

Factoring 2.0

Der Verkauf von Forderungen aus projektbezogenen Lieferungen und Leistungen ist in Deutschland noch kaum verbreitet. Dabei bietet dieser Ansatz viele Vorteile. Von Sabrina Priester

Für Fertigungsunternehmen stellen projektbasierte Aufträge, zum Beispiel aus der Automobilindustrie, häufig eine Herausforderung auf der Finanzierungsseite dar. Einerseits haben die Produzenten ein Interesse daran, ihr Umlaufvermögen zu schonen. Andererseits lassen sich ihre Abnehmer aufgrund ihrer Marktmacht häufig längerfristige Zahlungsziele einräumen. Ein typisches Merkmal solcher Projektverträge ist, dass die Zahlung erst bei Abnahme der gefertigten Komponenten erfolgt. Bei den Lieferanten entsteht so eine Finanzierungslücke von ein bis zwei Jahren. Es wird schwieriger, das eigene Wachstum zu finanzieren. Gleichzeitig belasten solche Engpässe die Bilanz und können Einfluss auf das Rating und die Refinanzierungskosten haben.

Viele Unternehmen benötigen daher Zwischenfinanzierungen. Klassisches Factoring ist dafür aber nicht immer geeignet, denn es setzt voraus, dass der Fluss der Waren oder Dienstleistungen bereits stattgefunden hat. Zudem rangiert Factoring mit Laufzeiten von 180, selten auch 360 Tagen, deutlich unter den üblichen Laufzeiten solcher Fertigungsprojekte.

Eine Alternative kann der Verkauf von Forderungen aus projektbezogenen Lieferungen und Leistungen sein. Dabei werden die zukünftig im



Produzierende Unternehmen profitieren.

Rahmen des Projekts entstehenden Forderungen schon zu Beginn der Projektphase an einen Finanzierungspartner verkauft. Der Lieferant ist damit vom ersten Tag an finanziert. Die Rückfinanzierung erfolgt durch den Abnehmer bei Lieferung.

Liquidität aufpolstern

Der Verkauf dieser Forderungen hat für den Lieferanten mehrere Vorteile. Erstens verringert er auf diese Weise sein Risiko, während der Projektlaufzeit in Liquiditätsengpässe zu geraten. Zweitens sorgt der Verkauf für Cash-Zuflüsse. Das ist besonders für Unternehmen interessant, deren Rating im Non-Investment-Grade-Bereich liegt. Unter bestimmten Voraussetzungen kann die Vereinbarung als True-Sale-Transaktion durchgeführt werden. Dann können Unternehmen

das freigewordene Cash zum Abbau kurzfristiger Verbindlichkeiten oder für weiteres Wachstum einsetzen.

Ein dritter Vorteil sind die Kosten. Gegenüber einem Betriebsmittelkredit ist der Verkauf von projektbezogenen Forderungen häufig günstiger, denn die Abnehmer haben in der Regel eine bessere Bonität als die Lieferanten. Zudem ist das Risiko für Banken geringer, da die Laufzeiten dieser Konstrukte kurz sind und ihnen Forderungen zugrunde liegen. Entsprechend kann die Bank sie zu günstigeren Konditionen anbieten als Betriebsmittelkredite.

Allerdings müssen einige Voraussetzungen erfüllt sein, damit diese Vorteile voll zum Tragen kommen. So muss der Schuldner dem Verkauf der Forderungen grundsätzlich zustimmen. Gleichzeitig verpflichtet er sich, eine verbindliche Zahlung am vereinbarten Fälligkeitstag zu leisten. Mit Blick auf den Lieferanten besteht vor allem ein Performance-Risiko, das durch eine entsprechend Garantie abgesichert werden sollte. In diesem Zusammenhang müssen einige Kriterien erfüllt werden, um den Verkauf als True-Sale-Transaktion zu gestalten. In der Regel behält die Bank nach der Bezahlung der Forderungen ein Rückgriffsrecht auf den Lieferanten.

Der Verkauf von Forderungen aus projektbezogenen Lieferungen und Leistungen ist in Deutschland noch wenig verbreitet. Bei der kurzfristigen Projektfinanzierung kann er aber vor allem für produzierende Firmen eine gute Alternative zu klassischen Finanzierungsangeboten sein.



Sabrina Priester

ist Director Transaction Services Sales – Trade Solutions bei der ING in Frankfurt am Main.

sabrina.priester@ing.de