

# Factoring-Finanzierungen von Familienunternehmen in Gefahr?

Auch die Warenkreditversicherungsbranche bekommt nun schmerzhaft die Folgen des zum Jahresende auslaufenden staatlichen Schutzschirms zu spüren. Bis zum 31.12.2020 steht der deutsche Staat mit einer Garantie für Entschädigungszahlungen den Kreditversicherern zur Seite. Damit wird beabsichtigt, dass Kreditversicherer ihre Deckungszusagen für bestehende Limite nicht zurückziehen und so ungewollte Kettenreaktionen in der Lieferkette oder bei Factoring-Finanzierungen auslösen.

Die Allianztochter Euler Hermes bereitet aktuell seine Kunden in einem Rundschreiben auf deutliche Limitereduzierungen bei schwächeren Bonitäten seitens der Kunden vor. Die Deckung für diese Kunden soll entsprechend des befristeten Schutzschirms zum Jahresende auslaufen.

Dieses Vorgehen hätte sowohl für die gesamte Liefer- und Wertschöpfungskette als auch für die Factoring-Finanzierungen drastische Folgen. Unternehmen, bei denen die Risikolimits für Kunden gekürzt oder gar gestrichen werden, stellen deren Belieferung häufig auf Vorkasse um, um Zahlungsausfällen aktiv zu begegnen. Die Liquiditätsplanung von Unternehmen unterstellt jedoch in der Regel der Fälle eine Finanzierungswirkung durch ein Zahlungsziel der Lieferanten, sodass eine Umstellung auf Vorabkasse insbesondere in der aktuellen Situation kaum realisierbar ist. Eingeschränkte oder ausgesetzte Belieferungen würden dann in der Folge die Produktion und den Umsatz des Kunden- und des Lieferunternehmens stark beeinträchtigen.

Aber nicht nur die Absatz- und Produktionsseite des Lieferanten würde drastische Einschränkungen verbuchen, auch die Finanzierungsseite könnte die nicht mehr versicherten Forderungen - sofern die Belieferung zu ausgewählten Kunden aus strategischen Gründen doch aufrechterhalten wird - nicht mehr als Sicherheit beim Factoringpartner hinterlegen. Gerade in Krisenzeiten nutzen Unternehmen den Forderungsverkauf, um kurzfristige Liquidität freizusetzen. Hier beginnt für das beliefernde Unternehmen in den aktuell denkwürdigen Zeiten die Quadratur des Kreises, die in vielen Fällen gerade kurzfristig nicht zu lösen ist und nicht selten eine akute Insolvenzgefahr auslöst. Sowohl die eingeschränkte Finanzierung über Lieferantenkredite als auch die Beeinträchtigung bei der Ausnutzung der Factoring-Linien haben damit einen signifikant negativen Einfluss auf die Liquiditäts- und Finanzierungssituation von Familienunternehmen.

Die aktuell drängendsten Fragen sind für allen Beteiligten: wie lange werden die Kreditversicherer diesen defensiven Kurs verfolgen, wann werden die Märkte in Richtung nachhaltiges Wachstum drehen und wann werden die Kreditversicherer wieder ihre Deckungen erhöhen? Eine Rückschau auf die Bankenkrise 2008/2009 fördert hierzu keine ermutigenden Erkenntnisse zu Tage. Die Kreditversicherer benötigten ca. 24 Monate um die Limite schrittweise wieder auf das vorherige Niveau zu erhöhen. Ein solches Szenario ist auf jeden Fall auch derzeit einzukalkulieren.

Der Ausweg aus diesem Szenario stellt in den augenblicklichen Zeiten eine immense unternehmerische Herausforderung dar. An erster Stelle stehen die innerbetrieblichen Sofortmaßnahmen, um Liquiditäts- und Sicherheitsreserven im Unternehmen aufzudecken. Als externe Finanzierungsquelle bleiben die üblichen Ansprechpartner: Banken, Allianzen, Investoren und Gesellschafter, aber auch zunehmend Fintechs und der Kapitalmarkt.

Und vor allem die Beziehung zu Banken bedarf einer sensiblen, sorgfältigen Prüfung auf Stabilität. Sie sind nach wie vor die größten externen Sponsoren bzw. Fremdkapitalgeber der deutschen Wirtschaft. Da auch sie mit massiven Forderungsausfällen zum Jahresende rechnen müssen, hilft bei einer angespannten Liquiditätssituation nur die geordnete und vorbereitete Flucht nach vorne auf die Banken zu. Um bereits

bestehende Finanzierungen nicht zu gefährden, bedarf es einer rechtzeitigen und proaktiven Finanzkommunikation unter Berücksichtigung umsetzungsbereiter Sofortmaßnahmen, um Ausfallbefürchtungen und evtl. Kreditkündigungen seitens der Finanzierungspartner und Banken aktiv entgegenzutreten. Ein transparentes Konzept mit klarer und dualer Struktur, das die Durchfinanzierung des Unternehmens aufzeigt, verhilft dazu, mit den Bankpartnern sachorientiert über unterschiedlichste Finanzierungslösungen zu sprechen, die für beide Seiten effektive Vorteile bringt. Ein schlüssiger Cash Flow- und Finanzierungsplan hilft die Bankpartner davon zu überzeugen, Ihrem Unternehmen weiterhin kurz- und langfristig mit Fremdkapital zur Seite zu stehen.

Für weitergehende Überlegungen stehen wir Ihnen zudem gerne als erfahrener Partner zur Seite, um zusätzliche Finanzierungsquellen strukturiert und mit effizientem administrativem Aufwand zu erschließen.

Ihre Ansprechpartner:

Standort Hamburg

Olaf Schaare  
Seniorberater, Prokurist

T +49 40 888 802-107  
M +49 160 90539826  
F +49 40 888 802-110  
olaf.schaare@knoell-finance.de

KNÖLL Finanzierungsberatung für  
Familienunternehmen GmbH  
Friedensallee 290  
22763 Hamburg

Standort Augsburg

Frank Hoppe  
Seniorberater, Prokurist

T +49 821 57089-318  
M +49 176 188 88 596  
F +49 821 57089-316  
frank.hoppe@knoell-finance.de

KNÖLL Finanzierungsberatung für  
Familienunternehmen GmbH  
Gögginger Straße 127  
86199 Augsburg

Standort Eschborn

Philipp Keller  
Seniorberater, Prokurist

T +49 6196 2048 814  
M +49 176 18888 595  
F +49 6196 2048-668  
philipp.keller@knoell-finance.de

KNÖLL Finanzierungsberatung für  
Familienunternehmen GmbH  
Mergenthalerallee 10-12  
65760 Eschborn