

BANKEN

FACTORING

Bargeld in die Kasse

Wo am Ende des Mainzer Vorortes Mombach die Kräutacker beginnen, ist in einem ausgedienten Lager-schuppen die Inter-Factor-Bank untergeschlüpft. Das primitive Domizil tarnt die beachtliche Kapitalkraft des Unternehmens: Inter-Factor kaufte westdeutschen Firmen im vergangenen Jahr Kunden-Forderungen im Wert von fast 100 Millionen Mark ab und zahlte bar.

Das als Factoring bezeichnete Finanzierungssystem der Bank hat Dr. Josef Horbach, 63, aus Amerika eingeführt. Dort werden Jahresumsätze von 24 Milliarden Mark so abgewickelt, daß der Fabrikant nur seine Ware herzustellen und auszuliefern braucht.

Alle weiteren Sorgen nimmt ihm der Factor-Bankier ab, indem er

- ▷ die angekauften Kunden-Rechnungen sofort bar bezahlt,
- ▷ Buchhaltung und Inkasso besorgt sowie
- ▷ das Risiko auf sich nimmt, daß faule Kunden in Konkurs gehen und ihre Rechnungen nie bezahlt werden.

Der Factor ist nach Ankauf der Rechnungen selbst Gläubiger, und der Fabrikant hat sofort Geld in der Kasse. Dr. Horbach: „Die betriebswirtschaftlichen Vorteile liegen auf der Hand. Mit dem Wegfall der Außenstände und der Risiken in ihnen wird der Bedarf an Betriebskapital geringer.“

Obendrein kommt der Geschäftsherr dadurch mit weniger Personal aus und spart Kosten für Debitorenverwaltung, Kredit- und Mahnabteilung, Raum-mieten, Buchungs- und Büromaschinen. Er kann sich ausschließlich der Produktion und dem Warenabsatz widmen.

Auf diesen Vorteilen beruht der Erfolg amerikanischer Factoring-Institute, die bald nach dem Abfall der Staaten vom englischen Mutterland gegründet worden waren. Tuchweber aus Manchester traten damals ihre Kunden-Forderungen an die ersten Factors ab, weil die Bonität der Käufer am Ort besser beurteilt werden konnte.

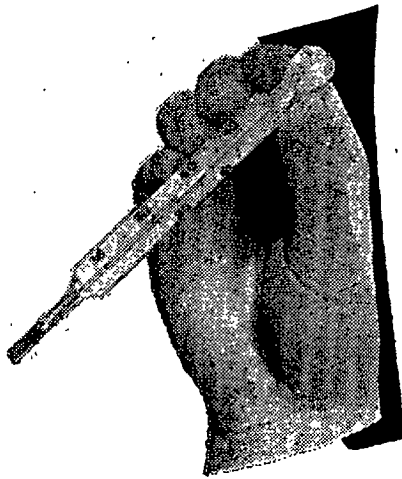


Factor-Bankier Horbach
Einbruch ins Kreditgeschäft

Als Josef Horbach 1959, zunächst in seiner Mittelrheinischen Kreditbank, die Sparte in Westdeutschland einführt, ließ er sich auf ein riskantes Experiment ein. Denn in Deutschland fehlen einige Voraussetzungen, die in Amerika den Aufstieg der Factors erst ermöglicht haben.

Wer fremde Forderungen kauft und die Haftung (Delkrede) übernimmt, muß die Bonität des Schuldners genau kennen. In Amerika ist das leichter möglich, weil schon die Firmenbilanzen meist den wirklichen inneren Wert eines Unternehmens ausweisen, während in Westdeutschland undurchsichtig bleibt, welcher Teil der Betriebsgewinne in die stillen Reserven verschwindet.

Factoring wird in Amerika vor allem durch das unkomplizierte Eigentumsrecht begünstigt: Bei Übernahme einer Ware wird der Empfänger sogleich Eigentümer. In Westdeutschland machen die Lieferanten einer Ware in der Regel strenge Eigentumsvorbehalte geltend. Der deutsche Factor weiß deshalb nie, ob die Forderungen, die er kauft, von Rechten Dritter wirklich frei sind.



Das Bett im Krankenhaus ist teuer

...und „so plötzlich“ wird es gebraucht! Sorgen Sie gleich dafür, daß Sie es sorglos bezahlen können, wann und wo immer es sein muß. Verlangen Sie heute noch die Broschüre „Die Volkswohl“, dann kennen Sie morgen unser gesamtes Angebot an Grund- und Zusatzversicherungen.

Volkswohl

Krankenversicherung V.a.G.
4600 Dortmund
Ruhrallee 92
Telefon 2 20 71
Telex 08-22515



Inter-Factor-Bank in Mombach: Aufstieg aus dem Schuppen

Horbach hielt deshalb „gewisse Abweichungen vom amerikanischen System für unvermeidlich“. Er übernimmt Außenstände in der Regel nur unter Vorbehalt, das heißt, der „Anschlußkunde“ bleibt mit der vollen Rechnungssumme im Risiko.

Besondere Tücken hat überdies die Betreuung der Schuldner in der Bundesrepublik. Gerade große und solvente Unternehmen schließen generell die Abtretung von Forderungen vertraglich aus. Andere kultivieren eine individuelle Kundenpflege und befürchten, der Factor treibe das Geld massiv wie ein Gerichtsvollzieher ein. Vor allem genießen sich deutsche Firmen zumeist, ihre Abnehmer davon zu verständigen, daß die Forderungen an eine Factoring-Bank abgetreten sind.

Dr. Horbach hält solche Vorurteile für überholt: „Wer ist schon der Meinung, daß ein Arzt in finanzielle Schwierigkeiten geraten sei, wenn er sein Honorar durch die ärztliche Verrechnungsstelle einziehen läßt?“

Dennoch gewinnt Horbach seine deutsche Kundschaft vor allem durch die Rationalisierungsvorteile, die das amerikanische System mit sich bringt:

Die betreuten Firmen reichen arbeits-täglich Kopien ihrer Lieferscheine ein, der Factor schreibt danach die Rechnungen und schickt sie ab. Gleichzeitig bestätigt er den Ankauf der Kundenforderung durch eine Liste, die der Lieferfirma als Rechnungsausgangsjournal dient. Darüber hinaus liefert der Factor auf Wunsch alle Arten von betriebswirtschaftlichen Statistiken.

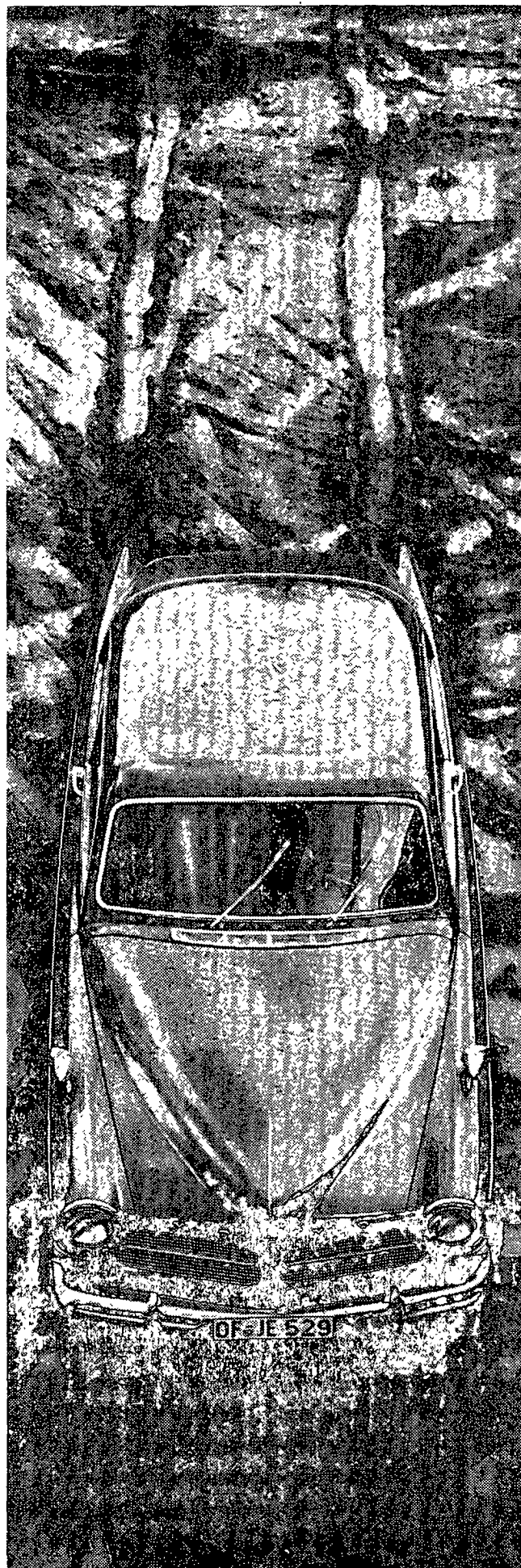
Solche Dienstleistungen sind vor allem für kleinere und mittlere Firmen interessant, die sich elektronische Datenverarbeitungsmaschinen nicht leisten können. Bankier Horbach kassiert dafür Gebühren in Höhe von 0,3 bis 3,0 Prozent der Rechnungen.

Trotz der mißlichen Umstände vermochte er den Factoring-Umsatz seiner Mittelrheinischen Kreditbank schon bis 1963 auf 39,7 Millionen Mark zu steigern. Die gesamte Bilanzsumme seines Instituts wuchs seit 1959 von 42 auf 180 Millionen Mark, und Horbachs Pionierarbeit zog auch amerikanische Factors ins Land.

Die First National Bank of Boston, die lange Zeit als einzige Großbank der USA das Spezialgeschäft des Factoring betrieben hatte, entsandte ihre Unterhändler an den Rhein. Schließlich gründete sie mit Horbach, der Frankfurter Bank, die an der Mittelrheinischen zu 51 Prozent beteiligt ist, sowie dem Frankfurter Bankhaus Hauck die Inter-Factor-Bank, die mit vollem Namen International Factors Deutschland AG & Co heißt.

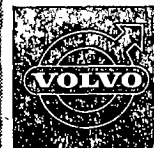
Am Mittelrhein ließ sich wenig später auch der Chicagoer Industriefinanzier Walter E. Heller nieder. „Weil es hier genug Fachpersonal gibt“, installierte er seine Heller Factoring Bank AG ebenfalls in der Fassenachtsstadt und engagierte den Inter-Factors einige Leute weg.

Selbst das eingesessene Bankgewerbe freundet sich allmählich mit den neuartigen Dienstleistungsbankiers an, die ihren Kunden Fakturen und Provisionsabrechnungen schreiben. Die Großbanken „verfolgen die Entwicklung mit Interesse“, und die Norddeutsche Finanzierungs-AG, eine Tochter der Bremer Landesbank und der Sparkasse in Bremen, hat das Factoring-Geschäft bereits aufgenommen.



Je schlechter Sie Ihr Auto behandeln müssen, um so besser fahren Sie mit einem VOLVO!

Sie können keine Rücksicht auf Ihr Auto nehmen. Nicht bei schlechtem Wetter, nicht auf schlechten Straßen und nicht, wenn Sie es eilig haben. Bei einem VOLVO braucht Ihnen das nichts auszumachen, denn einem VOLVO macht das auch nichts aus.



VOLVO GMBH
6051 Dietzenbach
bei Frankfurt
Tel. 061 04/31 41