

Schnell, sicher, effektiv

Auf dem deutschen M&A-Markt geht es hoch her. Unternehmen greifen zunehmend auf Factoring zurück, um Fusionen, Übernahmen und Buy-outs zu finanzieren. Text: Christian Stoffel

— Das Übernahmekarussell in Deutschland dreht auf Hochtouren: 4.250 Transaktionen gab es allein 2017. In diesem Jahr rechnet der Bundesverband für Mergers & Acquisitions mit einem neuen Höchststand. Zum Vergleich: Nach Zahlen von PwC lag die Zahl der Übernahmen 2007, dem letzten Boomjahr vor der Finanzkrise, bei rund 2.300. Vor allem Globalisierung und Wachstumsdruck im Mittelstand sorgen hierzulande für immer neue Deals.

Bei der Finanzierung dieser Fusionen, Übernahmen und Buy-outs gewinnt Factoring zunehmend an Bedeutung. Das spiegeln die Zahlen des Deutschen Factoring-Verbandes wider: Die Umsätze stiegen 2017 im achten Jahr in Folge. Um 7,2 Prozent auf 232,4 Milliarden Euro ging es nach oben. Die Zahl der Kunden wuchs sogar um mehr als 33 Prozent auf über 36.000.

Was sind die Gründe für diesen bemerkenswert steigenden Zuspruch, vor allem angesichts des anhaltend günstigen Zinsumfeldes? Factoring verbindet die Möglichkeit einer sicheren, nachhaltigen und umsatzkongruenten Liquidität, die durch den Forderungsverkauf erzielt wird, mit einem schnellen Mittelzufluss, der sich insgesamt positiv auf das Unternehmen auswirkt. Die Voraussetzungen für Factoring sind denkbar einfach. Es gibt nur wenige Prämissen. So muss insbesondere die Leistung des Unternehmens vor Rechnungsstellung tatsächlich erbracht worden sein, und die Forderungen müssen frei von Rechten Dritter sein oder im Rahmen der Factoringimplementierung freigegeben werden.

Der Faktor Zeit

In der Regel gibt es binnen weniger Tage eine Entscheidung von der Factoringgesellschaft, ob ein Forderungsverkauf möglich ist. Gerade bei Akquisitionen ist das wichtig. Denn ein Investor erhält so bereits in einem sehr frühen Stadium und auf Basis weniger Informationen eine belastbare Aussage hinsichtlich der Umsetzungswahr-

scheinlichkeit für das definierte Target. Bei Banken zieht sich die Entscheidungsfindung über eine Kreditvergabe hingegen oft über Wochen oder gar Monate hin. Zudem wird beim Factoring mit im Schnitt 90 Prozent des Forderungswertes eine deutlich höhere Liquiditätsausschöpfung erzielt als bei klassischen Kreditlinien von Banken.

»Factoring ist in fast allen Branchen einsetzbar – etwa im verarbeitenden und produzierenden Gewerbe.«

Unabhängig davon, ob es sich um kleinere, mittlere oder größere Zielunternehmen handelt – gerade der Faktor Zeit kann angesichts der derzeitigen Fülle von M&A-Aktivitäten die entscheidende Rolle spielen, ob ein Interessent zum Zuge kommt. Factoring beschleunigt aber nicht nur die Finanzierungsverhandlungen im Vorfeld eines Mergers. Zusätzlich sorgt der Forderungsverkauf für eine erhöhte Transaktionssicherheit. Denn er überträgt das wirtschaftliche Risiko eines Zahlungsausfalls auf den Factoringanbieter. Somit optimiert ein Unternehmen den Cashflow und verbessert gleichzeitig die Eigenkapitalquote in der Bilanz.

Und noch etwas spricht für Factoring als effektiven Baustein einer Finanzierungslösung: Es ist in nahezu allen Branchen einsetzbar. Besonders in jenen, die häufig im Fokus von Fusionen und Übernahmen stehen, eignet es sich hervorragend – etwa im verarbeitenden und produzierenden Gewerbe wie der Auto- oder Stahlindustrie, in der Pharmaindustrie oder im Großhandel. Die hohen Außenstände, mit denen Vertreter dieser Branchen in der Regel arbeiten, schlagen sich entsprechend deutlich im Vorfinanzierungseffekt nieder. Wie in den USA, Großbritannien oder Frankreich längst üblich, dürften also auch hierzulande künftig immer mehr Factoringexperten in den Finanzierungsrunden eines Mergers sitzen.

Autor

Christian Stoffel ist Commercial Leader für das Factoringgeschäft von TARGO Commercial Finance in Mainz. christian.stoffel@targocf.de



TARGO Commercial Finance