

PRESSEINFORMATION

Empfehlungen aus der Praxis von Peter Androsch 7 Tipps für Unternehmen im aktuellen Niedrigzinsumfeld

Der Factoring-Umsatz ist in Österreich von 2008 bis 2019 von 6,3 auf 27,2 Milliarden Euro gestiegen. Jahr für Jahr gab es ausnahmslos Zuwächse. „Früher wurden Forderungen nur dann verkauft, wenn ein Unternehmen nirgendwo sonst mehr Geld bekam. Das hat sich grundlegend geändert“, erklärt Peter Androsch, Geschäftsführer von Österreichs führender Kreditversicherungsmaklergesellschaft A.C.I.C. Der Experte erläutert anhand von sieben konkreten Tipps aus der Praxis, wie ganz gewöhnliche Unternehmen ihre Bilanzen, Bonitäten und ihre Liquidität verbessern können.

„Factoring erscheint auf den ersten Blick nicht gerade attraktiv, denn die derzeitige Zinslandschaft ermöglicht als Alternative günstige Bank-Finanzierungen“, analysiert Peter Androsch, Geschäftsführer von A.C.I.C., Österreichs führender Kreditversicherungsmaklergesellschaft. Klug angewendet, gäbe es aber gerade im aktuellen Niedrigzinsumfeld durch den Verkauf von Forderungen und anderen finanziellen Schachzügen für Unternehmen zahlreiche Optimierungsmöglichkeiten.

1. Nützen Sie die gute Bonität Ihrer Kunden zum eigenen Vorteil

Angenommen ein Lieferant hat eine angeschlagene Bonität. Er beliefert etliche Großkunden, die ihre Waren naturgemäß auf Ziel kaufen – wobei in manchen Branchen und Exportländern mehrmonatige Zahlungsziele nicht untypisch sind. Die Ware ist also geliefert, aber das Geld ist noch nicht da. Um neue Geschäfte zu finanzieren, nimmt der Lieferant einen Kredit auf bzw. schöpft seinen Finanzierungsrahmen bei der Bank aus. Je schlechter die Bonität, desto höher fällt natürlich der Zinssatz aus. Also verkauft der Lieferant seine Forderungen lieber gegen eine Gebühr an eine Factoring-Bank, wobei beim „echten“ Factoring im Anschluss die Bank das Zahlungsausfalls-Risiko des Kunden trägt. In diesem Fall ist es so: Umso besser die Bonität seiner Kunden, desto besser die Konditionen, die der Lieferant von der Bank erhält. Die Bonität des Lieferanten selbst spielt dabei eine geringere Rolle als beim Bankkredit.

2. Erhöhen Sie die Eigenkapitalquote durch Verkürzung der Bilanz

Factoring dient auch dazu die Bilanz zu verkürzen. Angenommen ein Unternehmen hat 100.000 Euro an Forderungen auf der linken Seite der Bilanz stehen und 100.000 Euro an Verbindlichkeiten auf der rechten. Dann können beide Bilanzposten natürlich nicht gegeneinander ausgebucht werden. Es sei denn, man verkauft die Forderungen an ein Factoring-Institut und begleicht damit die Verbindlichkeit. Dadurch steigt nicht nur die Eigenkapitalquote, sondern neben der Liquidität auch die Bonität. Somit verbessert sich in weiterer Folge die Position bei künftigen Kreditgesprächen und Skonto-Verhandlungen mit Lieferanten. Manche Unternehmen verkaufen ihre Forderungen sogar gezielt vor dem Bilanzstichtag und pimpen so ihre Eigenkapitalquote auf.

3. Achten Sie auf Codewörter im Vertrag

Im Gegensatz zu Deutschland wird in Österreich von den Banken oft „unechtes“ Factoring angeboten. Wer auf eigene Faust bei den Factoring-Banken vorstellig wird, sollte daher unbedingt immer das Kleingedruckte lesen. Beim „unechten“ Factoring wird zwar die Forderung vom Lieferanten gegen Geld an die Bank ebenfalls „verkauft“, wenn der Kunde zu-

nächst nicht zahlt oder sogar insolvent wird, darf sich die Bank in diesem Fall aber beim Lieferanten schadlos halten. Achten Sie im Vertrag daher unbedingt auf Code-Wörter wie „true sale“ oder „ohne Regress“ oder ähnliche Formulierungen. Diese sind Hinweise auf echtes Factoring. Gleichzeitig können trotz Vorhandensein solcher Hinweise Einschränkungen bestehen.

4. Kombinieren Sie Factoring mit einer Kreditversicherung

Unechtes Factoring gleicht in der Praxis eher einem Darlehen, das der Lieferant von der Bank bekommt, weil er im Endeffekt weiter das Zahlungsausfalls-Risiko seines Kunden trägt. Aber auch hier gibt es einen „Trick“. Ähnlich wie die Banken beim „echten“ Factoring im Hintergrund Kreditversicherungen abschließen, die sie im Fall des Forderungsausfalls schadlos halten, ist es für Lieferanten von großem Vorteil, wenn sie beim unechten Factoring eine Kreditversicherung abgeschlossen haben. Diese sichert die Forderung gegenüber ihren Kunden ab, weshalb sie sich ihrerseits im Fall eines Regresses durch die Bank beim Kreditversicherer schadlos halten können. Extratipp: Gleichen Sie den Vertrag der Kreditversicherung immer mit dem Factoring-Vertrag ab. In beiden Fällen sollten beispielsweise die vorgesehenen Zeiträume ident sein, ab wann ein Mahnverfahren eingeleitet werden muss, damit die Deckung übernommen wird.

5. Ziehen Sie die „Krafftosen“ an und diversifizieren Sie

Eine gute Beziehung zum eigenen Bankbetreuer ist auch im Internetzeitalter enorm wichtig. Aber sie hat nicht mehr die gleiche Bedeutung wie früher. In Wahrheit wachen längst die Risikomanager mit ihren technischen Tools im Hintergrund über jeden Deal. Derzeit sind nicht nur die Zinsen niedrig, sondern auch das wirtschaftliche Umfeld ist noch relativ gut. Aber es werden garantiert wieder andere Zeiten kommen – die dunklen Wolken über der Automobilindustrie könnten bereits ein Vorbote sein. Deshalb ist es gerade in wirtschaftlich florierenden Zeiten wichtig, ein finanzielles Polster anzulegen und sozusagen die Krafftosen anzuziehen. Denn wer erst einmal mit dem Rücken zur Wand steht, der hat keinen Verhandlungsspielraum mehr. Dann nützt auch das beste Verhältnis zum Bankberater nichts mehr. Zudem ist gerade jetzt, wenn die Kunden noch pünktlich zahlen, eine Diversifikation in der Finanzierung enorm wichtig. Denn wenn sich die Zahlungsmoral der Kunden bereits zu verschlechtern beginnt, dann wird auch Factoring teurer und steht dem Lieferanten möglicherweise gar nicht mehr zur Verfügung.

6. Sehen Sie bei Fintechs nicht nur die Chancen

In Österreich benötigt ein Factoring-Institut eine Banklizenz. In anderen EU-Ländern ist das anders, wobei es heimischen Unternehmen freisteht, auf deren Dienste zurückzugreifen. Es gibt auch immer wieder ausländische Fintechs, die Einzelfaktoren-Factoring über das Web anbieten. Auch sie haben meist keine Banklizenz und können sich daher nicht über das Zentralbanksystem refinanzieren, falls sie durch Zahlungsausfälle einen Liquiditätsengpass bekommen. Auch sie versuchen natürlich das Betrugs- und Ausfallsrisiko auszuschalten, damit ihnen keine unberechtigten oder bonitätsschwachen Forderungen verkauft werden. Aber wenn es sie erwischt, dann erwischt es sie härter. Daher sollten Unternehmen immer genau prüfen, mit wem sie zusammenarbeiten. Gerade in der Finanzierung braucht es immer eine gute Planbarkeit und Verlässlichkeit.

7. Denken Sie auch an unkonventionelle Formen der Lagerfinanzierung

Angesichts des Zinstiefs gibt es genügend Institutionen, Fonds oder auch vermögende Privatpersonen, die Zinserträge generieren wollen und in sogenannten Einkaufsfinanzierungsgesellschaften ihre Liquidität einbringen. Unternehmen, die ihre Beschaffung und Lager finanzieren wollen, könnten daher zusätzlich auf deren Dienste zurückgreifen, weil das eine sehr dynamische Form der Finanzierung ist.

Foto, Abdruck honorarfrei

Peter Androsch_Geschäftsführender Gesellschafter A.C.I.C. ©A.C.I.C.

A.C.I.C.

Das Austrian Credit Insurance Counsel (A.C.I.C.) ist Österreichs führende Spezialmaklergesellschaft für Kreditversicherungen. Das Unternehmen wurde 2009 vom geschäftsführenden Gesellschafter Peter Androsch gegründet. Kreditversicherungen dienen dem Risikomanagement, indem sie Lieferanten Schutz vor der Zahlungsunfähigkeit ihrer Kunden bieten. Der Gesamtmarkt gemessen an Prämieinnahmen der Kreditversicherer bewegt sich in Österreich bei 140 Millionen € pro Jahr. Rund 6000 Unternehmen sind einer Schätzung zufolge versichert. A.C.I.C. ist unter anderem auch Repräsentant der AU Group in Österreich. Dadurch steht exportorientierten Kunden des A.C.I.C. ein internationales Netzwerk an Experten für Kreditversicherung, Factoring und Forderungsmanagement zur Verfügung. Peter Androsch ist zudem Vorstandsmitglied beim internationalen Kreditversicherungsmaklerverband BARDO. www.acic.at

Information

A.C.I.C. Kreditversicherungsmakler GmbH
Austrian Credit Insurance Counsel
Neutorgasse 13/3
1010 Wien
Tel: + 43 1 367 0853 0
E-Mail: office@acic.at

Für Rückfragen:

Manfred Haider
Himmelhoch GmbH
Tel.: + 43 650 856 98 81
E-Mail: manfred.haider@himmelhoch.at