

Der Vorteil von Factoring ist, dass das Geld für offene Forderungen sofort fließt.

Factoring im Trend

Flexibles Instrument zur Refinanzierung

Vor allem mittelständische Betriebe und Großunternehmen mit guter Bonität entdecken Factoring zunehmend als ideale Finanzierungslösung. Da sich Factoring dem Umsatz des Kunden anpasst, ist es für die Finanzierung von Wachstum besonders geeignet.

Von Christian Wieselmayer

Wie passt das enorme Wachstum im Bereich Factoring mit der Stagnation im klassischen Aktivgeschäft der Banken zusammen? Ist das ein Ausdruck der „Kreditklemme“? „Eine Kreditklemme besteht aus unserer Sicht nicht“, sagt Sebastian Erich, Vorstandsvorsitzender der Intermarket Bank AG. „Derzeit gibt es eine sehr geringe Nachfrage an Fremdkapital, die aufgrund der unsicheren Konjunktur mit einer fehlenden Investitionstätigkeit einhergeht. Factoring spielt aber aufgrund diverser Vorteile eine große Rolle bei der Diversifikation der Finanzierungsmöglichkeiten und wächst deshalb deutlich stärker als andere Finanzierungsprodukte“, erklärt Sebastian Erich.

Alternative Finanzierungsform

Bei Factoring handelt es sich um eine alternative Finanzierungsform, bei der ein Unternehmen seine offenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an einen Factor verkauft und im Gegenzug sofort den Rechnungsbetrag erhält. „Der Vorteil ist, dass das Geld für offene Forderungen sofort fließt, anstatt lange Wartezeiten für die Bezahlung der Forderungen in Kauf nehmen zu müssen. Auf diese Weise trägt Factoring entscheidend dazu bei, die Liquidität eines Unternehmens zu verbessern“, sagt Andreas Bene, Vorstand der Raiffeisen Factor Bank AG. Das Erfolgsrezept von Factoring liegt einerseits in der Verständlichkeit des Produktes und andererseits in der Geschwindigkeit: Der hohe Automatisierungsgrad sorgt dabei für eine kostengünstige und rasche Abwicklung. Gleichzeitig stellt Factoring ein inno-

vatives Bankprodukt dar, das über die reine Finanzierung hinausgeht und neben dem Liquiditätsvorteil die Chance auf ein positives Bilanzbild bietet. Mit dieser Art der Refinanzierung können Unternehmen nicht nur ihr Working Capital-Management effizienter gestalten, sondern auch ihre Eigenkapital-Ratios verbessern. Factoring ist daher das optimale Finanzierungsinstrument, um flexibel und umsatzabhängig Forderungen je nach Bedarf zu finanzieren.

Mehr Liquidität

Der österreichische Factoring-Markt ist im Vergleich zu anderen europäischen Ländern eher klein und überschaubar. Doch die Wachstumsraten vor allem in

den letzten Jahren sind beträchtlich. Alleine von 2013 auf 2014 wuchs das Factoring-Volumen in Österreich von 14 auf 16,5 Milliarden Euro, was einer Steigerung von 17 Prozent entspricht. „Das ist mit ein Grund für den Markteintritt der AutoBank AG in Österreich“, erklärt Andreas Rauth, Leiter Factoring der AutoBank AG. „Das Image von Factoring hat sich sehr stark zum Positiven geändert und wird immer mehr als sichere und echte Alternative zu den bekannten Finanzierungsprodukten gesehen“, präzisiert Andreas Rauth, „dadurch kann natürlich auch auf Kundenseite eine spürbare Akzeptanzsteigerung festgestellt werden.“

Information

Vorteile von Factoring:

- Mehr Liquidität, unabhängig vom Zahlungsziel und der Zahlungsmoral der Kunden
- Mehr Wachstum durch umsatzdynamische Finanzierung, d.h., die Liquidität wächst mit
- Höheres Vertrauen bei Geschäftspartnern durch frühere Bezahlung (Skontozahler)
- Mehr Liquiditätsspielraum durch Verzicht auf bankübliche Sicherheiten
- Schutz vor Forderungsausfällen

Für wen kommt Factoring infrage:

- Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen
- Start-up-Unternehmen mit Wachstumsaussichten
- Ab einem Jahresbruttoumsatz von 200.000 Euro
- Zahlungsziele bis max. 90 Tage
- Regelmäßige wiederkehrende Debitorenbeziehung
- Hohe Außenstanddauer und hohe Liquiditätsbindung in den Forderungen
- Bei saisonalen Schwankungen
- Unternehmen in der Umstrukturierungsphase

Foto: Intermarket Bank AG



„Mit Factoring können Unternehmen nicht nur ihr Working Capital-Management effizienter gestalten, sondern auch ihre Eigenkapital-Ratios verbessern“, Sebastian Erich, Vorstandsvorsitzender Intermarket Bank AG

Foto: Factorm AutoBank AG



„Mit Factoring mehr bewegen“, Andreas Rauth, Leiter Factoring AutoBank AG

Foto: Raiffeisen Factor Bank AG



„Immer mehr Betriebe entdecken auch hierzulande die Chancen von Factoring, das für moderne Unternehmen in Europa längst zum Standard zählt“, Andreas Bene, Vorstand der Raiffeisen Factor Bank AG

Welche Form des Factorings für wen?

Welche Form des Factoring ein Unternehmen wählen sollte, hängt von der Größe des Unternehmens ab und davon, ob es auch Geschäftsbeziehungen zu ausländischen Abnehmern unterhält. Beim Inhouse-Factoring steht die Finanzierung im Vordergrund, sie beinhaltet den Ankauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen eines Unternehmens. Das Debitorenmanagement wird durch den Kunden wahrgenommen. Diese Lösung eignet sich für Unternehmen mit guter Bonität und einem Umsatzvolumen ab circa zwei Millionen Euro. Im Unterschied dazu übernimmt der Factor beim Full-Factoring zusätzlich zu den Leistungen des Inhouse-Factoring auch das ge-

samte Debitorenmanagement und Mahnwesen. Das hat den Vorteil, dass sich das Unternehmen ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann. Ist ein Unternehmen auch auf ausländischen Märkten tätig, bietet Export-Factoring nicht nur Liquidität, sondern auch eine optimale Form der Absicherung. Dabei werden die kurzfristigen Exportforderungen durch eine heimische Factoringbank angekauft und finanziert, wodurch sie zu Inlandsforderungen werden. Gleichzeitig ist der österreichische Lieferant vor Zahlungsausfällen des ausländischen Abnehmers geschützt, da er sein Geld vom Factor erhält. Gerade bei Geschäften mit ausländischen Abnehmern, die es gewohnt sind, lange Zahlungsziele in Anspruch zu nehmen, bringt das enorme Vorteile.

Was kostet Factoring?

Die Konditionen im Factoring setzen sich aus dem Kaufpreisabschlag und der Factoring-Gebühr zusammen. Der Kaufpreisabschlag entspricht den am Markt üblichen Margen bei Betriebsmittelfinanzierungen und hängt im Wesentlichen von der Bonität des Factoring-Kunden bzw. der Qualität des angekauften Portfolios ab. Die Factoring-Gebühren werden am Aufwand im Management der „Offenen Posten-Listen“, einer vereinfachten Variante der Buchführung, gemessen und richten sich grundsätzlich nach dem Volumen angekaufter Forderungen. Der aktuelle Markt zeigt, dass die Kosten von Factoring vergleichbar mit jenen von Betriebsmittelkrediten sind. <



Geldanlage mit Zukunft!
15.–16. Oktober 2015
Messe Wien Congress Center

Do bis Fr 9–19 Uhr
 U2: Messe-Prater
www.gewinn-messe.at

Eine Veranstaltung der
 Reed Exhibitions
 Messe Wien

GEWINN
 DIE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR UNTERNEHMER UND INVESTOR