

Das Factoring-Geschäft ist wieder auf Wachstumskurs

Handel bleibt Spitzenreiter

UNIV.-PROF. DR. THOMAS HARTMANN-WENDELS

Der höchste Beschäftigungsstand seit der deutschen Wiedervereinigung in Verbindung mit hohen Konsumausgaben sorgten für gute gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen, die das Factoring-Geschäft des Jahres 2013 positiv beeinflusst haben. Der starke Umsatzanstieg der Factoring-Anbieter bekam vor allem im zweiten Halbjahr 2013 Aufwind. Hier war die Wachstumsrate doppelt so hoch wie in den ersten sechs Monaten.

Nachdem das Jahr 2012 eher unspektakulär verlief, konnte die Factoring-Branche im Jahr 2013 wieder an die hohen Wachstumsraten vergangener Jahre anknüpfen. Gemäß den Angaben, welche die beiden Branchenverbände, Deutscher Factoring-Verband e.V. und Bundesverband Factoring für den Mittelstand e.V., erheben, stieg der Factoring-Umsatz von 159,85 Milliarden Euro im Jahr 2012 um 8,83 Prozent auf nunmehr 173,95 Milliarden Euro. Diese Zahlen beruhen auf

den Meldungen der Factoring-Gesellschaften beziehungsweise den Mitgliedern der beiden Factoring-Verbände.

Insgesamt zählten die beiden Verbände Ende letzten Jahres 56 Mitglieder, die mehr als 90 Prozent des gesamten deutschen Factoring-Marktes abdecken. Unterstellt man eine ähnliche Geschäftsentwicklung für die übrigen Gesellschaften, so dürfte der Gesamtumsatz der Branche im Jahr 2013 erstmals die 175 Milliarden Euro-Marke überschritten haben. Die Forderungslaufzeit ging nach einem Anstieg im Vorjahr auf 41,4 Tage wieder leicht zurück und betrug 2013 durchschnittlich 41,07 Tage. Sie liegt damit nach wie vor unter der durchschnittlichen Forderungslaufzeit vor der Finanzmarktkrise (42,8 Tage 2006 und 42,0 Tage 2007). Offensichtlich konnten die Factoring-Anbieter ihr Forderungsmanagement verbessern.

Der Anstieg des Factoring-Umsatzes bewegt sich damit deutlich über der Steigerungsrate des Bruttoinlandsprodukts, das im letzten Jahr preisbereinigt nur um magere 0,4 Prozent

wuchs, womit sich die Wachstumschwäche aus dem Vorjahr (0,7 Prozent) fortsetzte.¹⁾ Die Factoring-Quote, die sich aus Factoring-Umsatz und Bruttoinlandsprodukt ergibt, stieg im abgelaufenen Jahr von 5,95 Prozent im Jahr 2012 auf 6,26 Prozent.

Der deutsche Factoring-Markt ist – nach dem Umsatz gerechnet – der viertgrößte Markt in Europa – nach Großbritannien, Frankreich und Italien. Bei der Factoring-Quote liegt Deutschland auf dem fünften Platz in Europa nach Großbritannien, Spanien, Italien und Frankreich. Höhere Factoring-Quoten in anderen Ländern lassen sich zum Teil auf deutlich längere Laufzeiten zurückführen. So beträgt die durchschnittliche Forderungslaufzeit in Italien und Spanien zwischen 85 und 90 Tage; rund doppelt so viel wie in Deutschland. In Italien trägt vor allem der öffentliche Sektor, der in rund einem Drittel aller Fälle als Schuldner auftritt und im Durchschnitt erst nach 180 Tagen zahlt, zu der langen durchschnittlichen Zahlungsdauer bei. In Spanien hängt die lange Zahlungsdauer mit den verschlechterten ökonomischen Rahmenbedingungen zusammen, die viele Unternehmen vor Liquiditätsprobleme stellen.

Daher kommt der Finanzierungsfunktion, die mit Factoring einhergeht, in diesen Ländern ein wesentlich höherer Stellenwert zu als in Deutschland. Hinzu kommen unterschiedliche Bedingungen in den Finanzmärkten. Während es in Deutschland – nicht zuletzt durch den hohen Marktanteil der Sparkassen und Kreditgenossenschaften keine Engpässe bei der Kreditversorgung des Mittelstandes gibt, gestalten Banken in den Euro-Krisenländern ihre Kreditvergabebedingungen

DER AUTOR:

Univ.-Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels, Köln,



ist seit 1999 Direktor des Seminars für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Bankbetriebslehre an der Universität zu Köln und außerdem geschäftsführender Direktor des Instituts für Bankwirtschaft und Bankrecht sowie des Forschungsinstituts für Leasing. Er lehrte an den Universitäten in Osnabrück, Aachen und Köln Finanzierungs- und Bankbetriebslehre.

E-Mail:
hartmann-wendels@wiso.uni-koeln.de

1) Vgl. Statistisches Bundesamt: Bruttoinlandsprodukt 2012 für Deutschland, Wiesbaden, 15.1.2013.

nen deutlich restriktiver. Aufgrund der günstigen Kreditaufnahmebedingungen in Deutschland können die Unternehmen ihren Kreditbedarf weitgehend durch klassische Kredite abdecken. Trotz der relativ günstigen Finanzierungsbedingungen gibt es in Deutschland für Factoring noch erhebliches Wachstumspotenzial: Der Anteil der Handelskredite an den Unternehmenspassiva ist mit 22,90 Prozent nirgends in Europa so hoch wie in Deutschland.

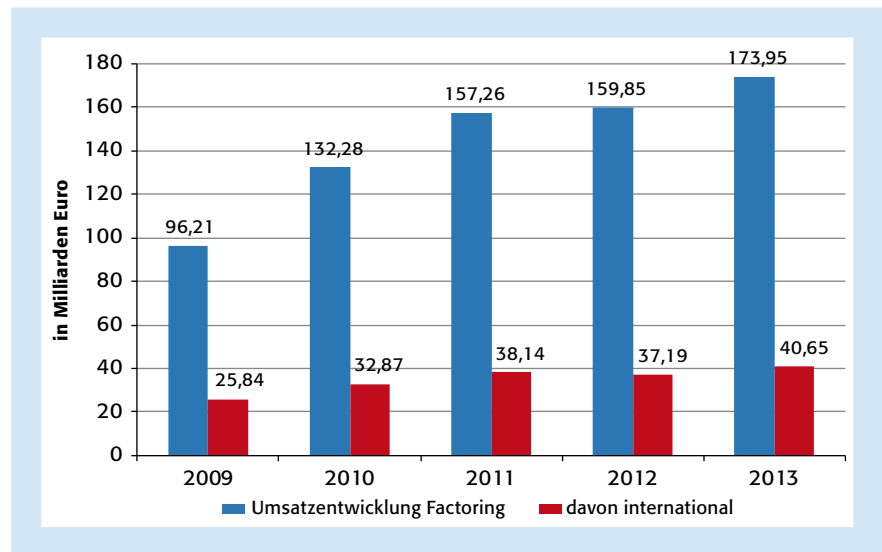
Das starke Wachstum des Factoring-Umsatzes kam vor allem durch ein glänzendes zweites Halbjahr 2013 zustande. In der zweiten Jahreshälfte war die Wachstumsrate doppelt so hoch wie in den ersten sechs Monaten. Der höchste Beschäftigungsstand seit der deutschen Wiedervereinigung sowie hohe Konsumausgaben waren die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die das Umsatzwachstum getrieben haben.

Internationales Factoring

Während es im vergangenen Jahr einen Rückgang im internationalen Factoring-Geschäft gab, meldeten die dem Deutschen Factoring-Verband angehörenden Gesellschaften für 2013 einen neuen Höchststand von 40,65 Milliarden Euro. Export- und Import-Factoring legten zu, wobei der Löwenanteil des Zuwachses auf das Export-Factoring entfällt, das um 9,90 Prozent auf 37,49 Milliarden Euro zunahm. Die Umsätze im Import-Factoring stiegen um 2,90 Prozent und lagen bei 3,16 Milliarden Euro. Dies ist umso bemerkenswerter, da sowohl der Export als auch der Import von Waren und Dienstleistungen im vergangenen Jahr leicht zurückgingen.

Mit einem Anteil von mehr als 23 Prozent am Gesamtumsatz erreicht das internationale Factoring in Deutschland einen Höchstwert im europäischen Vergleich. Als maßgeblich hierfür gelten zwei Effekte: Zum einen ist Deutschland das exportstärkste Land innerhalb der Europäischen

Abbildung 1: Entwicklung des Factoring-Umsatzes



Quelle: Deutscher Factoring-Verband e.V. und Bundesverband Factoring für den Mittelstand e.V.

Union, und zum anderen ist das Bonitätsgefälle zwischen Forderungen an inländischen und ausländischen Debitoren für Deutschland besonders hoch. Damit wächst auch der Bedarf der Unternehmen, das Delkrederisiko aus Auslandsumsätzen durch den regresslosen Verkauf von Forderungen abzusichern (Abbildung 1).

Beide Aspekte schlagen sich in der Rangfolge der Schwerpunktpartnerländer beziehungsweise -regionen nieder. Die – wie schon im Vorjahr – führende Position der osteuropäischen Länder resultiert zum einen aus einer intensiven Handelstätigkeit mit Polen, der Tschechischen Republik und mit Russland, zum anderen aber auch aus dem relativ hohen Bonitätsgefälle zwischen Debitoren in Deutschland und in Osteuropa.

Die seit Jahren starke Stellung der Benelux-Länder und Frankreichs lässt sich vor allem auf deren vorherrschende Position als Handelspartner zurückführen. Frankreich ist Deutschlands wichtigster Handelspartner überhaupt. Von den europäischen Ländern folgen Großbritannien und die Niederlande. Bemerkenswert: Die skandinavischen Länder konnten um fünf Plätze auf den vierten Platz vorrücken. Dies liegt vor allem an der

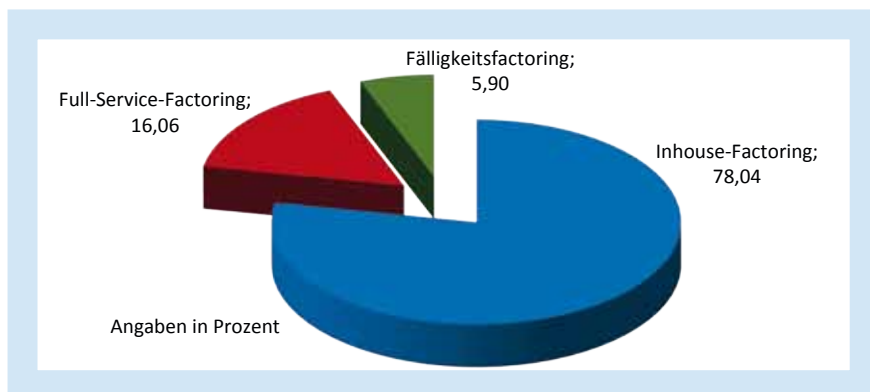
günstigen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in dieser Region, die deutlich höhere Exporte ermöglichten. Bei Italien dagegen zeigt die Wirtschaftskrise deutliche Spuren. Nachdem das Land im Jahr 2012 bereits zwei Plätze nach unten gerutscht war, fiel Italien im vergangenen Jahr nochmals um vier Ranking-Plätze zurück und schafft es gerade noch unter die Top Ten.

Zuwächse

Seit Jahren steigt die Anzahl der Unternehmen, die Factoring nutzen. Dieser Trend setzte sich im Jahr 2013 ebenfalls fort, wenngleich das Wachstum der Kundenanzahl nicht mit dem Umsatzwachstum Schritt halten konnte. Die in einem der beiden Factoring-Verbände organisierten Gesellschaften betreuen inzwischen mehr als 21 000 Kunden. Die tatsächliche Anzahl der Factoring-Nutzer dürfte noch erheblich höher liegen, da eine Reihe von Anbietern im Gesundheitswesen keinem der beiden Verbände angehört. Diese Gesellschaften verfügen zwar nur über ein relativ geringes Umsatzvolumen, betreuen aber eine Vielzahl von Kunden.

In der Größenstruktur der Umsatztätigkeit gab es nur wenig Verän-

Abbildung 2: Umsatzanteile der Factoring-Arten



Quelle: Deutscher Factoring-Verband e.V.

derung. Nach wie vor werden rund 88 Prozent der Kunden im Umsatzsegment von null bis zehn Millionen Euro bedient. Diese Kundengruppe macht einen Anteil von knapp 49 Prozent am gesamten Factoring-Umsatz aus. Auf das Big-Ticket-Segment mit Umsätzen von mehr als 250 Millionen Euro entfallen dagegen nur 3,5 Prozent der Kunden, deren Anteil am Gesamtumsatz beträgt aber knapp 32 Prozent.

Die Anzahl der Debitoren, gegen die die Mitgliedsunternehmen der beiden Verbände offene Forderungen hatten, nahm um 1,3 Prozent auf gut 1,6 Millionen zu. Die tatsächliche Anzahl der Debitoren dürfte noch weit höher sein, wenn man die Forderungen der im Gesundheitsbereich tätigen Gesellschaften hinzurechnet. Diese gehören überwiegend keinem der beiden Verbände an.

Konzentration

Nachdem in den vergangenen Jahren – zum Teil bedingt durch die Ende 2008 eingeführte eingeschränkte Bankenaufsicht – die Anzahl der bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) registrierten Factoring-Unternehmen rückläufig war, hat sich dieser Trend im vergangenen Jahr nicht fortgesetzt. Die BaFin listet aktuell 178 Gesellschaften auf, die ausschließlich für Factoring zugelassen sind (Vorjahr: 175), hinzu kommen weitere 54 Gesellschaften

(Vorjahr 26), die sowohl für Factoring als auch für Leasing registriert sind.

Ob damit der Prozess der Marktconsolidierung und Anbieterbereinigung vorerst beendet ist, bleibt abzuwarten. Einerseits belastet die fortschreitende Dichte an Regulierungsvorschriften insbesondere die kleinen Anbieter zunehmend, andererseits eröffnen die neuen Eigenkapitalvorschriften für Banken der Factoring-Branche neue Möglichkeiten. Soweit die verschärften Eigenkapitalanforderungen die Banken dazu zwingen, ihre Risikoaktiva abzubauen, gewinnt die Diversifikation der Finanzierungsquellen für die Unternehmen an Bedeutung. Die Zielsetzung einer größeren Unabhängig-

keit von den Banken nimmt bei vielen Unternehmen wieder an Bedeutung zu und dürfte Factoring für diese Unternehmen attraktiv machen.

Der Gesamtumsatz der zehn größten Factoring-Anbieter macht nach wie vor deutlich mehr als 80 Prozent des Gesamtumsatzes der Branche aus; daran lässt sich die hohe Konzentration in der Factoring-Branche ablesen. Die Factoring-Gesellschaft mit dem höchsten Umsatz darf sich nach wie vor GE Capital nennen; sie konnte ihr Umsatzvolumen gegenüber dem Vorjahr noch einmal kräftig steigern. Die Postbank Factoring konnte den zweiten Platz behaupten. Die Coface als dritte der drei großen Anbieter gibt keine Umsatzzahlen für das Factoring mehr an. Weit nach vorne geschoben hat sich HSBC Trinkaus & Burkhardt, eine Bank, die sich erst seit wenigen Jahren mit dem Factoring-Geschäft befasst und im vergangenen Jahr ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahr verdoppeln konnte. Mit einem Umsatzvolumen von mehr als 4,7 Milliarden Euro belegt diese Gesellschaft mittlerweile den achten Platz unter den Anbietern (siehe Tabelle).

Inhouse-Factoring

Bei den Factoring-Arten dominiert weiterhin das Inhouse-Factoring,

Tabelle: Umsatzentwicklung der größten Anbieter (in Milliarden Euro)

	2013	2012	2011	2010
GE Capital Bank AG	46,0	39,3	36,4	29,6
Postbank Factoring GmbH	30,4	29,0	27,0	23,7
Coface Finanz GmbH	k.A.	26,8	36,2	31,5
Eurofactor AG	14,7	12,2	13,4	12,2
Süd-Factoring GmbH	11,4	11,0	10,7	9,3
Deutsche Factoring Bank	10,5	9,9	8,9	7,1
BNP Paribas Factor/ (früher: Fortis Commercial Finance GmbH)	5,6	5,1	4,8	3,0
HSBC Trinkaus & Burkhardt AG	4,7	2,3	0,2	0,3
BFS Finance GmbH	3,8	3,5	3,1	3,1
ABN Amro Commercial Finance GmbH	3,5	2,9	2,4	1,9
VR Factorem GmbH	2,9	2,8	2,8	2,3

Quelle: Eigene Erhebung

dessen Anteil allerdings im vergangenen Jahr leicht auf 78,05 Prozent zurückfiel (79,82 Prozent im Jahr 2012). Ebenfalls leicht rückläufig war der Anteil des Full-Service-Factorings (16,06 Prozent gegenüber 16,35 Prozent im Jahr 2012). Kräftig zugelegt hat dagegen das Fälligkeitsfactoring, dessen Anteil von 3,34 Prozent im Jahr 2012 auf 5,90 Prozent gestiegen ist (siehe Abbildung 2, Seite 220). Dies kann ein Indiz dafür sein, dass die Funktion der Risikoabsicherung gegenüber der Finanzierungsfunktion des Factorings an Bedeutung gewonnen hat.

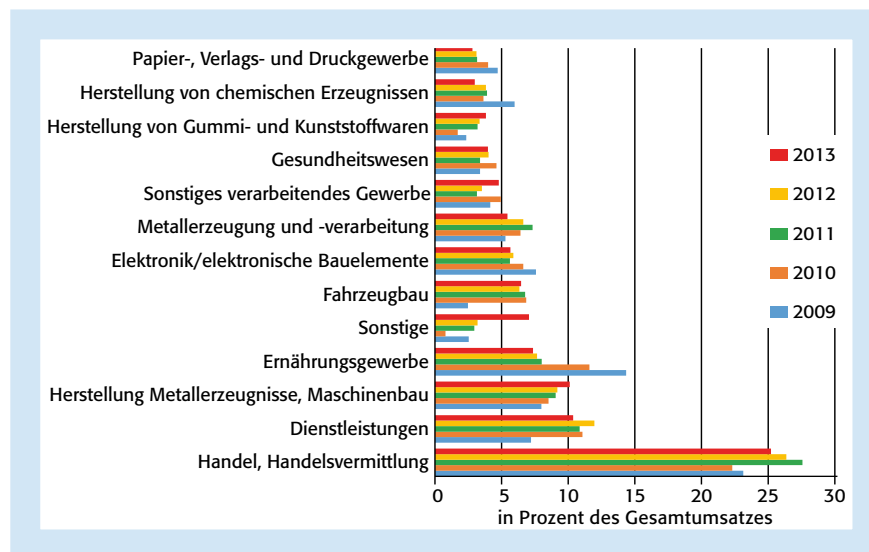
Allerdings bleibt abzuwarten, ob sich eine dauerhafte Entwicklung anbahnt oder ob sich der Trend der vergangenen Jahre zum Inhouse-Factoring doch wieder durchsetzt. Alle anderen Factoring-Varianten, wie zum Beispiel das Reverse Factoring, spielen praktisch keine Rolle; der Deutsche Factoring-Verband erhebt sie nicht gesondert.

Handel Spitzenreiter

Auch 2013 dominierten wiederum die klassischen Branchen: Spitzenreiter bei den Factoring-Umsätzen ist mit großem Abstand der Bereich Handel und Handelsvermittlung, auf den gut ein Viertel des Gesamtumsatzes entfiel. Dies erstaunt nicht, da sich der Lieferantenkredit im Handelsbereich aufgrund des hohen Warenumschlags besonders gut eignet, um die Zahlungsverpflichtungen aus den Verkaufserlösen der bezogenen Waren zu bestreiten.

Entsprechend hoch fällt der Anteil der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an der Bilanzsumme bei Handelsunternehmen aus. Dieser beträgt bei Unternehmen des Großhandels und der Handelsvermittlung über 25 Prozent.²⁾ Der Forderungsverkauf stellt damit für diese Unternehmen ein wichtiges Instrument zur Finanzierung des Umlaufvermögens dar. An zweiter Stelle liegen weiterhin – allerdings mit rückläufigem Anteil – die Dienstleistungen. Die Branche Herstellung von Metallerezeugnissen/Maschinen-

Abbildung 3: Die wichtigsten Factoring-Branchen



Quelle: Deutscher Factoring-Verband e.V.

bau hat im vergangenen Jahr kräftig zugelegt und liegt nur noch ganz knapp hinter den Dienstleistungen. Der Umsatzanteil im Ernährungsgewerbe geht seit Jahren zurück, dennoch konnte es den vierten Platz knapp behaupten.

Aufgrund der Umstellung auf die sogenannte Klassifikation der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft ist die Rubrik „Sonstiges“ auf den fünften Platz vorgerückt, wohingegen die Branche Metallerezeugung und -verarbeitung auf den achten Platz abgerutscht ist. Das Gesundheitswesen ist, nachdem es sich im letzten Jahr auf den achten Platz vorgeschoben hat, wieder auf den zehnten Platz zurückgefallen (siehe Abbildung 3). Die Herstellung chemischer Erzeugnisse fiel um drei Plätze zurück und rangiert nun an zwölfter Stelle.

Ausblick auf 2014

Handelskredite kommen nach den konzerninternen Krediten an zweiter Stelle. Kurzfristig gesehen handelt es sich hierbei sogar um die wichtigste Fremdfinanzierungsquelle deutscher Unternehmen. Für die Lieferanten bedeutet dies: Es gibt einen enormen Refinanzierungsbedarf. Für Factoring

ergibt sich damit noch ein erhebliches Wachstumspotenzial. Inwieweit sich dieses heben lässt, hängt davon ab, wie attraktiv sich Konkurrenzprodukte gestalten, insbesondere der kurzfristige Bankkredit.

Bislang kam es diesbezüglich in Deutschland nicht zu Engpässen, allerdings ist eine restriktivere Kreditvergabepolitik der Banken für die Zukunft nicht auszuschließen. Daneben hängen das Volumen an Handelskrediten und damit auch das Factoring-Volumen stark vom Konjunkturverlauf ab. Wenn sich die positive Entwicklung zu Beginn des Jahres fortsetzt, ist mit weiter steigenden Factoring-Umsätzen für das laufende Jahr zu rechnen. Daneben kommt der weiteren Entwicklung der Regulierung Bedeutung zu. Für die Factoring-Unternehmen ohne Banklizenz könnte das Thema „Regulierung von Schattenbanken“ Relevanz bekommen. Bislang standen Factoring-Unternehmen nicht im Fokus der EU-Kommission. Dies könnte sich aber ändern, da Factoring in manchen Ländern unreguliert ist. ◀

2) Vgl. Deutsche Bundesbank: Die Bedeutung von Handelskrediten für die Unternehmensfinanzierung in Deutschland – Ergebnisse der Unternehmensabschlussstatistik, in: Monatsbericht 2012, S. 56.