

IM GESPRÄCH: JOACHIM SECKER, TARGO COMMERCIAL FINANCE

„Das ist ein sehr sicherer Hafen“

Factoring- und Leasinggruppe fühlt sich bei Crédit Mutuel gut aufgehoben – Gutes Jahr für die Branche der Forderungskäufer

Für den seit dem vorigen Sommer zur französischen Bankengruppe Crédit Mutuel gehörenden Factoring- und Leasinganbieter Targo Commercial Finance, vorher ein Teil von GE Capital, steht 2017 im Zeichen der Integration in die neue Gesellschafterstruktur. Im laufenden Geschäft ist den Mainzern Ertrag wichtiger als Volumen, wenngleich grundsätzlich durchaus eine Wachstumsstrategie verfolgt wird. Auch die Factoringbranche insgesamt blickt auf ein gutes Jahr zurück. Konkurrenz durch Fintechs? „Wir sind Fintech“, sagt der Verbandschef, der sich ansonsten mit den gleichen Regulierungsthemen herumschlagen muss wie die Finanzbranche insgesamt.

Von Bernd Wittkowski, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 2.2.2017
Die Nullzinswelt treibt auch im Factoringgeschäft seltsame Blüten. Die

Umsatzeinbußen in Kauf. Bei gleichwohl sehr gutem Neugeschäft sei der Gesamtumsatz im Factoring 2016 folglich um rund 3% auf knapp 45 Mrd. Euro gesunken, berichtet Chief Executive Officer (CEO) Joachim Secker im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Der schlichte Grund: Der Factoring-Marktführer mit Sitz in Mainz sei manche Preisforderungen nicht mitgegangen und habe deshalb einzelne Großkundenengagements abgegeben. Man betreibe schließlich „keine Geldwechselstube“, und die Preise müssten im Factoring wie auch sonst in der Finanzindustrie immer noch den Wert des Produktes abbilden.

Die Orientierung primär an der Ertragskraft statt am Volumen scheint sich für Targo Commercial Finance allerdings auszuzahlen: Der Gewinn vor Steuern sei trotz Sonderaufwendungen im Zuge des Eigentümerwechsels um rund 10% im Vorjahresvergleich gestiegen. Er sei „sehr glücklich“ mit dieser Entwicklung,

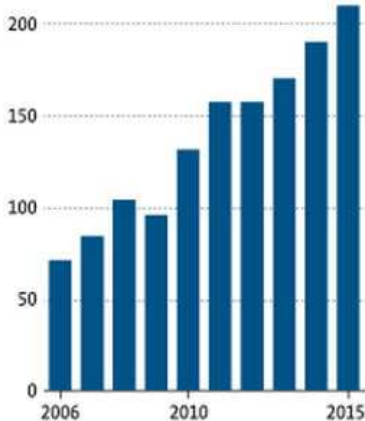
von GE Capital hervorgegangen, die die französische Bankengruppe Crédit Mutuel – ebenso wie die französische Einheit – von dem US-Konzern übernommen hat. Bald darauf wurden GE Capital Factoring und GE Capital Leasing hierzulande umfirmiert und unter der neuen Dachmarke „Targo Commercial Finance“ weitergeführt. An sieben deutschen Standorten werden gut 500 Mitarbeiter beschäftigt (davon 270 im Factoring und rund 200 im Leasing), nachdem das Flottengeschäft als weitere Säule des Unternehmens schon Ende 2015 separat an die BNP-Paribas-Tochter Arval verkauft worden war.

In einem weiteren Schritt wird Crédit Mutuel die übernommene Einheit demnächst in die Targo Deutschland Gruppe einbringen, wo Commercial Finance dann neben Schwestergesellschaften wie Targobank und Targo Versicherung stehen soll. Die französische Genossenschaftsbank hatte 2008 vom US-Finanzkonzern Citigroup für 5,2 Mrd. Euro die deutsche Citibank Privatkunden AG übernommen und später in Targobank umbenannt.

Dem Eigentümerwechsel bei der Leasing- und Factoringgruppe kann Secker, der schon eine gefühlte Ewigkeit, nämlich seit den Zeiten des Vorgängerunternehmens Heller Factoring Bank im Haus ist (siehe „Zur Person“), offenbar viel Positives abgewinnen. Gefragt, ob die jüngste Übernahme mit einem Kulturbruch einhergehe, sagt er, ein börsennotiertes, von der US-Aufsicht SEC überwachtes Unternehmen sei natürlich ein anderer Gesellschafter als eine genossenschaftlich ausgerichtete und auch im europäischen Vergleich bestens kapitalisierte, zudem mit Spitzenratings ausgestattete französische Bankengruppe. Secker: „Das ist ein sehr sicherer Hafen, und das spürt man auch.“ Die Verantwortlichen agierten mit ruhiger Hand, orientierten sich an längerfristigen Unternehmenszielen und schauten eher auf Jahres- oder Fünfjahrespläne; Quartalsausschläge spielten derweil keine Rolle. Das habe durchaus seine guten Seiten.

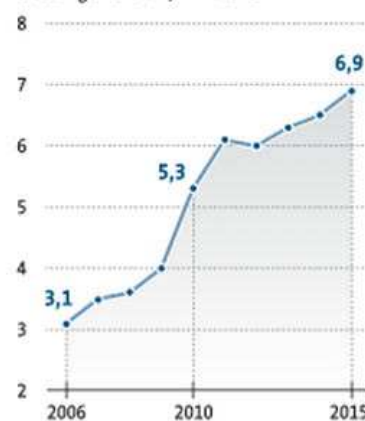
Wachstumsbranche Factoring

Umsatz in Mrd. Euro



© Börsen-Zeitung

Factoring-Quote (Verhältnis zwischen Forderungen und BIP) in Prozent



Quelle: Deutscher Factoring-Verband

Banken sind überliquide, kaum einer weiß, wohin mit dem Geld, Kredit ist so billig zu haben wie nie zuvor. Da werden offenbar nicht selten Konditionen gefordert und auch angeboten, die wirtschaftlich nicht vernünftig sein können. Die Targo Commercial Finance macht diesen ungesunden Wettbewerb nicht mit und nimmt im Zweifelsfall lieber einmal

so Secker. 2015 hatte vor Steuern und Gewinnabführung ein Ergebnis von rund 29 Mill. Euro zu Buche gestanden.

Interne Umgruppierung

Der Leasing- und Factoringanbieter ist im vergangenen Juli aus den entsprechenden deutschen Aktivitäten

Wachstumskurs geplant

Dementsprechend lässt man sich auch Zeit mit der Umsetzung der Übernahme. 2017 soll das Integrationsjahr sein, wobei man lieber im dritten als erst im vierten Quartal fertig werden möchte. Zur weiteren strategischen Planung will und kann sich Secker deshalb momentan noch nicht äußern. Klar ist aber schon jetzt, dass Crédit Mutuel auch mit „Heller Factoring“, wie viele Kunden die Firma bis heute nennen, und im Leasing, wo die erworbene Einheit momentan nicht zu den absoluten Topadressen gehört, in Deutschland einen Wachstumskurs einschlagen und die Marktposition der ehemaligen GE Capital weiter ausbauen will.

Der Erwerb der neuen Geschäftsfelder sei „ein entscheidender Schritt im Rahmen der Wachstumsstrategie“ der Targobank, hatte deren Vorstandsvorsitzender Pascal Laugel, zugleich Aufsichtsratsvorsitzender der Targo Commercial Finance, im August kurz nach Ankündigung der Akquisition erklärt. Man stelle sich damit breiter auf und könne neue Kundengruppen und Ertragsquellen erschließen. Secker sagte damals: „Wir setzen den Wachstumsauftrag, den wir schon bei GE hatten und der uns zu einem Top-Player der Mittelstandsfinanzierung in Deutschland gemacht hat, unter neuem Namen fort.“

Noch viel Potenzial

Jetzt stehen aber beispielsweise erst einmal IT-Umzüge von GE- auf Crédit-Mutuel-Systeme und -Rechenzentren im Vordergrund – ein bekanntermaßen immer sehr komplexes Thema. „Das Gute daran ist, dass unsere Kunden nichts davon spüren“, betont Secker. Denn die beiden Kernsysteme, für Leasing wie für Factoring, blieben erhalten.

Branchenweit sei 2016 ebenfalls

ein gutes Factoringjahr gewesen, berichtet Secker, der auch Vorstandssprecher des Deutschen Factoring-Verbandes ist. Zur Jahresmitte war ein Marktwachstum von 4 % gemessen worden. Aktuellere Branchenzahlen liegen noch nicht vor, doch meint Secker, dass sich die Tendenz im weiteren Jahresverlauf stabilisiert haben dürfte – was im gegebenen Zinsumfeld und bei einem sehr offensiven Kreditgeschäft der Banken wohl eine respektable Leistung wäre.

2015 hatten die Mitglieder des Verbandes 209 Mrd. Euro (+ 10 %) umgesetzt. Das Produkt habe bei einer Factoringquote von etwa 7 % (Forderungen bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt) seinen Gipfel noch nicht erreicht, es gebe weiter eine Menge Potenzial.

„Wir sind Fintech“

Dementsprechend drängen wohl auch neue Anbieter in das Segment. So ist zu hören, dass sich weitere internationale Banken auf einen möglichen Markteintritt in Deutschland vorbereiten. Schon jetzt gilt der Markt auf der Anbieterseite als relativ zersplittert. Seine persönliche Meinung sei, so sagt Secker, dass die Branche mit ihren sehr vielen Spielern vor einer Konsolidierung stehe. Zumal es in manchen Konzernen kritisch gesehen werden dürfte, wenn ein Geschäft mit relativ hohem Aufwand betrieben wird, das aufgrund des harten Konditionenwettbewerbs am Ende allenfalls eine überschaubare Rendite abwirft. „Dann begradigen sich die Dinge wieder.“

Ist Factoring „anfällig“ für Digitalisierung, und treten dann auch Fintechs zunehmend als Wettbewerber auf? Auf die Frage scheint Secker nur gewartet zu haben. „Wir sind Fintech“, proklamiert er. Man arbeite „hochgradigst beleglos“: Die

Kunden reichten ihre Umsätze online ein, Papier werde da nicht mehr bewegt, die Systeme verarbeiteten die Zahlen und stellten Liquidität auf einem Abrechnungskonto zur Verfügung, die der Kunde über ein Webportal („FactorLink“) abdisponiere. Darüber hinaus gebe es jede Menge Auswertungsmöglichkeiten, die online generiert werden könnten. „Was also unterscheidet uns von einem Fintech?“ In der Tat befassten sich viele Fintechs auch mit dem Thema Forderungsfinanzierung. Er sehe aber nicht, dass da Angebote kämen, die auch die etablierten Häuser nicht zumindest schon im Blick hätten.

Anacredit, Äpfel & Aprikosen

Ein junges Finanztechnologieunternehmen werde auch kaum eine Rolle bei einer syndizierten Finanzierung im Rahmen einer M & A-Transaktion spielen wollen und können. Als „gute Abrundung“ kann sich Secker eine Zusammenarbeit mit Fintechs, die sich in der Regel ohnehin auf Nischen konzentrierten, aber durchaus vorstellen. Sie seien keine Wettbewerber, sondern potenzielle Kooperationspartner. „Die haben gute Ideen, wir haben Geld und Erfahrung, daraus lässt sich etwas machen.“

Die Regulierungswelle geht natürlich auch am Factoring nicht vorbei. So muss sich der Verband im Moment unter anderem intensiv mit dem geplanten europäischen Kreditmeldewesen Anacredit beschäftigen, das aus Sicht von Secker für das Factoring „völlig falsch designt“ wurde. Nach dem derzeitigen Stand würden im Ergebnis Kredit- und Warenverbindlichkeiten vermischt. Das entstehende Verschuldungsbild habe keine Aussagekraft, es werfe nicht nur Äpfel und Birnen zusammen, sondern Äpfel und Aprikosen, denn die zu meldenden Verbindlichkeiten seien nicht einmal artverwandt.