

# Vom Bittsteller zum Hoffnungsträger

Im Gegensatz zu klassischen Kreditinstituten sind Banken, die sich auf Factoring spezialisiert haben, an der Autobranche höchst interessiert.

Von Philipp Hayder

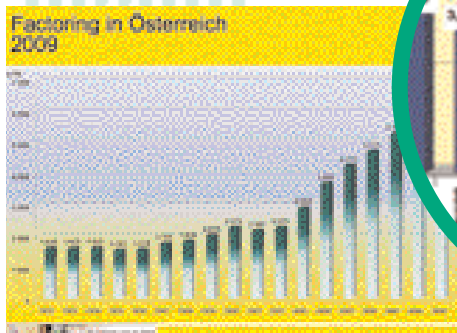
**N**och ein Kredit für das Autohaus? Wer mit einem solchen Ansinnen an seine Hausbank herantritt, hat keine guten Karten. Kfz-Betriebe gelten als notorisch eigenkapitalschwach und häufig defizitär. Für eine aufstrebende Gruppe der Finanzwirtschaft ist dies aber maximal ein Randaspekt: Die Rede ist von den Factoring-Spezialisten, also jenen Banken, die sich auf die Übernahme offener Forderungen spezialisiert haben.

## Großes Potenzial

„In Sachen Factoring ist Österreich nach wie vor ein Entwicklungsland“, sagt *Gerhard Prenner*. Nach zweieinhalb Jahrzehnten einschlägiger Erfahrung ist er 2007 an die Vorstandsspitze der **Raiffeisen Factor Bank** gewechselt, derzeit drittstärkster Anbieter auf einem rasch wachsenden Markt. „Zwischen den Jahren 2000 und 2009 stieg das heimische Factoring-Volumen von knapp 2,3 auf mehr als 6,6 Milliarden Euro“, erklärt Prenner. Dennoch entspricht dies nur 1,9 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Der europäische Durchschnitt liegt bei 5 bis 6 Prozent, der Spitzenreiter Großbritannien kommt sogar auf mehr als 13 Prozent. „Wir erwarten mittelfristig eine Anpassung an das europäische Niveau“, so Prenner. Warum genau wird Factoring immer beliebter?

## Rasche Überweisung

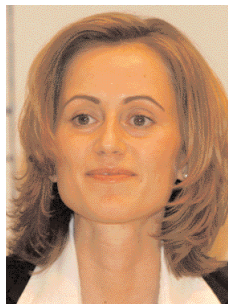
Der entscheidende Vorteil des Forderungsverkaufs ist, dass bis zum Begleichen offener Rechnungen keine tage- oder wochenlangen Durststrecken ausgestanden werden müssen. „Wir garantieren Überweisungen binnen 24 Stunden“, erklärt *Mag. (FH) Marlene Müllner*, Vertriebsleiterin des Marktführers **Intermarket Bank**. „In der Regel erfolgen die Zahlungen binnen zwei oder drei Stunden nach Fakturenübermittlung.“ Andere Anbieter nennen ähnliche Zeitspannen. Allen gemeinsam ist, dass sie ihre Erträge aus



**Beim Factoring liegt Österreich hinter dem europäischen Schnitt, doch der Aufwärtstrend ist unübersehbar**



**Gerhard Prenner**



**Marlene Müllner**



**Jürgen Schneider**

den Gebühren beziehen, die von jenen Unternehmen eingehoben werden, die ihre Forderungen abtreten. Für diese geht die Rechnung auf, weil die Gebühren in aller Regel viel niedriger als die Zinsbelastung für Fremdkapital in vergleichbarer Höhe sind. „Die Besicherung erfolgt über die Forderung selbst“, schildert Müllner, warum auch Branchen mit schwacher Bonität für Factoring geeignet sind.

## Viele Vorteile

„Eigenkapital ist ein knappes Gut“, weiß *Mag. (FH) Jürgen Schneider*, Leiter Kundenbetreuung und Vertrieb bei der zu Unicredit gehörenden **Factor Bank**. Umso wichtiger sei die zumindest taggleiche Forderungsbegleichung durch die Factoring-Spezialisten: „Das hilft den Unternehmen nicht nur beim Aushandeln neuer Kredite, sondern auch bei den Konditionen für bestehende.“

Relevant, so Schneider, sei Factoring ab einem Jahresvolumen von rund 1 Million Euro. Bei der Raiffeisen Factor Bank und Intermarket geht man von einem Mindestvolumen zwischen 700.000 und 1 Million Euro aus. Das neue Intermarket-Produkt „Factoring Compact“, betont Müllner, eigne sich aber auch schon für einen Jahresumsatz von 300.000 Euro.

## Prominente Anwender

Dass Factoring ein absolut anerkanntes Werkzeug ist, zeigt nicht nur der Blick über die Grenzen. Auch die heimischen Referenzlisten sind voll mit bekannten Namen: Supermarktketten sind ebenso darunter wie Bau- und Rohstoffhändler, der Lkw-Bauer MAN oder der Autozulieferer Eybl International. Lediglich die Autohäuser sind bisher etwas unterrepräsentiert. Allen Factoring-Banken gemeinsam ist die Zuversicht, dass sich dies rasch ändern wird. ●