

Säumige Zahler können Lieferanten in die Krise stürzen

Forderungsverkauf wird immer beliebter

Immer mehr Gläubiger missbrauchen ihre Lieferanten als unfreiwillige Kreditgeber. Bei den Geschädigten und speziell denen, die unter einer niedrigen Eigenkapitaldecke leiden, wird daher Factoring – der Verkauf der Forderungen – immer beliebter. Die Umsätze der führenden Factoring-Anbieter steigen stetig an. Ihre Konditionen schwanken allerdings erheblich, spezialisierte Berater sind daher gut im Geschäft.

Um die Zahlungsmoral in Deutschland und Europa steht es nicht zum Besten. Laut einer Frühjahrs-umfrage des Bundesverbandes Deutscher Inkasso-Unternehmen gaben 58 Prozent der knapp 500 Mitglieder an, dass gewerbliche Schuldner immer schlechter zahlen. Der durchschnittliche Zahlungsverzug stieg von 8,3 Tagen im Jahr 2000 auf 15,6 Tag im Juli 2003, so eine Studie des Wirtschaftsinformationsdienstleisters Dun & Bradstreet. Creditreform kam sogar auf noch schlechtere Zahlen: Erst 18 Tage nach Zahlungsziel trafen in Deutschland 2001 im Schnitt die Zahlungen ein.

Schwacher Trost: damit lag Deutschland immerhin an zweitbesten Position; italienische Firmen erhielten ihre Gelder noch später, im Mittel mit 24 Tagen Verzug. In der Elektronik, in der der Aufschwung früher eingesetzt hat als in anderen Branchen, ist die Not nicht mehr ganz so groß: »Zahlungsmoral hat auch damit zu tun, ob das Geschäft gerade gut läuft, oder nicht«, so Clemens Eisenmann, Manager Accounting&Treasury bei Micronas.

Schwächelt aber die Konjunktur, kommen Aufträge nur schleppend oder mangelt es an Liquidität, dann werden Rechnungen aufgeschoben, um auch ohne Bankkredit flüssig zu bleiben. Nur noch jedes zehnte Unternehmen in Deutschland beurteilt derzeit das Zahlungsverhalten seiner Kunden

mit »sehr gut« oder »ausgezeichnet«, so eine aktuelle, repräsentative Studie der Euler Hermes Kreditversicherung, 45 Prozent dagegen benoten mit »mittelmäßig« bis »schlecht«.

Lieferanten mit schwachem Auftragseingang haben manchmal gar keine andere Wahl, als sich bei der Bezahlung kulant zu zeigen,

freie, rechtssichere Bestellungen mit fixer Abnahmeverpflichtung an«, berichtet der Embedded-Spezialist.

Gegen säumige Zahler gibt es zwar seit Mai 2000 ein »Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen«, das Schuldner automatisch 30 Tage nach Eingang der Rechnung mit mindestens 8 Prozent höheren Zinsen belegt, ohne dass eine vorherige Mahnung fällig wird. Doch die Überziehungszinsen, die das Unternehmen bis zum ersehnten Zahlungseingang überbrücken muss, sind oft noch höher. Das Ergebnis ist, dass Forderungsausfälle laut der Studie von Euler Hermes für 60 Prozent aller Firmen in Deutschland mit mehr

als einer Mio. Euro Umsatz »ein bedrohliches Risiko« darstellen. Bei gut einem Viertel der 400 befragten Unternehmen betrug der Ausfall zwischen einem und zehn Prozent des Jahresumsatzes. Fast jedes fünfte Kleinunternehmen gab an, dass seine Liquidität dadurch »erheblich bis stark« beeinträchtigt sei.

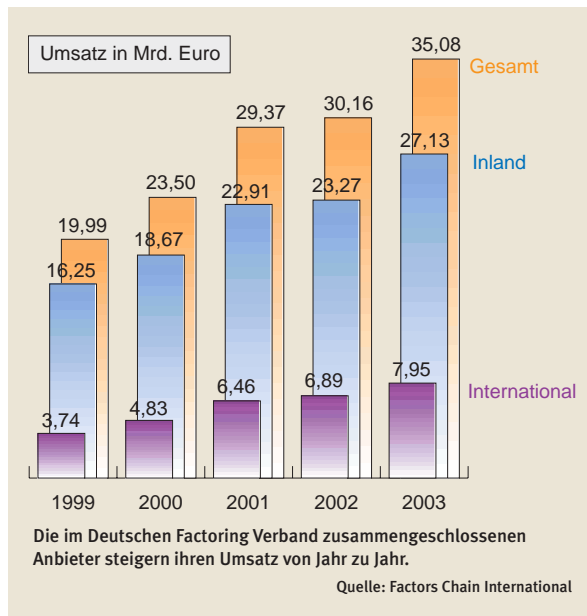
Viele Firmen sichern sich daher über eine Kreditversicherung ab. Doch auch Versicherungen nehmen längst nicht mehr alle Schuldner an. Zudem haben Kreditversicherungen gegenüber Factoring den Nachteil, dass das Risiko nicht zu 100 Prozent übernommen wird und weder die Bilanz verkürzt noch die Eigenkapitalquote erhöht werden kann.

Werner Weiß, Gründer von Tec7, einem Beratungsunternehmen für alternative Finanzierungen, rät daher zu Factoring. Er berät seit einiger Zeit zusammen mit seinen Kollegen wegen der starken Nachfrage hauptsächlich in Sachen Forderungsverkauf. Rund 20

namhafte Factoring-Anbieter teilen sich den deutschen Markt, die Konditionen sind nicht ohne weiteres vergleichbar. »Selbst bei einer sehr niedrigen Factoring-Gebühr von z.B. 0,3 Prozent muss dieser Anbieter nicht automatisch der beste sein«, erklärt der Finanzexperte, »um die effektiven Kosten für den Kunden zu errechnen, muss man mehr Faktoren einfließen lassen.« Dazu gehören die Finanzierungsquote, die meist zwischen 80 und 90 Prozent pendelt, die Ausfalls-Garantie (zwischen 80 und 100 Prozent), der Zinssatz (zwischen 4 und 8 Prozent), der fällig wird, bis der Kunde zahlt. Generell ist der Zins umso niedriger, je besser die Bonität des Kunden ist. Die Factoring-Gebühr sinkt, je höher der Umsatz ist. Zusätzlich kommen noch Kosten für die Kreditprüfung der einzelnen Debitoren. Sie bewegen sich zwischen 20 und 60 Euro pro Debitor und Jahr.

Aus all diesen Faktoren berechnet Werner Weiß das beste Angebot für den Kunden und verhalf so einer Firma aus der Elektronikbranche zu einer Steigerung seiner Eigenkapitalquote von 10,4 auf 15,5 Prozent. Das war möglich, weil dieser Kunde die vom Factor ausbezahlten Forderungen für Skontierung im Einkauf und zur Tilgung verwendete. Doch es hätte auch weit weniger sein können: »Die Finanzierungskosten, die wir für diesen Kunden eingeholt und kalkuliert hatten, bewegten sich zwischen 7,7 und 17,3 Prozent im Jahr!«, erinnert sich Weiß, »ohne eine detaillierte Kalkulation lassen sich solche Effekte nicht realisieren, dazu ist Factoring zu komplex.« Den Versprechungen der Anbieter blind zu vertrauen, rät Weiß daher ab. »Aber eine generelle Ablehnung ist genauso falsch. Ab einem Jahresumsatz von 10 Mio. Euro rechnet sich der Einsatz eines Beraters.«

Mehr zu Factoring gibt es beim Deutschen Factoring Verband (www.factoring.de) und unter www.bfm-verband.de. (cw) ■



was eine Spirale in Gang setzt: »Wenn sich abzeichnet, dass man auch als Nur-Noch-Fast-Pünktlicher-Zahler beim Lieferanten gerne gesehen ist, wieso dann keine Umstellung des Zahlungsrythmus vornehmen?«, sagt ein Geschäftsführer aus der Elektronikbranche. Das hat zur Folge, dass mit Abmachungen zunehmend laxer umgegangen wird. »Man versucht, Bestellungen zu platzieren und diese dann als doch nicht verbindlich zu betrachten. Wir haben schon vor geraumer Zeit reagiert und nehmen nur noch einwand-