

Factoring in Sondersituationen

Auch bei der Restrukturierung oder einem Carve-out spielt Factoring zunehmend eine wichtige Rolle. Doch die Anforderungen sind deutlich höher als beim Standard-Factoring. Von André Ofenloch

Drei Jahre Krise und kein Ende – kein Wunder, dass da die Anzahl der Sondersituationen zunimmt. Die Insolvenzzahlen steigen; zugleich schauen angesichts der Zinswende Investoren ganz genau auf die Finanzierung. Auch oder vielleicht sogar gerade dann kann Factoring eine große Hilfe sein. Aber längst nicht jedes Factoringunternehmen bringt das notwendige Handwerkszeug für die Anforderungen von Sondersituationen mit. Nur gibt das leider zu Anfang nicht jeder zu, weshalb mancher Investor oder Finanzchef erst nach Wochen erkennt, dass er vom Factor kein Commitment bekommen wird.

Dann ist viel wertvolle Zeit verloren gegangen, die gerade in zeitkritischen Prozessen wertvoll ist. Doch die erneute Suche wird dadurch erschwert, dass die Nachfrage nach Factoring stark gestiegen ist und die Kapazitäten der Anbieter oft ausgelastet sind, weil mittlerweile weniger staatliche Krisenhilfsgelder fließen.

Transaktionssicherheit innerhalb des definierten Zeitkorridors sollte daher die erste Voraussetzung sein bei der Auswahl der möglichen Factoringanbieter. Darum sollten nur solche Factoringhäuser ausgewählt werden, die die jeweilige Sondersituation nachweislich managen können – und die bereit sind für die Unsicherheiten, die beispielsweise mit einem Neustart nach einer Insolvenz verbunden sind. Denn in solchen Situationen hilft der sture Blick aufs Unternehmensrating (das im Fall einer Neugründung nach einem Carve-out zum Beispiel gar nicht vorhanden ist)



Factoring in Krisenzeiten ist nicht einfach.

wenig. Daher ist auch eine jahrelange Geschäftsbeziehung mit einem Factor kein Garant für die Fortsetzung, wenn es um eine Sondersituation geht. Oder es ginge nur mit deutlichen Einbußen: In einem Fall hat der bestehende Factor das Forderungsvolumen von 15 Millionen auf 4 Millionen Euro „kleingerechnet“. Wer kein wertvolles Finanzierungspotential verschenken will, muss dann rasch Ersatz finden.

Anspruchsvolle Struktur

Ein spezialisierter Marktkenner kann helfen, aufgrund des Track Records frühzeitig die passenden Factoringunternehmen zu identifizieren. Denn keine Sondersituation gleicht der anderen. Ein Share Deal verlangt eine andere Struktur als ein Asset Deal. Kombinationen aus beidem sind nicht ungewöhnlich. Lange wurde der Kauf nach einer Unternehmensinsolvenz als Asset Deal strukturiert, doch mittlerweile gibt es auch Share Deals.

Auch die Frage, ob es nach einer Insolvenz einen kompletten Restart mit einer NewCo geben soll, ist relevant. Vielleicht kann es auch mit bestehenden Factoringverträgen

weitergehen? Doch wie flexibel sind diese hinsichtlich Change of Control, einer Ausweitung der Volumina oder einer Anpassung an neue Bedingungen? In Restrukturierungsfällen ist zudem das Thema Sicherheiten-Pool schnell ein Streitpunkt. Wenn Gläubiger auf bestimmte Sicherheiten nicht verzichten wollen, kann es unmöglich werden, einen Factor zu gewinnen.

Dann gibt es noch weitere Überraschungen: Ein Unternehmen schien eigentlich strukturell bestens für Factoring geeignet zu sein. Die Analyse der Zahlungskonditionen, möglicher Gegenforderungen und des geltenden Rechtsraums sowie der Infrastruktur für zügiges Factoring war positiv ausgefallen. Doch dann stellte sich heraus, dass branchenuntypische Anzahlungen in signifikanter Höhe bei dem Unternehmen Standard waren. Dabei war vorab das Gegenteil kommuniziert worden. Die Grundlage fürs Factoring war nun eine ganz andere. Factoring in Sondersituationen erfordert daher Partner mit viel Erfahrung und Know-how.



André Ofenloch

ist Leiter Factoring bei der Gracher Kredit- & Kautionsmakler GmbH & Co. KG.

andre.ofenloch@gracher.de