dann der Praxisbetrieb, dass es von der Debitorensseite keinerlei Vorbehalte gegen Factoring gibt“, sagt Sebastian Erich, Vorstand der Intermarket Bank AG. Auch bei der TCG Unitech GmbH gab es keine verstimmt Kunden im Zuge der Umstellung auf den neuen Zahlungsempfänger. „Unsere Geschäftspartner haben den neuen Zahlungsmodalitäten vorbehaltlos zugestimmt“, sagt Peter Wienerroither. Tendenziell berichten Unternehmen sogar von einer gestiegenen Zahlungsmoral ihrer Kunden, seit die Factoringbanken mit ihrem straffen Mahnwesen das Forderungsinkasso übernommen haben.

Im internationalen Vergleich sind österreichische Unternehmen trotz der fulminanten Volumenszuwächse der letzten Jahre immer noch Factoringmuffel. Dabei sprechen effiziente Liquiditätsbeschaffung, überschaubare Kosten und der mit einer potenzielle Ratingverbesserung verbundene Verhandlungsspielraum bei den Kreditmargen klar für den Verkauf der Kundenforderungen. *Ronald Felsner*