



Die Krise kommt mit Wucht

Deutsche Unternehmen können mit Factoring und Leasing ihre Liquidität verbessern. Die Nachfrage nach den alternativen Finanzierungsinstrumenten ist groß. Doch das könnte sich auch wegen der Corona-Krise ändern.

François Baumgartner

Für Anbieter von Finanzierungs-Sonderformen, dem Leasing und Factoring, sollten die kommenden Wochen und Monate anstrengend werden. Denn viele Unternehmen, die wegen der Schutzmaßnahmen gegen eine exponentielle Ausbreitung des Corona-Virus weniger oder gar kein Geschäft mehr machen, setzen Ratenzahlungen aus. „Die momentane Krise ist der größtmögliche Test für uns“, sagt Ferdinand Dorn, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Leasing und Factoring sowie Inhaber der Nürnberger Leasing. Bei Schuldnern etwa aus der Gastronomiebranche rechnet er mit Zahlungsauffällen bis 100 Prozent. Erleichterung bringen soll das Sale-and-lease-back-Verfahren (siehe Interview Seite 28).

Obwohl alternative Finanzierungen bislang als vergleichsweise krisensicheres Geschäft galten, sind sie nun von den wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie besonders betroffen. „Sowohl der Leasing- als auch der Factoring-Bereich hatten in den vergangenen Jahren deutlich höhere Wachstumsraten als die deutsche Wirtschaft“, berichtet Oliver Geiseler, Partner beim Beratungshaus Capco. „Aber wenn Produktionen weltweit stillstehen, Geschäfte geschlossen sind und die Nachfrage nach Dienstleistungen nahezu

zusammenbricht, gibt es keinen Bedarf für entsprechende Finanzierungsformen.“ Hinzu kommen deutlich höhere Ausfallquoten sowohl bei den Geschäfts- als auch bei den Privatkunden, etwa in Folge einer höheren Arbeitslosigkeit oder durch Kurzarbeit.

Boris Strucken, Leiter Innovationen im Bereich Banking für Europa bei Fidelity Information Services (FIS), hält eine Branche in Deutschland als von der Corona-Krise besonders betroffen. „Insbesondere die Zahlen der Autobanken und von Spezialinstituten wie der Deutschen Leasing zeigen, dass

Kompakt

- Das Management der Liquidität gewinnt in der Krise an Bedeutung. Mit Factoring und Leasing gewinnen Unternehmen Zeit.
- Ein Staatseingriff in Form einer Absicherung der Refinanzierungslinien von Leasing- und Factoring-Anbietern erscheint unverzichtbar.

die vergangenen Boomjahre vorbei sind. Die langfristigen Folgen der Corona-Krise kann man derzeit noch gar nicht absehen“, meint er.

Bei Firmenkunden in der Bundesrepublik besonders beliebt war bislang das Factoring, bei dem Forderungen an ein Finanzierungsinstitut verkauft werden. Das Institut wird dabei als Factor bezeichnet. Es stellt dem Unternehmen den Gegenwert der Forderungen abzüglich der Kosten zur Verfügung. Die Kosten bei diesem Finanzierungsgeschäft bestehen aus Zinsen, Risikoprämien und Provisionen. Der Factor übernimmt in der Regel auf der Grundlage eines längerfristigen Rahmenvertrags vor allem drei Funktionen:

1. die Finanzierungsfunktion, also den Ankauf der Forderungen, wobei der Factor diese bis zu ihrer Fälligkeit bevorschusst.
2. die Risikofunktion beim Forderungsausfall, Delkrede genannt, und
3. die Dienstleistungsfunktion, falls ein Unternehmen weitere Services wahrnehmen will, etwa die Verwaltung des Forderungsbestands, die Debitorenbuchhaltung oder das Mahnwesen.

Der Vorteil des Factorings für den Schuldner ist, dass er dem Drittschuldner ein Zahlungsziel einräumen kann, ohne selbst eine liquiditätsmäßige Belastung oder Ausfallrisiken einzugehen. Hiervon kann der Drittschuldner als Rechnungsempfänger ebenso profitieren, da das rechnungsstellende Unternehmen durch das Factoring eben Zahlungsziele anbieten kann, die es ohne Forderungsverkauf möglicherweise nicht hätte gewähren können. Dieser Zeitvorteil für den Zahlungspflichtigen kann ein wichtiges Kriterium zur Überbrückung eines Liquiditätsengpasses sein. „Factoring bietet vor allem die Gewissheit, dass der Kunde in der Lage ist, den Auftrag zu bezahlen, und dass der Auftrag in Liquidität umgewandelt werden kann“, erläutert Stephan Ninow, Geschäftsführer vom Factoring-Anbieter Abcfinance. „Die obligatorische Bonitätsprüfung und der hundertprozentige Ausfallschutz durch den Factoring-Anbieter führen dazu, dass der Unternehmer diese Punkte gedanklich abhaken kann.“ Der Kunde kann so auch Personal- und Sachkosten sparen. Überdies könne er durch das Factoring seine Bilanzrelationen verbessern.

Mit der Inanspruchnahme der vom Factor angebotenen Dienstleistungen nimmt jedoch auch der Abhängigkeitsgrad des Kunden zum Institut zu. Des Weiteren kann der Forderungsverkauf vom Drittschuldner als Signal für Liquiditätsengpässe beim rechnungsstellenden Unternehmen gedeutet werden. Eine stabile Frühwarn-Funktion für das Factoring kann durch die kontinuierliche Prüfung der Bonität von Kunden und Drittschuldnern erreicht werden.

Eine weitere Möglichkeit die Liquidität eines Unternehmens zu schonen, stellt als spezielle Form der langfristigen Finanzierung das Leasing dar. Dabei werden Anlagegüter gegen eine Gebühr entweder gemietet oder gepachtet. Das Leasing führt infolgedessen zu laufenden Miet- oder Pachtzahlungen an den Leasinggeber, die dem Kapitaldienst beim Kredit entsprechen. Der Leasingnehmer kann im Gegenzug die Eingliederung des Anlageguts in den Produktionsprozess bewerkstelligen, ohne dass der gesamte Investitionsbetrag aus eigenen Mitteln bezahlt werden muss.

Als Finanzintermediär fungiert im Regelfall eine so genannte Leasinggesellschaft. Sie schließt mit dem Hersteller den Kaufvertrag ab, erhält auf Grundlage eines Vertrags die Raten vom Leasingnehmer und refinanziert sich selbst durch die Hinterlegung von Sicherheiten bei einem Kreditinstitut.

Variable Konditionen sind jetzt von Vorteil

Die Deutsche Leasing ist als Asset-Finance-Partner für den deutschen Mittelstand positioniert und bildet innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe das Kompetenzcenter für Leasing und Factoring. „Insgesamt ist Leasing eine individuell und flexibel gestaltbare Finanzierungsalternative, die bei Investitionen finanziellen Spielraum zulässt, ohne die eigene Liquidität einzuschränken“, fasst Kai Ostermann, Vorstandsvorsitzender Deutsche Leasing, sein Geschäftsmodell zusammen. „Anders als beispielsweise bei einem klassischen Kredit lassen sich Leasingverträge zudem an die Wertentwicklung des Investitionsobjekts anpassen. Die Vertragslaufzeit und die Höhe der Raten sind ebenso variabel wie das, was nach Vertragsende mit dem Leasingobjekt geschehen soll.“ Überdies könne das Leasing mittlerweile für fast alle Investitionsgüter genutzt werden, darunter Mobilien, Immobilien oder immaterielle Wirtschaftsgüter wie Software. Ein weiterer Vorteil sei, dass Unternehmen gerade mit dieser Finanzierungsform immer auf dem neusten technischen Stand sein können. Denn nach Ablauf eines Leasingvertrags kann beispielsweise eine Maschine oder eine Hardware durch die neueste Generation ersetzt werden.

Der Erfolg der Deutschen Leasing gibt Ostermann bislang recht. Mit einem Neugeschäft von 10,3 Milliarden Euro konnte das Unternehmen das vergangene Geschäftsjahr mit Stichtag am 30. September 2019 den vorhergehenden Wert um rund zwölf Prozent übertreffen. Damit wurde 2018/2019 erstmalig die Zehn-Milliarden-Euro-Grenze überschritten. „Mit dieser insgesamt wirklich positiven Entwicklung haben wir uns deutlich besser als der Markt positioniert. Auch im langfristigen Vergleich betrachtet, setzen wir unseren stabilen und kontinuierlichen Wachstumspfad fort“, freut sich Ostermann.

„Stundungsanträge sind über uns hereingebrochen“



Ferdinand Dorn, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Finanzierung und Leasing (BVFL) sowie Inhaber der Nürnberger Leasing

Herr Dorn, was macht die Corona-Pandemie so viel dramatischer als der Ausbruch der Finanzkrise 2008?

Die damalige Krise hat sich konzentrisch über Monate ausgebreitet. Die Corona-Pandemie hat schnell weltweit 80 Prozent aller Unternehmen erfasst. Je nach Branchenausrichtung berichten Leasinggesellschaften von Ausfällen ihrer aktuellen Raten ab fünf Prozent, in Einzelfällen sind es sogar bis 20 Prozent. Mit Ausfällen bis zu 100 Prozent besonders hart getroffen hat es Finanzierer der Gastronomie, von Tourismusunternehmen, Zulieferern der Automobilindustrie, Logistikdienstleistern und Eventfirmen.

Wie reagieren Finanzierungsanbieter auf die Ausfälle ihrer Klienten?

Das Kerngeschäft unserer Verbandsmitglieder ist das Liquiditätsmanagement. Deshalb ist die momentane Krise der größtmögliche Test für uns. Etwaige Ausfälle im Leasing können wir zum Beispiel durch das Sale-and-lease-back-Verfahren verhindern, indem wir von Kunden schuldenfreie Pkws, Reisebusse oder Maschinen aufkaufen und diese an den Schuldner zurückleasen. Mit der so gewonnenen Liquidität können die Unternehmen wiederum ihre Leasingraten bedienen. Ein weiteres Liquiditätsinstru-

ment ist das Factoring, über das Firmen binnen fünf oder sechs Wochen finanzielle Erleichterung gewinnen. Bei unseren Kunden die Nachfrage danach derzeit gigantisch.

Was bedeutet der Shutdown konkret für Unternehmer hierzulande?

Ein Einzelhändler, der bis Februar zehn Prozent seiner Waren online und 90 Prozent stationär umgesetzt hat, konnte sein digitales Geschäft mittlerweile verdoppeln oder sogar verdreifachen. Die Einbußen liegen aber noch immer bei 70 bis 80 Prozent. Immerhin, wenn ein derart betroffener Unternehmer die Krise überlebt, wird sein Geschäft künftig deutlich digitaler sein.

Ihr Unternehmen, die Nürnberger Leasing, betreut mit 50 Mitarbeitern bundesweit 3.500 Kunden mit einem Finanzierungsvolumen von rund 400 Millionen Euro. Wie haben Sie als Geschäftsführer reagiert?

An den Standorten in Nürnberg, München, Mannheim und Hannover arbeitet je das halbe Team seit dem 25. März im Homeoffice. Im Vertrieb mussten wir teils auf Kurzarbeit umstellen. Binnen Tagen haben wir mit allen Kunden gesprochen, die nicht gezahlt hatten. Fast alle haben das präventiv gemacht, folgten dann aber unserer Zahlungsaufforderung. Viele unserer Kunden haben wir so auch für das Sale-and-lease-back-Verfahren gewonnen, so dass sie in den kommenden Monaten ihre Raten darüber bedienen können.

Was erwarten Sie für Ihr Geschäft, wenn die Krise anhält?

Zunächst haben wir jedem unserer Leasingkunden über die Liquiditäts-

brücke geholfen und entwickeln seither individuelle Lösungen. Bei vielen Firmen sind die Lieferketten zusammengebrochen und die Finanzreserven schmelzen rasch. Zugleich greifen jetzt Fördergelder. Überdies hat der Gesetzgeber die Möglichkeit eingeräumt, im Einzelfall Raten zu stunden. Klar ist, dass alle Finanziers die Bonitäten und Konditionen nach der Krise neu bewerten müssen, weil die Zahlen und Annahmen Makulatur geworden sind.

Was ist die wichtigste Erfahrung als Leasinganbieter in der Krise?

Einen solchen Stresstest in Echtzeit hat die Leasingbranche noch nicht erlebt. In meinem Unternehmen wurde ein solches Szenario aber immer wieder simuliert und ich bin beeindruckt, wie gut mein Team vorbereitet war. Dank eines hohen Digitalisierungsgrads aller Prozesse und einer soliden IT-Infrastruktur war unsere Organisation binnen 48 Stunden auf die Herausforderungen von Social Distancing und Homeoffice eingestellt. Eine generalistische Firmenkultur hat es uns ermöglicht, binnen Stunden Teams virtuell neu zusammenzusetzen.

Warum war die schnelle organisatorische Umstellung so wichtig?

Die Stundungsanträge sind über uns hereingebrochen. Und weil mit dem Thema sonst nur ein Mitarbeiter befasst ist, mussten alle Kollegen so schnell wie möglich ebenfalls qualifiziert damit umgehen und die Kunden beraten, wie sie liquide bleiben. Dazu mussten eben alle Mitarbeiter das Sale-and-lease-back-Verfahren verstehen und verkaufen können.

Die Fragen stellte Leonhard Fromm, freier Journalist in Schorndorf.

Doch mit Ausnahme der Deutschen Leasing wagt sich derzeit kaum ein anderer Anbieter aus der Deckung. Otmar Lang, Chefvolkswirt der Targobank, nennt die Unsicherheit der weiteren wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise als Grund für die Zurückhaltung der Finanzierer. „Die Konjunkturprognosen müssen leider radikal nach unten revidiert werden. Im ersten Halbjahr ist inzwischen von einer globalen Rezession auszugehen. Wie stark die ausfallen wird, ist noch unklar. Das hängt davon ab, wie lange die Shutdowns in den verschiedenen Wirtschaftsregionen andauern“, fasst er zusammen. Überdies werde eine schnelle Konjunkturerholung immer unwahrscheinlicher. „Das liegt daran, dass die verschiedenen Wirtschaftsräume zu unterschiedlichen Zeitpunkten und auch unterschiedlich schwer von der Corona-Krise getroffen wurden.“ Insbesondere die USA dürften noch deutlich hinterherhängen. Nur wenn aber auch dort die Pandemie abebbt, könne die Konjunktur weltweit wieder Fuß fassen. „Das kann dauern, möglicherweise bis Ende des dritten Quartals“, prognostiziert der Volkswirt.

Die Experten der Postbank können die Frage nach den Folgen der Virus-Pandemie für die Finanzierungsbranche derzeit nicht beantworten. „Das liegt zuallererst daran, dass die Liquiditätsentwicklung unserer Unternehmenskunden derzeit infolge der Corona-Krise keinen bisher bekannten Marktgegebenheiten folgt, sondern hochgradig von der Ausgestaltung staatlicher Hilfsprogramme abhängt. Von diesen Hilfsprogrammen wiederum hängt es auch ab, wie das Leasing und das Factoring sich weiterentwickeln“, erklärt ein Sprecher des Instituts.

Wirtschafts und Finanzverbände reagieren

Aufgrund der anhaltenden Unsicherheit bei alternativen Finanzierungen fordert der Bankenfachverband, der die Interessen der Kreditbanken vertritt, zusammen in einer Allianz aus Vertretern der Leasing- und Factoringbranche sowie von Freiberuflern, Franchisern und Fuhrparkmanagementgesellschaften weitere Liquiditätshilfen für den Mittelstand und für die Verbraucher gleichermaßen. Hierzu zählt zum Beispiel ein KfW-abgesichertes Stundungsmodell für Leasing- und Mietkaufraten, um Kunden schnell und unbürokratisch zu unterstützen.

Da Leasinggüter in der Regel über Banken und Sparkassen sowie fristenkongruent refinanziert sind, bedürfe es einer Ausfallgarantie für die gestundeten Raten, mahnen Verbandsvertreter in einem Schreiben an den Bundeswirtschafts- und -finanzminister. Demnach sollten auch Kreditgeber zinslose staatlich garantierte Liquiditätshilfen in einem Umfang in Anspruch nehmen können, wie sie ihren Kunden die Finanzierungsverpflichtungen stunden. Genauso müssen

die Refinanzierungslinien von Leasing- und Factoring-Anbietern abgesichert sein, erklären die Verbände in einer Mitteilung. Als mögliche Folge einer Unterlassung weisen sie auf ein potenzielles und systemisches Risiko für die gesamte Finanzbranche hin. Überdies fordern sie die Absicherung der Zahlungszielausweitung für Factoring-Unternehmen sowie die schnelle Öffnung der KfW-Kreditprogramme für Leasing-Gesellschaften.

Durch den Erhalt von Liquidität wird das Factoring von Branchenkennern gerne auch als atmende Umsatzfinanzierung bezeichnet. Und das gilt laut Abcfinance auch in Zeiten des Konjunkturabschwungs. „Die Erfahrungen aus der letzten Krise ab 2009 haben gezeigt, dass Unternehmen, die sich strategisch gut auf Abschwungsszenarien vorbereitet hatten, deutlich widerstandsfähiger durch die Verwerfungen gekommen sind“, sagt Abcfinance-Geschäftsführer Ninow. Denn sobald der Geschäftsbetrieb erneut anlaufe, werde Liquidität für notwendige Anschub- und Ausrüstungsinvestitionen benötigt.

Deutsche-Leasing-Chef Ostermann warnt vor einer Gratwanderung. „Jetzt müssen wir erstmal auf Sicht fahren, dürfen aber auch langfristige, strategische Vorhaben nicht ganz über Bord werfen.“ Es werde auch eine Zeit nach der Corona-Pandemie geben, auf die sich die Finanzierer einstellen sollten. „Bei der Digitalisierung geht es längst nicht nur um Investitionen in IT-Modernisierung zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung“, sagt er, „sondern zunehmend auch um konkrete strategische Anwendungsfelder und neue Geschäftslösungen.“

Autor



François Baumgartner
ist freiberuflicher Journalist,
Kommunikationsmanager und Berater.

 **Springer**Professional.de

Alternative Finanzierung

Angelika Breinich-Schilly: Kommunen hadern mit digitalen Finanzierungsalternativen, Wiesbaden 2020
springerprofessional.de/link/17833658

Klaus Himmer: Analyse alternativer Formen der Unternehmensfinanzierung, in: Blockchain-basiertes Fundraising als innovative Alternative der Unternehmensfinanzierung, Wiesbaden 2019
springerprofessional.de/link/17425394