

## Forderungen finanzieren... weltweit.

Allgemeine Kredit Coface Finanz baut internationales Netzwerk auf und unterstützt Ihre Kunden dabei, ihren Außenhandel zu sichern

Von Franz Michel, Geschäftsführer der AK Coface Finanz GmbH

Factoring wird für international tätige Unternehmen als Baustein ihrer Außenhandelsfinanzierung weiter an Bedeutung gewinnen. Diese Ansicht vertritt der Geschäftsführer der Allgemeine Kredit Coface Finanz GmbH (AKCF) in Mainz, Franz Michel. Er sieht dabei zwei Grundrichtungen. Zum einen geht es weiter darum, den Export der Unternehmen zu unterstützen, indem die in der Regel notwendige Finanzierung durch den Verkauf von Forderungen unterstützt oder überhaupt erst möglich wird. Zum anderen suchen Unternehmen, die in Auslandsmärkten mit Niederlassungen oder Tochtergesellschaften präsent sind, nach Möglichkeiten, ihr dortiges Binnengeschäft mit Factoring zu unterlegen. In diesem Zusammenhang setzt die Coface-Gruppe, zu der die AKCF gehört, auf Offensive. Langfristiges Ziel der Coface-Gruppe ist es, zehn Prozent Weltmarktanteil im Factoring zu generieren.

Bei der Factoringexpansion der Coface-Gruppe und deren Muttergesellschaft Natexis Banques Populaires kommt der AKCF eine wichtige Rolle zu. Die Mainzer Gesellschaft, die in Deutschland mit Abstand Marktführer im Exportfactoring ist, unterstützt als "Center of Excellence" den Aufbau des Factoringnetzwerkes für die weltweit agierende Coface-Gruppe. Bis Ende dieses Jahres soll Factoring aus der Hand der Coface in fünf Ländern fest etabliert sein: Zu Deutschland und Frankreich, wo Factoring seit einigen Jahren mit guten Wachstumsraten betrieben wird, und Großbritannien, wo es im vergangenen Jahr auf die Schiene gesetzt wurde, sind jetzt Italien und Spanien hinzugekommen. Bis Ende 2007 soll Factoring in allen von der Coface-Gruppe repräsentierten Ländern angeboten werden, darunter auch China, Singapur, Chile, Polen und die Niederlande. Dort werden bereits Markteintrittsstudien erstellt.

Die AKCF finanziert derzeit bereits Forderungen, die Kunden an Abnehmer in der ganzen Welt haben. 2004 waren das in der Summe 2,9 Milliarden Euro. Damit entfielen rund 40 Prozent des eigenen Geschäfts auf Exportfactoring, was einen Marktanteil von 34 Prozent unter den deutschen Anbietern einbrachte. Prinzipiell möglich sind Deckungen überall dort, wo auch die Allgemeine Kredit Coface (AKC) Schutz vor Forderungsverlusten durch Ausfuhrkreditversicherungen übernimmt. Derzeit sind das über 150 Länder.

Hinsichtlich der Wachstumserwartungen gibt sich Franz Michel mit Blick auf Nachfrage und Marktstruktur optimistisch: "Wir sehen, dass Factoring in den letzten zwei, drei Jahren sehr viel bekannter geworden ist und von den Unternehmen als Alternative oder Ergänzung zum klassischen Bankkredit stärker nachgefragt wird." Jetzt ist eine vermehrte Nachfrage nach internationalen Factoringkonzepten über die reine Exportfinanzierung und –absicherung hinaus festzustellen. "Es geht dabei um die Anbindung ausländischer Tochtergesellschaften an bestehende oder zu implementierende Factoringlösungen, denn Factoring erschließt sich mittlerweile auch großen Unternehmen bis hin zu DAX-gelisteten Konzernen." So hat nach Angaben von Franz Michel ein Drittel der AKCF-Kunden einen Umsatz von mehr als 50 Millionen Euro jährlich, 54 Prozent liegen in der Größenklasse von 10 bis 50 Millionen Euro Jahresumsatz.

Die AKCF existiert seit 2000 und ist in wenigen Jahren, betrachtet nach dem Gesamtgeschäft, bereits zur Nummer zwei im deutschen Markt geworden. 2004 betrug der Marktanteil rund 16 Prozent.

Stichwort: **Exportfactoring**

Unternehmen können nicht nur Forderungen verkaufen, die sie an inländische Kunden haben. Factoring kann auch beim Export eingesetzt werden. Dann erwirbt der Factor die Forderungen, die an ausländische Abnehmer bestehen. Das Prozedere ist dasselbe wie beim Inlandsfactoring. Die Prüfung ausländischer Abnehmer, die Debitorenbuchhaltung und das Inkasso von Forderungen im Ausland übernimmt dabei der deutsche Factor selbst oder ein Partner im Land des ausländischen Debtors.

Der Nutzen für das Unternehmen ist beim Exportfactoring noch ein Stück größer als im Inlandsgeschäft. In beiden Fällen verbessert Factoring die Liquidität, in beiden Fällen wird das Forderungsausfallrisiko abgedeckt. Beim Schritt über die Grenzen erleichtert Factoring aber noch - wie auch die Exportkreditversicherung - den Markteintritt. Denn nach wie vor gibt es auch in den Ländern der EU erhebliche Rechtsunterschiede und unterschiedliche Zahlungsgewohnheiten, die Exportgeschäfte schwieriger machen als im Inland. Auch der Euro schafft noch keinen Binnenmarkt, so dass der Aufwand für die Unternehmen selbst hier noch größer ist als im reinen Inlandsgeschäft.

Es ist unabdingbar, die Kreditwürdigkeit von ausländischen Firmen professionell zu überprüfen und das Risiko eines möglichen Zahlungsausfalls zu reduzieren. Diese Probleme kann der Factor lösen, wenn er über das entsprechende Know-how verfügt, die richtigen Informationsquellen hat und auf verlässliche Partner in den jeweiligen Ländern zurückgreifen kann.

Allerdings steht dem Potenzial, das sich in der Exportnation Deutschland eröffne, nur eine kleine Anzahl Anbieter gegenüber.

Jedes Unternehmen, das Auslandsgeschäfte betreiben will und Factoring ins Auge fasst, sollte prüfen, ob der Factor diese Kriterien erfüllt. Dann kann sich der Factoringkunde ganz auf seine Produkte und die Markterschließung konzentrieren.

Wächst das Auslandsgeschäft, was höhere Forderungen bedeutet, wächst übrigens auch die Finanzierung durch das Factoringinstitut parallel zum Umsatz mit - im Rahmen der vereinbarten Limite. So ist Factoring auch eine Form der Exportförderung