

ALTERNATIVE FINANZIERUNGEN

Wegbereiter für mehr Wertigkeit

Vor allem mittelständische Unternehmen entdecken zunehmend alternative Finanzierungsformen wie Factoring oder Leasing als Möglichkeit, um notwendige Wachstums- oder Innovationsvorhaben zu realisieren. Vor diesem Hintergrund sehen Marktteilnehmer klassische Unternehmensdarlehen, wie sie traditionell Kreditinstitute bieten, in der Defensive.

Die Zahlen für das Geschäftsjahr 2016 belegen: Alternative Finanzierungen bleiben auf Wachstumskurs. So realisierten die Leasinggesellschaften in Deutschland allein beim Neugeschäft ein Investitionsvolumen von 64,2 Mrd. € (davon 7,4 Mrd. € mittels Mietkauf), was einem Plus von 9 Prozent entspricht.¹ Die Umsätze der deutschen Factoring-Branche stiegen 2016 um 3,8 Prozent auf 216,8 Mrd. € Über 27.250 Kunden, davon fast 91 Prozent aus dem klein- und mittelständischen Segment, rekurrierten bei Investitionsvorhaben auf den Verkauf von Forderungen.²

Diese Entwicklung wirft die Frage auf, ob alternative Finanzierungsformen nicht auch für klassische Banken eine interessante Ergänzung ihres Portfolios sein können – etwa indem sie ihnen die Möglichkeit verschaffen, sich als professioneller Finanzpartner zu profilieren, der über den Tellerrand der klassischen Kreditvergabe hinausschaut, den Bedarf an alternativen Finanzierungsformen erkennt und diese dann auch kompetent vermittelt.

Multiple Anwendungsfelder

Passgenauigkeit ist dabei die *conditio sine qua non*, denn nur der richtige, am Investitionsbedarf justierte Finanzierungsmix führt auch zu nachhaltigen Lösungen. Das heißt im Umkehrschluss: Nicht jede alternative Finanzierungsform ist automatisch zielführend. Es gilt vielmehr, die strukturellen Spezifika von alternativen Finanzierungen genau zu berücksichtigen, damit ihre Stärken zum Tragen kommen. Hier können die Geldinstitute ihre Expertise ausspielen.

Leasing beispielsweise bietet sich primär als probates Mittel bei Investitionsvorhaben bezüglich

Maschinen, Anlagen, IT-Systemen und Transportmitteln an. Es schont die Liquidität, wirkt sich darüber hinaus aber auch positiv auf die Bilanz aus, indem der zu versteuernde Gewinn reduziert wird, ohne das Anlagevermögen zu erhöhen. Zudem bekommt der Unternehmer beim Leasing eine transparente Kalkulationsgrundlage, die hohe Planungssicherheit ermöglicht – gerade für den Mittelstand ist das ein äußerst wichtiger Aspekt.

Factoring ist aufgrund seiner Arithmetik noch breiter aufgestellt und längst nicht mehr nur im Restrukturierungs- oder Krisenfall gefragt. Als Wachstumsbeschleuniger wird es mittlerweile genauso effizient eingesetzt wie zur Finanzierung von Innovationssprünge oder bei der Erschließung neuer Auslandsmärkte. Auch Private-Equity-Gesellschaften operieren zunehmend mit Forderungsverkauf als Buy-out-Instrument bei M&A-Transaktionen.

Kurze Entscheidungswege

Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von echtem Factoring, also dem Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen des Unternehmens an einen Factoring-Anbieter, resultieren im Kern daraus, dass es lediglich an zwei Hauptvoraussetzungen geknüpft ist: Die Forderungen müssen frei von Ansprüchen Dritter sein, und die Leistung muss vor Rechnungsstellung tatsächlich erbracht worden sein. Sind diese Prämissen erfüllt, erhalten Factoring-Kunden sehr schnell und einfach Liquidität. In der Regel können Factoring-Gesell-

schaften binnen weniger Tage belastbare Aussagen darüber treffen, ob Factoring möglich ist und wie viel Liquidität generiert werden kann.

Das sorgt für ein hohes Maß an Flexibilität, sodass dem Kunden mehr Zeit für das operative Geschäft bleibt. Zumal sich Factoring-Lösungen eng an den Bedürfnissen der Kunden orientieren und individuell vereinbar sind. Die Ausgestaltung reicht vom Full Service Factoring über Smart Service Factoring, bei dem das Mahnwesen im Unternehmen bleibt, bis zum Inter Credit Factoring, das die Zusammenarbeit vollständig digitalisiert.

Digitaler Vorreiter

Neben flexibler Liquidität bietet Factoring noch eine Reihe weiterer Vorteile: Es schützt vor Zahlungsausfällen, verbessert die Eigenkapitalquote und optimiert den Cashflow. Die zur Verfügung stehende Liquidität kann zudem zur Skontierung von Rechnungen genutzt und damit zur Betriebsmittelfinanzierung eingesetzt werden – ein positiver Nebeneffekt im anhaltenden Niedrigzinsumfeld.

Ein anderer, gerade für die Bankenbranche nicht unwesentlicher Aspekt sind die Themenbereiche Digitalisierung und Kundendaten. Viele Factoring- und Leasinganbieter haben mit ihrem Know-how hier Benchmarks gesetzt, lange bevor die sogenannten FinTechs auf den Plan getreten sind.

Factoring-Kunden können sämtliche Daten zu Zahlungseingängen und Liquidität aufbereitet und in Echtzeit zur Verfügung gestellt werden. Per App erhalten Entscheider im Unternehmen alle notwendigen Informationen (z. B. über den aktuellen Stand der Liquidität und der Entwicklung von Forderungslaufzeiten), um das Forderungsmanage-

ment und damit die Forderungsfinanzierung zu optimieren. Natürlich sind diese Applikationen nicht eins zu eins auf das klassische

Finanzdienstleistungsgeschäft der Kreditinstitute übertragbar, aber sie illustrieren doch recht anschaulich den Paradigmenwechsel von Big Data zu Smart Data. Davon können auch die Bankinstitute nachhaltig profitieren, wenn im Dialog mit den

Kunden maßgeschneidertes Datenmanagement mit Beratungskompetenz verknüpft wird. Denn selbst die hilfreichsten Applikationen greifen ohne professionelles Know-how im Finanzierungs-Business ins Leere.

Brückenbauer

Damit könnten alternative Finanzierungsformen wie das Factoring als Brückenbauer zwischen Banken und FinTechs fungieren. Hier sind Kooperationen der Schlüssel zum beidseitigen Erfolg: Zweifellos haben die FinTechs frischen Wind ins Finanzierungsgeschäft gebracht, von dem auch etablierte Finanzdienstleister profitieren können. Als Finanzierungspartner taugen die FinTechs vielfach jedoch nur bedingt, weil ein Großteil ihrer Akteure derzeit nun mal mehr Tech als Fin sind. Sowohl im Privat- als auch im Firmenkundengeschäft dürfte die Zusammenarbeit mit langjährigen Finanzierungsexperten und persönlichen Ansprechpartnern mit tiefer Marktexpertise deshalb schwer ersetzbar sein. Das verdeutlicht der Blick auf zwei komplexe Sonderfälle, bei denen Factoring immer häufiger zum Einsatz kommt: Cross Border Factoring und M&A-Transaktionen.

Forderungsverkauf ausländischer Tochtergesellschaften

Mittelständische Unternehmen, die in ausländischen Märkten aktiv sind, können von Factoring profitieren. Der Verkauf von Forderungen internationaler Tochtergesellschaften an den Factor (Cross Border Factoring) hat das Potenzial zum starken Wachstumsfinanzierer, zumal bei dem Schritt ins Ausland häufig Finanzierungen benötigt werden, die nicht jede Hausbank mittragen kann.

Gleichzeitig können mit neuen Märkten und Kunden aber auch neue Risiken entstehen, denn die gesetzlichen Vorgaben unterscheiden sich von Land zu Land. Hier kann nur ein Anbieter mit globaler Finanzexpertise eine dezidierte Risikoanalyse vornehmen.

Strategische Akquisitionen

Ähnlich diffizil sind die Zusammenhänge bei Firmenübernahmen. Factoring zeichnet sich hier dadurch aus, dass normalerweise rund 90 Prozent des Forderungswerts in den Targets zeitnah in Liquidität umgewandelt werden können. Weil jedes Target über eine Debt Capacity in Abhängigkeit von der Bonität verfügt, ist Geschwindigkeit oft einer der entscheidenden Faktoren bei M&A-Transaktionen: Ein rascher Liquiditätszufluss aus dem Forderungsverkauf führt zu einem geringeren Leverage – die Hebelwirkung der Finanzierungskosten auf die Eigenkapitalverzinsung wird also gesenkt, weil aus dem Forderungsverkauf die Finanzierung des Working-Capital-Bedarfs des Targets abgedeckt wird. Entsprechende Analysen zur Liquiditätsplanung erfordern neben den adäquaten Tools langjährige Erfahrung und profunde Branchenkenntnisse, zumal auch einzuschätzen ist, wie sich nach der Akquisition die

neue Marktpositionierung, die Investitionen und die gewonnene Liquidität auf den künftigen Unternehmenserfolg auswirken.

Der Bedarf an Liquidität macht alternative Finanzierungsformen wie Leasing oder Factoring für den Mittelstand zu einem hochinteressanten Thema. Sie sorgen schnell, transparent und kalkulierbar für vielfältig einsetzbaren Liquiditätszufluss. Bei der Planung und Realisierung ist aber die Beratungskompetenz seriöser und erfahrener Finanzierungspartner unverzichtbar. Das bietet Geldinstituten die Möglichkeit, ihr Portfolio zu erweitern und sich gegenüber neuen, aufstrebenden Finanzakteuren wie den FinTechs zu profilieren.

FAZIT

Alternative Finanzierung kann zum Wegbereiter werden für eine neue Wertigkeit bei Unternehmensfinanzierungen allgemein. Diese lassen sich nicht allein auf den Kostenfaktor reduzieren, sondern bemessen sich vielmehr an Skills wie Erfahrung, Kompetenz und Seriosität. Finanzierung baut auf Vertrauen. Dies inkludiert, dass sich Unternehmen und Banken auf Augenhöhe begegnen, mit Finanzierungsinformationen aus erster Hand, alternativen Lösungsansätzen und einer auf Perspektive angelegten Zusammenarbeit.

Autor: Joachim Secker ist CEO von TARGO Commercial Finance und Vorstandssprecher des Deutschen Factoring-Verbands e.V. in Berlin.

1 Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V., Pressemitteilung vom 24. November 2016.

2 Deutscher Factoring-Verband e.V., Pressemitteilung vom 19. April 2017.