CASTON
www.caston.info
Die Datenbank im Internet.
Compact

Internationales Factoring

- No. 53 -

Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt in Hannover

Ein ausreichender finanzieller Spielraum ist eine der wesentlichen Voraussetzungen für ein Unternehmen, im Wettbewerb zu bestehen. Vielfach läßt sich jedoch die erforderliche Liquidität mit konventionellen Finanzierungsinstrumenten nicht sichern, insbesondere bei einem dynamischen Geschäftsverlauf. Damit erklärt sich die wachsende Beliebtheit moderner Finanzierungsformen wie Leasing und Factoring.

Während beim Leasing die notwendigen Sachmittel nutzungsorientiert zur Verfügung gestellt werden, orientiert sich die Finanzierung über Factoring unmittelbar am Absatzvolumen.

Dementsprechend hat sich das gesamte Factoringaufkommen weltweit seit Mitte der 80-er Jahre auf über 400 Mrd DM verdoppelt. Dabei entfallen etwa 60 % auf die EG-Länder, von denen Italien deutlich an der Spitze liegt, gefolgt von Großbritannien und Frankreich, während in Deutschland Factoring noch vergleichsweise unterproportional eingesetzt wird. Zwischen 20 und 30 % des Factoringvolumens entfallen auf grenzüberschreitende Geschäfte.

In Deutschland wird Factoring von etwa fünfzehn Instituten angeboten, von denen etwa die Hälfte als Tochterunternehmen von Banken betrieben werden. Die Zahl der Unternehmen, die sich in Deutschland des Factoring bedienen, liegt zwischen 2.000 und 3.000.

Die Dynamik des internationalen Bereichs des Factoring zeigt sich am überproportionalen Wachstum der auf Exportfactoring spezialisierten Institute.

Grundfunktionen des Factoring

In der typischen Ausprägung dieser Finanzierungsform kauft das Factoringinstitut (Factor) von einem gewerblichen Unternehmen (Anschlußkunde) dessen Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen an. Der dadurch kurzfristig mögliche Mittelzufluß erlaubt es dem Unternehmen, seinerseits die Skonti seiner Lieferanten auszunutzen.

Dem Factoring verwandt ist das Finanzierungsinstrument der Forfaitierung. Die Unterschiede liegen in der Praxis in der Art der angekauften Forderungen; während bei Forfaitierung die Banken langfristige Auslandsforderungen, häufig aus den Bereichen des Projekt- oder Anlagengeschäfts, ankaufen. übernehmen Factoringinstitute Pakete oder Bündel von Einzelforderungen mit kurzfristigen Laufzeiten.

Dazu wird in der Regel ein Factoring-Rahmenvertrag abgeschlossen, in dem sich das Unternehmen verpflichtet, für ein oder mehrere Jahre sämtliche Forderungen gegen seine Abnehmer aus einem bestimmten Geschäftsbereich abzutreten. Bei grenzüberschreitenden Geschäften werden diese häufig nach Exportzielländern definiert. Als Zahlungsziel akzeptieren die Factoringgesellschaften bis zu 120 Tage. Dabei beinhaltet der Rahmenvertrag entweder die Verpflichtung zu einer zukünftigen Abtretung oder bereits einer bedingten Abtretung der einzelnen künftigen Forderung.

Die Kosten für das Factoring können sich aus der Factoringgebühr, der Delkrederegebühr und einem Zinssatz zusammensetzen. Die Höhe dieser Gebühren kann sehr unterschiedlich sein und richtet sich nach Laufzeit des Rahmenvertrages, Höhe der Einzelforderung, Gesamtvertragsvolumen, Stückzahl der Forderungen, Laufzeit der Forderungen, Anzahl der Schuldner, Abnehmerland und Währungsrisiko.

Insgesamt sind Gebühren zwischen 0,7 und 1,5 % nicht ungewöhnlich, bezogen auf das jeweils angekaufte Forderungsvolumen.

Aufgrund des abgeschlossenen Rahmenvertrages meldet das Unternehmen dem Factor in der Regel vor Vertragsabschluß seinen Abnehmer. Dabei wird ähnlich wie bei einer Warenkreditversicherung die Bonität des Abnehmers überprüft und ein Kreditlimit für die Lieferung bzw. den Forderungsankauf eingeräumt.

Erst nach Lieferung kauft der Factor dann die einzelne Forderung an, wobei diese dann sogleich aufgrund der bereits erfolgten bedingten Vorausabtretung auf den Factor übergeht. Im Gegenzug erhält das Unternehmen von dem Factor sofort den Gegenwert der Forderung abzüglich der Gebühren ausgezahlt. Der Abzug kann im Inland bis 10 %, im Ausland bis 20 % betragen. Vor der Auszahlung läßt sich der Factor jedoch die notwendigen Dokumente, insbesondere Kaufvertrag und Lieferschein vorlegen. Auf diese Weise erhält das Unternehmen sozusagen den Kaufpreis sofort; in dieser Finanzierung liegt die Hauptbedeutung des Factoring.

Üblicherweise übernimmt die Factoringgesellschaft auch verbundene Dienstleistungen wie Buchhaltung und Forderungeinziehung gegenüber dem Kunden. Neuerdings besteht jedoch eine Neigung der Unternehmen, darauf wegen des Organisationsaufwandes und eigener technischer Möglichkeiten zunehmend zu verzichten.

Von erheblicher Bedeutung ist hingegen die Übernahme des Delkredererisikos. Dabei trägt der Factor das Risiko des Forderungsausfalls wegen Zahlungsunfähigkeit des Schuldners. Diese Funktion entspricht der einer Warenkreditversicherung und wird von seiten der Factoringgesellschaften auch häufig mit entsprechenden Kooperationen bewältigt.

Die Sicherungsrechte an dem Kaufgegenstand gehen mit Abtretung der Forderung ebenfalls vom Unternehmen auf den Factor über. Dieser kann also z.B. den Eigentumsvorbehalt geltend machen, nicht mehr das Unternehmen. Das Unternehmen haftet jedoch gegenüber dem Factor dafür, daß die abgetretene Forderung überhaupt besteht und nicht einredebehaftet ist. Sollte der Kunde also aufgrund von Leistungsstörungen zum Rücktritt, zur Wandlung oder Minderung des Kaufs berechtigt sein, belastet der Factor das Unternehmen wieder mit dem bereits ausgezahlten Betrag.

Insgesamt sehen die Factoringgesellschaften die Vorteile ihres klassischen Angebotes in der Risikoabsicherung (kein Forderungsausfall, keine Akkreditivformalien, keine Akkreditivkosten, Rechtsverfolgung im In- und Ausland) sowie in der Liquiditätsverbesserung (Auszahlung fast des gesamten Kaufpreises, Skontoziehung, Entlastung des Kreditrahmens, Bilanzverkürzung, Gewerbesteuerersparnis, erhöhte Eigenkapitalquote, schnellere Umsatzfinanzierung). Hinzu kommen die angebotenen Dienstleistungen von Debitorenbuchhaltung, Auskünften, Bonitätsprüfung, Mahnwesen, Rechnungsversand und ausländische Korrespondenz.

Eines der Haupthindernisse für ein noch schnelleres Wachstum dieser Finanzierungsform besteht im Problem der Abtretbarkeit der Forderungen. Nach deutschem Recht dürfen die Schuldner die Abtretung von Forderungen ihrer Lieferanten an Dritte wirksam verbieten, wovon in der Praxis in großem Umfang Gebrauch gemacht wird. Ein Factor kann eine solche Forderung dann nicht mehr erwerben. Häufig sind auch fast alle Forderungen im Wege der Globalzession an finanzierende Banken zur Sicherheit abgetreten. Auch in diesem Fall muß vor Factoring eine Abtretungskollision, insbesondere die Wirksamkeit der Globalzession, geprüft werden.

Formen des Factoring

In der Praxis haben sich inzwischen vielfältige Ausprägungen des Factoring entwickelt, die den unterschiedlichen Bedürfnissen der Unternehmen angepaßt sind.

Echtes Factoring (non-recourse factoring):

Dieses ist die typische Form des Factoring, die sich durch die Übernahme des Ausfallrisikos auszeichnet. Bei grenzüberschreitenden Leistungsbeziehungen verwenden die Exporteure in der Regel nur echtes Factoring.

Unechtes Factoring (recourse factoring):

Hier zahlt zwar der Factor zunächst auf die angezahlte Forderung, belastet jedoch das Unternehmen wieder, wenn der Kunde nicht termingerecht zahlt. Diese Factoringform hat reinen Kreditcharakter, wobei die abgetretene Forderung meist nur bis 70 % als Sicherheit bewertet wird. Üblicherweise entfallen auch die Dienstleistungsfunktionen.

Stilles Factoring (non-notification factoring):

Die Forderungsabtretung wird dem Schuldner nicht angezeigt; das Unternehmen zieht treuhänderisch für den Factor die jeweiligen Forderungen ein. Diese Gestaltung findet sich im Inlandsgeschäft, selten bei Exporten.

Hier wird vielmehr das offene Factoring (notification factoring) angewendet. Der Kunde wird durch einen Hinweis auf der Rechnung informiert, daß er mit befreiender Wirkung nur noch an den Factor bezahlen kann.

Basisfactoring:

Der Factor übernimmt lediglich die Inkassofunktion ohne Fälligkeitsvorfinanzierung und Ausfallrisiko. Im internationalen Bereich wird Basisfactoring nur ergänzend eingesetzt.

In-House-Factoring:

Umgekehrt verbleibt hier die Inkassofunktion bei dem Unternehmen. Der Factor übernimmt hingegen das Ausfallrisiko ähnlich wie eine Warenkreditversicherung. Erst in diesem Fall wird die Forderung abgetreten.

Fälligkeitsfactoring:

Hierbei entfällt die Finanzierungsfunktion, da der Factor erst zahlt, wenn er seinerseits den Kaufpreis vom Kunden erhalten hat. Auch hier reduziert sich die Funktion auf die Übernahme des Ausfallrisikos.

Auftragsfactoring:

Das Factoringinstitut fungiert dabei als treuhänderischer Verwalter von Forderungen, die an eine Bank sicherungshalber abgetreten wurden.

Letztlich ist die Variationsbreite der Factoringformen nicht auf die soeben beschriebenen beschränkt; je nach Interessenlage können auch die verschiedenen Formen miteinander kombiniert oder um weitere Varianten ergänzt werden.

Internationales Factoring

Interantionales Factoring kommt immer dann zur Anwendung, wenn das zugrundeliegende Geschäft grenzüberschreitend erbracht wird, also Waren oder Dienstleistungen exportiert werden. Im wesentlichen lassen sich dabei fünf Modelle für eine Factoringabwicklung unterscheiden.

Exportfactoring/Korrespondenzfactoring (two-factor system):

Am häufigsten werden internationale Factoringgeschäfte nach diesem System abgewickelt. Dabei besteht der Factor-Rahmenvertrag zwischen dem Unternehmen und einem inländischen Factoringinstitut. Dieses schaltet wiederum einen ausländischen Korrespondenzfactor im Land des Abnehmers ein. Bei diesem System überprüft der Importfactor die Bonität des Kunden im Zielland und gewährt dem Exportfactor den entsprechenden Kreditrahmen. Nach Abschluß der Exportverträge und Erbringung der Leistung zahlt der Exportfactor an das Unternehmen sofort etwa 80 % des Forderungsbetrages. Den Kaufpreis zahlt der Abnehmer im Ausland hingegen an den dortigen Importfactor. Die Forderungen zwischen den beiden Factoringinstituten sind auf dieser Grundlage auszugleichen bzw. werden in der Praxis häufig bei gegenseitigen Geschäftsbeziehungen turnusmäßig verrechnet.

Das Risiko für die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners trägt der Importfactor im Ausland, das Risiko für die Zahlungsunfähigkeit des Importfactors der Exportfactor. Das Korrespondenzfactoring ist für Auslandsgeschäfte besonders geeignet, weil auf beiden Seiten Factors mit einheimischen Marktkenntnissen tätig sind. Durch die Beteiligung von zwei Instituten ist das Verfahren jedoch aufwendiger und daher teurer; es wird daher nur im Rahmen größerer Volumen angewendet.

Direktes Exportfactoring:

Bei diesem Modell übernimmt der Exportfactor direkt die Forderung gegenüber dem Abnehmer im Ausland. Er muß also hinreichende Kenntnisse über Markt und Schuldner im Ausland besitzen. Häufig arbeiten die Institute mit eigenen Auslandsfilialen, ausländischen Kreditversicherungen, Inkassobüros oder anderen Partnern zusammen.

Direktes Importfactoring:

In diesem Fall wendet sich der Exporteur jeweils an eine ausländische Factorgesellschaft im Sitz des Landes seines Kunden. Diese Art der Abwicklung ist für ein Unternehmen komplizierter, weil sie sich nach dem jeweiligen Recht des Ziellandes richtet. Im ausländischen Recht sind hingegen häufig die

aus dem deutschen Recht bekannten Konstruktionen nicht anwendbar. Dieses gilt für die Vorschriften über die Wirksamkeit der Forderung, über die Formvorschriften zur Abtretung von Forderungen sowie zur Übertragung von Sicherungsrechten. Beispielsweise können in Frankreich Forderungen nur nach dem System der Subrugation oder nach der Cession Dailly unter Einhaltung besonderer Formvorschriften abgetreten werden.

Unternehmen, die auf diese Art des Auslandsgeschäfts wenig ausgerichtet sind, werden die entsprechend notwendige Korrespondenz ebenfalls als zusätzliche Belastung empfinden.

Back-to-Back-Factoring:

Hierbei handelt es sich um eine spezielle Form der Finanzierung zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften. Die inländische Mutter und die ausländische Tochtergesellschaft schließen jeweils mit einem Factoringinstitut in ihrem Land einen Factoringvertrag ab. Hierbei werden die Forderungen des Tochterunternehmens gegen dessen Kunden in die Vereinbarung einbezogen und von dem ausländischen Factor eingezogen.

Export-In-House-Factoring:

Der Factor zahlt auf die entstandenen Forderungen und übernimmt das Delkredererisiko. Die Abwicklung verbleibt jedoch bis zum Forderungsausfall im Unternehmen selbst.

Korrespondenznetze

Aufgrund der Notwendigkeit zur engen Zusammenarbeit mehrerer Factoringinstitute bei grenzüberschreitenden Geschäften haben sich Gruppen herausgebildet, die besonders eng zusammenarbeiten. Die bedeutendsten Gruppen sind Factors Chain International (FCI), International Factors Group (IFG), die Heller-Gruppe und die Credit Factoring International.

UNIDROIT-Konvention über internationales Factoring

Trotz gewisser Vereinheitlichungen im Schuldrecht (Haager Kaufrecht, UN-Kaufrecht, EG-Schuldrecht) bleiben für die speziellen Bereiche des Factoring noch ungeklärte Fragen. Das Internationale Institut für die Vereinheitlichung des Privatrechts (UNIDROIT) hat durch die Konvention von Ottawa 1988 einen Teil dieser Fragen geklärt, jedoch noch nicht alle Probleme beseitigt. Insofern müssen im Einzelfall die jeweils betroffenen nationalen Rechte und Kollisionsrechte beachtet werden.

15. Mai 1993
www.caston.info

Mehrere tausend Beiträge zu Recht & Wirtschaft International finden Sie kostenfrei im Internet bei caston.info. Dort können Sie nach Schlagwort und Sachgebieten recherchieren.

Unsere Titelliste erhalten Sie auch per Fax.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER
HERFURTH & PARTNER, Rechtsanwälte GbR
Hannover · Göttingen · Brüssel; www.herfurth.de

REDAKTION (Hannover)
verantw.: Klaus J. Soyka, Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt (D)
Kenneth S. Kilimnik, Véronique Demarne

KORRESPONDENTEN (Ausland)
in Amsterdam, Athen, Barcelona, Brüssel, Budapest, Bukarest, Helsinki, Istanbul, Kopenhagen, Lissabon, London, Luxemburg, Madrid, Mailand, Moskau, Oslo, Paris, Prag, Sofia, Stockholm, Warschau, Wien, Zagreb, Zug, New York, Washington, Toronto; Sao Paulo, Santiago, Dubai, Bombay, Bangkok, Peking, Hongkong, Singapur, Sydney, Tokio, Kairo, Johannesburg.

VERLAG
CASTON Wirtschaftsdienst GmbH,
Luisenstr. 5, D - 30159 Hannover,
Telefon 0511 - 30756-50, Telefax 0511 - 30756-60
eMail info@caston.info; Internet www.caston.info

Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen; die Haftung ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Wiedergabe, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Herausgeber.