

Zuschlag mit Profit

Mit kreativen Ideen und Auktionsplattformen dringen Fintechs in den Markt für Factoringdienstleistungen vor.

Von Wolfgang Borgfeld

MIT FACTORING wollen Unternehmen ihre Liquidität sichern, unabhängiger von Banken sein und sich vor Zahlungsausfällen schützen. Für Werner Ewald liegen die Vorteile auf der Hand. Ewald ist Mitglied der zweiköpfigen Geschäftsleitung der Rofa Fashion Group. Das auf Damenoberbekleidung (DOB) spezialisierte Modeunternehmen mit 100 Mitarbeitern am Stammsitz Werbach und einem Jahresumsatz von 20 Millionen Euro hat sein Rechnungswesen komplett ausgelagert. Heute übernimmt die Targo Commercial Finance das „Full-Service-Factoring“; die Abwicklung erfolgt über die digitale Plattform Factorlink.

Der Rofa-Kundenstamm besteht aus rund 3.000 großen und kleinen Bekleidungsgeschäften, Modehäusern sowie Versandhändlern für hochwertige DOB-Marken. 25 Prozent ihres gesamten Geschäfts erwirtschaftet Rofa mit Exporten in über 15 Länder Europas. Normale Zahlungsziele seien netto 60 Tage, häufig verlangten Kunden jedoch noch eine Valuta von 30 Tagen.

Liquidität gesichert // Dem Rofa-Co-Chef bereitet das aber keine Kopfschmerzen. Denn: „Wir treten unsere gesamten Forderungen an die Targo Commercial Finance ab und erhalten so täglich unser Geld.“, erklärt Ewald, „wenn wir unsere Kollektionen produzieren, müssen wir diese vorfinanzieren. Factoring ist hierfür das beste Instrument.“ Durch die solide Finanzierung genießt Rofa nicht nur bei seiner Hausbank ein gutes Standing, müsse fast keine Kontokorrentkredite in Anspruch nehmen und könne die Kreditlinie anderweitig nutzen. Auch Lieferanten schätzten Rofa für seine Zahlungsmoral.

Viele Mittelständler scheuen die Abtretung von Forderungen aus Angst vor Reputationsverlust. Für Ewald ist das aber kein Thema: „Vorbehalte gab es vielleicht mal in den achtziger Jahren, als Factoring noch unbekannt war. Bei uns in der Branche ist das heute gang und gäbe.“

Denn die Vorteile sprächen für sich: Die Liquidität sei „super“. Zudem könnten Personalkosten gespart werden, wenn Debitorenbuchhaltung und Mahnwesen ausgelagert würden: „Bei der großen Zahl an Kunden wäre der Aufwand für uns enorm. Targo hat bessere Möglichkeiten. Und die Factoringgebühren sind angemessen, wir sparen auf alle Fälle Geld, nicht zuletzt bei den Auslandsgeschäften.“ Ein weiteres Plus, so Ewald, sei die hundertprozentige Ausfallabsicherung. Die Onlineabwicklung klappt laut Ewald problemlos. Der aktuelle Stand der einzelnen Kundenkonten sei unmittelbar einzusehen; die Datensicherheit gegeben.

Markt wächst // Mit der unkomplizierten Abwicklung werben auch Dienstleister wie das Berliner Fintech Finiata, das Rechnungsvorfinanzierung als Alternative zu traditionellen Krediten anbietet und Auszahlungen innerhalb von 24 Stunden verspricht.

Gerade der Factoringmarkt bietet für Fintechs attraktive Möglichkeiten. Das zeigt die Studie „Fintech-Markt in Deutschland“, die vor einiger Zeit im Auftrag des Bundesfinanzministeriums entstand. Noch spielen Fintechs hierzulande allerdings eine eher bescheidene Rolle. Laut der Studie

wurde im Jahr 2015 ein Forderungsvolumen von gerade einmal 500 Millionen Euro angekauft, was einer Marktdurchdringung von lediglich 0,2 Prozent entsprach. Doch der Trend weist nach oben. Denn: Eine interessante Zielgruppe für Factoring-Fintechs können gerade kleine und mittlere Unternehmen sein, die nicht die geforderten Mindestumsätze der klassischen Factoringgesellschaften erreichen.

Einen neuen Weg in Sachen Factoring geht etwa die Forderungsbörse Debitos, die über eine Onlineplattform im Auktionsverfahren notleidende und nicht leistungsgestörte Forderungen und Kredite verkauft. In Deutschland hat Debitos seit seiner Gründung im Jahr 2013 Forderungen in Höhe von knapp 1,9 Milliarden Euro umgesetzt.

Obwohl auch Dax-Unternehmen ihre Forderungen über Debitos verkaufen, arbeitet das Fintech gern mit Mittelständlern zusammen, wie Managing Director Peter Riedel erläutert: „Sie haben diversifizierte Forderungen. Dieser Bereich ist für unsere Investoren sehr interessant.“ Als Käufer sind nur institutionelle Investoren zugelassen, klassische Investoren aus dem Privatvermögensbereich, Inkassounternehmen, Fonds jeder Art und Banken. Mitte März 2018 listete Debitos insgesamt 509 mögliche Investoren auf. „Damit ist abgesichert, dass unsere Käufer über die notwendige Liquidität verfügen, um ein Angebot auch tatsächlich erfüllen zu können“, sagt Riedel.

500.000 Euro sind ideal // Auch bei den Verkäufern gibt es Einschränkungen: Privatpersonen können ihre Forderungen ebenso wenig zur Auktion anbieten wie Gesellschaften bürgerlichen Rechts. Und das geschnürte Paket muss schon etwas größer sein: „Wenn das Volumen zu gering ist, ist auch das Interesse der Investoren gering“, weiß Riedel. Die Forderungen sollten mindestens 500.000 Euro betragen und idealerweise aus vielen kleinen Forderungen bestehen. Hohe Einzelforderungen seien eher schlecht zu verkaufen, weil das Ausfallrisiko hoch und kaum handelbar sei.

Der Erstkontakt zwischen Anbieter und Bieter entsteht online: Bevor eine Auktion startet, werden verschiedene Parameter zur Bewertung von Forderungen festgelegt. Einer davon ist ein Mindestpreis, der gemeinsam mit dem Verkäufer definiert wird. Ist sich dieser unsicher, könne ein „Market-Sounding“ eingeholt werden: „Wir fassen die wichtigsten Werttreiber in einem Info-Memo zusammen, lassen dies potentiellen Investoren zukommen und fragen, was sie hierfür zu zahlen bereit wären“, erklärt Riedel.

Zur Auktion selbst muss der Verkäufer sämtliche, die Forderungen betreffenden Informationen nach einem von Debitos vorgegebenem Schema aufbereiten und den Investoren zur Verfügung stellen. „Das sind dann vielleicht 50 oder 60 potentielle Käufer. Der Verkäufer kann diesen Kreis aber auch einschränken“, so Riedel. Die Auktion selbst dauert etwa zwei bis sechs Wochen. Wird der Mindestpreis nicht erreicht, wird auch nicht verkauft, und der Verkäufer muss Debitos keine Auktionsgebühr bezahlen. Deren Höhe hängt vom Kaufpreis ab und beträgt maximal 7 Prozent. Dabei gilt: je größer das Forderungsvolumen, umso niedriger der Gebührensatz.

Dass eine Auktion nicht klappt, ist aber die absolute Ausnahme: Von den 220 Transaktionen, die Debitos seit seiner Gründung organisiert hat, kam nur eine einzige nicht zum Abschluss. In aller Regel hat der Verkäufer acht Wochen nach Beginn der Auktion sein Geld. <<

**Erschienen in:
Markt und Mittelstand // April 2018**