

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING

FLF

4

JULI 2025 · 72. JAHRGANG



Foto: Adobe Stock

DIGITALER
SONDERDRUCK

FACTORING

Risikobewertungsansätze im Factoring

Ein Überblick

Alexander Orth, Sven Merkle
SüdFactoring GmbH und der SüdLeasing GmbH

Risikobewertungsansätze im Factoring

Ein Überblick

Factoring hat sich als etabliertes Finanzierungsinstrument bewährt, insbesondere für Unternehmen in Krisensituationen. Die Autoren beleuchten in ihrem Beitrag das besondere Risikoprofil des Factorings und zeigen drei zentrale Ansätze zur Risikobewertung: die Veritätsprüfung im selbstliquidierenden Portfolio, die Bonitätsanalyse beim bonitätsgestützten Ansatz sowie deren Kombination im bonitätsabhängigen Modell. (Red.)

Factoring hat sich über die vergangenen Jahre als fester Baustein in der deutschen Finanzierungslandschaft etabliert. Dabei kommt der Forderungsverkauf nicht zuletzt auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten oder für Unternehmen in Krisen- und Sondersituationen oftmals in die engere Wahl.¹

Ein wesentlicher Grund hierfür ist das im Vergleich zu klassischen Finanzierungsinstrumenten abweichende Risikoprofil von Factoring und die damit einhergehende Bewertung des Finanzierungsrisikos durch den Factor. Der nachfolgende Artikel gibt zunächst einen Überblick über das Risikoprofil im Factoring, um anschließend die drei wesentlichen Bewertungsansätze im Factoring einer näheren Betrachtung zu unterziehen.

Für den Factor stehen zwei übergeordnete Risikosphären im Mittelpunkt:

- das Adressausfallrisiko des Debtors, also des unmittelbaren Schuldners
- das Ausfallrisiko des Forderungsverkäufers und somit seines unmittelbaren Vertragspartners.

Beide Risikosphären wird der Factor bei der Risikobewertung eines Engagements einer tiefergehenden Beurteilung unterziehen und die hieraus resultierenden Ergebnisse in die Strukturierung des eigentlichen Factoring-Programmes einbeziehen.

Adressausfallrisiko Debitor

Im Rahmen des echten Factorings erfolgt der Forderungserwerb durch den

Factor mit allen dazugehörigen Chancen und Risiken, welche der jeweils betroffenen Forderung innewohnen. Dies umfasst auch die Nichtzahlung der jeweiligen Forderung durch den Debitor aufgrund von bonitätsbedingten Gründen. Explizit davon abzugrenzen ist die Nichtzahlung aufgrund der Geltendmachung von berechtigten Einreden seitens des Debtors, welche regelmäßig auf einem bestehenden Veritätsmangel beruhen. Diese nicht werthaltigen Forderungen sind im echten Factoring meist nicht durch den Factor abgesichert, sodass das wirtschaftliche Risiko in diesem Fall unverändert beim Forderungsverkäufer liegt.

Die Nichtzahlung einer Forderung durch den Debitor aus bonitätstechnischen Gründen ist im Ergebnis mit einem klassischen Kreditschuldverhältnis vergleichbar und der Factor wird diesem Risiko durch zwei grundlegende Maßnahmen begegnen: zum einen wird er die Bonität des Debtors analysieren und bewerten sowie hieraus abgeleitet festlegen, ob Forderungen gegen diesen angekauft werden können.

Zum anderen wird sich der Factor regelmäßig um eine Rückversicherung durch eine Warenkreditversicherung bemühen und hierdurch das Ausfallrisiko wesentlich begrenzen, sodass regelmäßig nur noch der Selbstbehalt bei ihm verbleibt. Insofern hat auch die Höhe des Warenkreditversicherungslimits einen wesentlichen Einfluss darauf, in welcher Höhe der Factor Forderungen gegenüber dem betroffenen Debitor ankaufen wird.

Adressausfallrisiko Forderungsverkäufer

Der mögliche Ausfall des Forderungsverkäufers und somit des originären Vertragspartners stellt das zweite, wesentliche Ausfallrisiko dar. Hierbei wird es sich regelmäßig um den Eintritt eines



ALEXANDER ORTH

ist Geschäftsführer der SüdFactoring GmbH und der SüdLeasing GmbH, Stuttgart.



E-Mail:

alexander.orth@suedfactoring.de



SVEN MERKLE

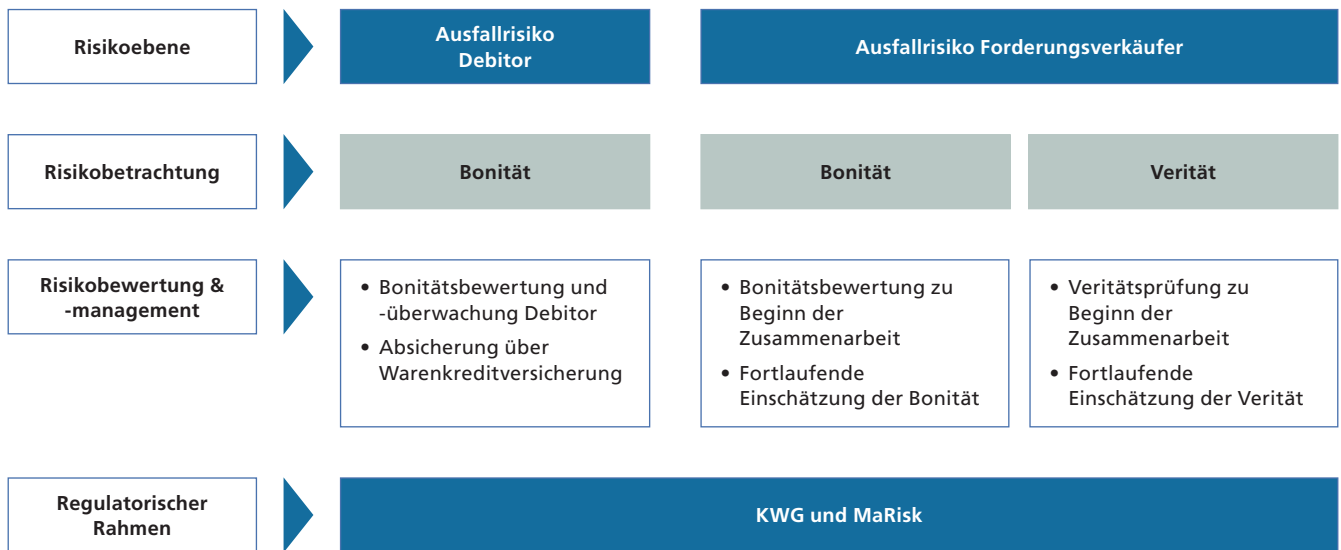
ist Projektleiter in der Marktfolge bei der SüdLeasing GmbH und SüdFactoring GmbH, Stuttgart.



E-Mail:

sven.merkle@suedleasing.de

Das Risikoprofil im Überblick



Quelle: SüdFactoring GmbH

Insolvenzereignisses auf Seiten des Forderungsverkäufers handeln. Spätestens mit Kenntniserlangung über die Insolvenzantragsstellung wird der Factor in der Regel den bestehenden Vertrag außerordentlich und mit sofortiger Wirkung kündigen.²

Ab diesem Zeitpunkt endet dann auch der rollierende Forderungsankauf und es kommt für den Factor der Moment der Wahrheit, was die Werthaltigkeit (Verität) des Forderungsbestandes angeht: die im Ankauf befindlichen Forderungen werden eingezogen und durch die eingehenden Debitorenzahlungen erfolgt die Rückführung der bis dato durch den Forderungsverkäufer gezogenen Inanspruchnahme.

In dieser letzten Phase des Factoring-Engagements tritt die Werthaltigkeit des Forderungsbestandes einzig und allein in den Vordergrund. Jeder jetzt auftretende und nicht adäquat abgesicherte Veritätsmangel, welcher zu einer Minder- oder Nichtzahlung durch den Debitor führt, betrifft unmittelbar den Factor und sein wirtschaftliches Risiko. Dabei ist es unerheblich, ob die berechnete Nichtzahlung durch einen Mangel der Forderung an sich begründet ist (beispielsweise Schlechtlieferung, unvollständige Leistungserbringung, und so weiter) oder aus der eigentlichen Lie-

fer- und Leistungsbeziehung zwischen Debitor und Forderungsverkäufer resultiert (beispielsweise Aufrechnungssachverhalte aus Gegenforderungen, Bonitätsvereinbarungen und so weiter).

Das Ausfallrisiko des Forderungsverkäufers wird in der Risikobetrachtung des Factors in der Regel den größten Raum einnehmen. Können während einer störungsfreien Vertragsbeziehung auftretende Veritätsmängel über den Forderungsverkäufer reguliert und der Forderungskäufer kompensiert werden, so entfällt diese Rückgriffsmöglichkeit mit dem Ausfall des Forderungsverkäufers. Das Risiko des werthaltigen Forderungsbestandes liegt somit ausschließlich beim Factor. Abweichend zum Ausfallrisiko des Debtors, lässt sich dieses wirtschaftlich meist nicht durch eine Warenkreditversicherung absichern. Zwar sind in der Praxis auch für diesen Sachverhalt Haftungskonstruktionen zugunsten des Factors in Form von Veritätshaftungen oder ähnlich gelagerten Haftungserklärungen verbreitet. Deren wirtschaftlicher Nutzen ist jedoch nicht selten begrenzt, da Dritthaftungen oftmals aus der unmittelbaren Konzern- oder Gesellschaftersphäre des Forderungsverkäufers gewährt werden. Nicht selten sind die Haftungsgeber dabei aber selbst im Rahmen einer Konzerninsol-

venz vom Ausfall betroffen oder nicht (mehr) wirtschaftlich potent genug, um Ausfälle aufgrund von auftretenden Veritätsmängeln zu regulieren.

Risikobewertungsansätze im Überblick

Zur Bewertung und zum Umgang mit dem Ausfallrisiko des Forderungsverkäufers existieren grundsätzlich zwei wesentliche Risikobewertungsansätze, auf die der Factor zurückgreifen kann. Die Ansätze verfolgen hierbei unterschiedliche Zielsetzungen und unterscheiden sich grundlegend voneinander:

- Das selbstliquidierende Portfolio fokussiert sich im Wesentlichen auf die Verität und somit auf die Werthaltigkeit des Forderungsbestandes, unabhängig von der Eintrittswahrscheinlichkeit des Ausfallereignisses beim Forderungsverkäufer.
- Der bonitätsgestützte Ansatz fokussiert sich auf die Bonität des Forderungsverkäufers und leitet hieraus eine Going-Concern-Annahme für das Factoring-Programm ab.
- Ergänzt werden die beiden oben genannten grundlegenden Ansätze um eine erweiterte Mischform aus

beiden Ansätzen, der bonitätsabhängigen Portfoliobewertung.

Ansatz I: Das selbstliquidierende Portfolio

Der Fokus des Factors auf die Verität und damit auf die Werthaltigkeit verfolgt das Ziel, das im Factoring befindliche Forderungsportfolio unabhängig von einem möglichen Ausfall des Forderungsverkäufers zu machen. Im Kern geht es somit darum, alle eventuell negativen Auswirkungen, die durch das Ausfallereignis auftreten und auf den Forderungsbestand wertmindernd einwirken können, bereits im Vorfeld des möglichen Ereignisses auszuschließen.

Letztendlich stellt der Factor beim Ansatz des selbstliquidierenden Portfolios damit die Werthaltigkeit der angekauften Forderungen in den Mittelpunkt seiner Risikobewertung und entkoppelt die Bonität des Forderungsverkäufers von der Verität des im Factoring befindlichen Forderungsbestandes. Es handelt sich somit um einen assetbasierten Bewertungsansatz.

Die Veritätsprüfung als Mittelpunkt

Um im Rahmen des selbstliquidierenden Forderungsportfolios einen ausreichend belastbaren Risikobewertungsansatz zu erreichen, ist von Seiten des Forderungskäufers eine detaillierte und umfassende Veritätsprüfung erforderlich. Auf Grundlage der Ergebnisse dieser Überprüfung kann der Factor dann bewerten, welches Forderungsportfolio in das Factoring-Programm einbezogen werden kann, welche Debitoren(gruppen) gegebenenfalls ausgeschlossen werden müssen und welche Absicherungsmaßnahmen eventuell im Rahmen der Implementierung umzusetzen sind, um vorhandenen Veritätsrisiken vollständig auszuschließen oder aber auf ein akzeptables Niveau zu mitigieren.

Die Werthaltigkeit des Forderungsbestandes wird der Factor unter Berücksichtigung sämtlicher relevanter Einflussfaktoren analysieren, welche den Wert der Forderungen (negativ)

beeinflussen können. Dabei sind insbesondere zwei zentrale Fragestellungen von Bedeutung: welcher tatsächliche Wert ist der Forderung beizumessen? Und ist die Forderung auch abtretbar? Die Beantwortung der ersten Fragestellung zielt im Kern darauf ab, wann im eigentlichen Wertschöpfungsprozess des Forderungsverkäufers eine einrede-freie und damit ankaufbare Forderung überhaupt entsteht. Der Factor wird hierbei den Liefer- und Leistungsprozess zwischen Forderungsverkäufer und Abnehmer detailliert analysieren und bewerten, ab wann der Gefahrenübergang der Warenlieferung erfolgt beziehungsweise ab welchem Zeitpunkt die Leistungserbringung vollständig und mängelfrei abgeschlossen wurde und damit ein begründeter und unwiderruflicher Zahlungsanspruch entsteht – Voraussetzung für einen störungsfreien Forderungserwerb.

Hierbei muss der Fokus auf dem tatsächlichen Realisationswert im Rahmen einer möglichen Insolvenz des Forderungsverkäufers liegen. Insofern ist es erforderlich, auch eventuell nachgelagerte Risiken für das Forderungsportfolio in die Betrachtung miteinzubeziehen, welche während eines Going-Concern des Forderungsverkäufers nicht eintreten, wie zum Beispiel Eigentumsvorbehalte, vorrangige Abtretungen oder ähnliches.

Liegt eine einrede-freie und ankaufbare Forderung vor, stellt sich naturgemäß die Frage, welcher tatsächliche (innere) Wert der jeweiligen Forderung zuzuschreiben ist. Hierbei spielen die im Geschäftsverkehr allgemein üblichen Sachverhalte wie Skontoziehungen ebenso eine Rolle, wie auch branchenspezifische und situationsbedingte Themen wie beispielsweise Rabattvereinbarungen und Werbekostenzuschüsse. Auch historische Reklamations- und Rückgabequoten sowie Aufrechnungspotenziale wird der Factor bei seiner Analyse einbeziehen.

Neben der Werthaltigkeit der Forderungen ist deren Abtretbarkeit eine entscheidende Voraussetzung für den Erwerb durch einen Dritten. Die Abtretbarkeit sichert den dinglichen Erwerb

der Forderung und ermöglicht deren Übertragung gegen Zahlung des Kaufpreises. Hierbei muss das Forderungsportfolio frei von Rechten Dritter sein, sodass die Forderungen an den Factor auch abgetreten werden können. Des Weiteren wird der Factor die insbesondere bei Auslandssachverhalten vorkommenden Abtretungsverbote und juristische Besonderheiten der jeweils relevanten Rechtsordnungen prüfen und die Ergebnisse bei der Strukturierung und Ausgestaltung des Factoring-Programmes berücksichtigen.³

Am Ende wird bei einer konsequenten Verfolgung des Ansatzes im Rahmen der Strukturierung des Forderungsprogrammes jedes Veritätsrisiko und damit auch die jeweils betroffenen Forderungen und Debitoren aus dem Programm ausgeschlossen, soweit sich die Risiken nicht durch eine vertragliche Ausgestaltung absichern oder neutralisieren lassen.

Vorteile und Grenzen

Der Fokus des Factors auf den Forderungsbestand und damit auf das eigentliche Asset, ermöglicht den Zugang zu diesem Finanzierungsinstrument auch schwachen Kundenbonitäten. Nicht zuletzt auch Unternehmen in Sonder- und Restrukturierungssituationen können bei einem verwertbaren Forderungsportfolio somit Zugang zu frischer Liquidität erhalten.

Gleiches gilt auch für Forderungsverkäufer, die im Laufe der Zusammenarbeit mit dem Factor in wirtschaftlich herausfordernde Zeiten eintreten. Aufgrund des bonitätsunabhängigen Ansatzes kann sich der Forderungsverkäufer in der Regel auf den Factor als stabilen Ankerfinanzierer verlassen, soweit die Verität des Forderungsbestandes unkritisch bleibt.

Im Gegenzug erfordert der Ansatz eine ausgiebige Veritätsprüfung mit ausreichend hoher Prüfungstiefe. Dies erfordert sowohl beim Forderungskäufer als auch beim Forderungsverkäufer ausreichend Ressourcen – sowohl zu Beginn im Rahmen der initialen Veritätsprüfung als auch bei selektiven

Veritätsprüfungen im Laufe der Zusammenarbeit. Dabei muss der Factor auch bei sehr intensiven Überprüfungen immer von einer gewissen Transparenz-beziehungsweise Überprüfungslücke ausgehen, sodass sich trotz erhöhter Sorgfalt beim Ausfall des Forderungsverkäufers unbekannte Veritätsrisiken materialisieren können.

Hierfür wird der Factor in der Regel einen ausreichenden Risikopuffer in Form eines Sicherheits- und/oder Sondereinbehaltes bilden. Dieser sollte der Höhe nach sowie in der vertraglichen und operativen Ausgestaltung dazu geeignet sein, bekannte aber auch im Rahmen der Kundeninsolvenz auftretende, bis dato unbekannte Liquidationsrisiken abzusichern.

Je nach Branche sowie Ausgestaltung der Zusammenarbeit zwischen Forderungsverkäufer und den jeweiligen Debitoren, kann sich das für ein Factoring-Programm geeignete Forderungsportfolio aufgrund der intensiven Veritätsprüfungen deutlich reduzieren. Im Ergebnis kann sich die Auslastung des Programms gegebenenfalls deutlich minimieren, was zugleich zu einer geringeren Bereitstellung von Liquidität führen kann.

Ansatz II: Bonitätsgestützter Ansatz

Die reine Fokussierung auf die Bonität des Forderungsverkäufers ist der zweite wesentliche Risikobewertungsansatz, welcher dem Factor zur Verfügung steht. Im Gegensatz zum selbstliquidierenden Forderungsportfolio rückt hier die Verität in den Hintergrund und der Forderungskäufer fokussiert sich auf die Bonität des Forderungsverkäufers. Diesem Ansatz liegt die Idee zugrunde, dass es für den Factor bei einer ausreichend guten Bonität des Forderungsverkäufers nur eingeschränkt auf die Verität des Forderungsbestandes ankommt.

Sollten nämlich Veritätsmängel im Laufe der Zusammenarbeit auftreten, können diese zu jedem Zeitpunkt durch den (wirtschaftlich potenten) Forderungsverkäufer reguliert und der beim

Factor entstandene Schaden kompensiert werden. Es wird somit von einem kontinuierlichen Going-Concern des Kunden und somit auch des Factoring-Programmes ausgegangen, bei dem der Factor im Zweifel bereits vor einer Insolvenz des Forderungsverkäufers das Ankaufprogramm beendet und das Forderungsportfolio zurückgeführt hat.

Die Bonitätsprüfung als Mittelpunkt

Durch den Fokus auf die Bonität und die wirtschaftliche Resilienz des Forderungsverkäufers entfernt sich der Factor von einem assetbasierten Risikobewertungsansatz, wie er beim selbstliquidierenden Forderungsportfolio vorliegt. Dieser Ansatz erfordert damit auch ein konsequentestes Umdenken bei der eigentlichen Risikoanalyse: es wird im Wesentlichen das Ausfallrisiko des Forderungsverkäufers bewertet. Insofern nähert sich der Factor bei diesem Risikobewertungsansatz inhaltlich einer Kreditwürdigkeitsprüfung an, wie sie bei klassischen Finanzierungsinstrumenten und -partnern zur Anwendung kommt.

Damit dieser Ansatz für den Factor eine ausreichende Sicherheit bietet, ist eine situationsgerechte und hinreichend belastbare Analysetiefe der wirtschaftlichen Unterlagen des Forderungsverkäufers erforderlich. Dies umfasst sowohl eine Eingangsanalyse zu Beginn beziehungsweise vor Strukturierung des eigentlichen Factoring-Programmes, als auch ein fortlaufendes Monitoring während der Zusammenarbeit.

Dabei wird der Factor seine Risikobewertung einerseits auf historische Unterlagen und Entwicklungen stützen (beispielsweise anhand von Jahresabschlüssen und Reportingunterlagen) als auch Prognose- und Planungsunterlagen (beispielsweise in Form von Unternehmensplanungen und Szenariorechnungen) des Forderungsverkäufers in seine Betrachtung einbeziehen. Auch die Einbindung von Metadaten erscheint sachgerecht. Hierbei wird der Forderungskäufer insbesondere die Markt-, Wettbewerbs- und Branchensituation des Forderungsverkäufers

sowie die Abnehmerstruktur näher betrachten und analysieren und auf seinen jeweiligen individuellen Vertragspartner projizieren.

Um den bonitätsorientierten Risikobewertungsansatz konsequent und verlässlich umsetzen zu können, ist neben der eigentlichen Analyse- und Bewertungskompetenz beim Factor auch ein ausreichender Zugang zu aussagekräftigen Bonitätsunterlagen des Forderungsverkäufers notwendig. Den Zugang zu den wirtschaftlichen Unterlagen und Informationen wird sich der Factor in Art und Umfang durch entsprechende vertragliche Regelungen vom Forderungsverkäufer zusichern lassen.

Die Fähigkeit des Vertragspartners zur termingerechten Bereitstellung der Bonitätsunterlagen und Informationen in einer ausreichenden Qualität sowie inhaltlichen Belastbarkeit muss der Factor hingegen im Rahmen der Vertragsanbahnung bewerten. Hierbei wird er regelmäßig situationsgerecht und risikoorientiert vorgehen. Der Forderungsverkäufer muss auch in der Lage sein, den Informationsbedarf des Factors zu erfüllen. Insofern kann es zielführend sein, den Informationsumfang im Gegenzug für eine bessere Informationsqualität zu reduzieren. Letztendlich ist für eine treffsichere Umsetzung des bonitätsorientierten Ansatzes nicht die Masse an Unterlagen relevant, sondern vielmehr die Auswahl der richtigen Unterlagen in belastbarer Qualität.

Der wesentliche Vorteil des bonitätsorientierten Risikobewertungsansatzes ist die umfassende Einbindung des Forderungsbestandes in ein Factoring-Programm. Da die Verität des Forderungsbestandes zugunsten der Bonität des Forderungsverkäufers in den Hintergrund rückt, ist es grundsätzlich denkbar, dass sämtliche Forderungen unabhängig von ihrem Veritätsrisikoprofil in das entsprechende Programm eingebunden werden können.

Hierdurch erreichen Forderungsverkäufer und Factor eine effiziente Auslastung des Factoring-Programmes

und damit auch eine optimale Bereitstellung von Liquidität. Grundsätzlich kann bei diesem Ansatz auch auf einen Sicherheitseinbehalt verzichtet werden. Denkbar ist auch die Umsetzung des Programms mit abwicklungstechnischen Besonderheiten, wie beispielsweise einem Verzicht auf einen direkten Zugriff auf die eingehenden Debitorenzahlungen.

Der Fokus auf die Bonitätsanalyse bei gleichzeitiger Reduzierung der Veritätsprüfungshandlungen ermöglicht oftmals eine schlankere und ressourcenschonende Abwicklung des Factoring-Programmes beim Forderungsverkäufer. Dieser Abwicklungsbonus kann für den Factor durchaus einen nicht zu vernachlässigenden Wettbewerbsvorteil darstellen. Wichtig ist hier, dass der Kunde dem Factor die Übertragung der Forderungen zusichert, sprich, dass alle nötigen regulatorischen und gesetzlichen Vorgaben erfüllt sind und keine Vorrechte oder Einreden bestehen.

Abweichend zum assetbasierten Ansatz des selbstliquidierenden Portfolios steht dieser Ansatz jedoch nur guten Bonitäten und Unternehmen mit einer ausreichenden wirtschaftlichen Resilienz zur Verfügung. Unternehmen, welche eine solche Entwicklung in der Vergangenheit nicht nachweisen und für die Zukunft nicht ausreichend nachvollziehbar aufzeigen können, steht dieser Ansatz regelmäßig nicht offen. Die Verschlechterung der wirtschaftlichen Entwicklung bei einem bereits laufenden Factoring-Programm wird den Factor zudem dazu veranlassen, frühzeitig und konsequent risikominimierende Maßnahmen, bis hin zum Ausstieg, umzusetzen.

Ansatz III: Bonitätsabhängige Portfolioprüfung

Die Kombination des selbstliquidierenden Forderungsportfolios sowie des bonitätsorientierten Ansatzes führt im Ergebnis zu einem dritten, erweiterten Risikobewertungsansatz. Im Kern stellt der Ansatz eine Mischform aus den beiden oben näher beschriebenen Ansätzen dar und berücksichtigt in einem

abgestuften Modell sowohl die Bonität des Forderungsverkäufers als auch die Verität des Forderungsportfolios.

Im Rahmen des erweiterten Risikobewertungsansatzes zielt der Factor darauf ab, die Bonität des Forderungsverkäufers sowie die Verität des Forderungsbestandes miteinander zu verknüpfen und in Abhängigkeit zueinander zu bringen. Im Ergebnis beeinflusst die Bonitätsentwicklung des Forderungsverkäufers die Art und den Umfang der zu ergreifenden Veritätsmaßnahmen auf der Forderungsseite: je besser die Bonität des Forderungsverkäufers, desto mehr Veritätsrisiken im Forderungsportfolio kann der Factor eingehen.

Im Umkehrschluss führt eine Verschlechterung der Bonität dazu, dass die Veritätssituation weiter in den Mittelpunkt der Risikobetrachtung rückt und es zur Umsetzung von Maßnahmen zur Risikominimierung und Optimierung der Veritätssituation kommt.

Voraussetzungen für effektive Umsetzung

Für den Factor sind für eine tragfähige Umsetzung dieses Risikobewertungsansatzes drei Dinge essenziell. Zum einen müssen ihm die wesentlichen Veritätsrisiken des Forderungsportfolios bekannt sein. Nur dann ist er auch in der Lage, die bei einer sich verschlechternden Bonität des Forderungsverkäufers erforderlichen Maßnahmen zur Reduzierung des Veritätsrisikos in Umsetzung zu bringen.

Insofern wird der Factor, ähnlich wie beim selbstliquidierenden Portfolio, eine tiefergehende Veritätsprüfung durchführen. Dabei sind der Umfang und die letztendliche Tiefe der Prüfung regelmäßig davon abhängig, mit welcher Bonität er zu Beginn der Zusammenarbeit konfrontiert ist. Bei einer nachweislich guten und stabilen Bonität des Forderungsverkäufers wird der Factor regelmäßig die Veritätsprüfung risiko- und ressourcenoptimiert durchführen und sich in diesem Sinne auf die Identifikation der wesentlichen Risiken konzentrieren.

Die Reduzierung der Prüfung auf die wesentlichen Risiken ist bei diesem Ansatz folgerichtig, da die gute Bonität des Forderungsverkäufers das Eingehen gewisser Veritätsrisiken zulässt, zumal sich bei einer schlechter werdenden Bonität weitere Prüfungshandlungen anschließen können. Im Umkehrschluss wird bei schwächeren Bonitäten die Veritätsprüfung intensiver ausfallen und der Factor wird mit den Ergebnissen restriktiver umgehen. Zum anderen benötigt der Factor ein gut verzahntes Bonitäts- und Veritätsrisikomanagement. Beide Risikoperspektiven spielen bei diesem Ansatz eine wesentliche Rolle und können je nach Entwicklung des Engagements in den Mittelpunkt des Risikomanagements rücken.

Eine ausreichend fundierte und zeitnahe Auswertung von wirtschaftlichen Unterlagen sowie die Einbeziehung branchen- und marktspezifischer Metadaten ist erforderlich, damit dem Factor wirtschaftliche Verwerfungen beim Forderungsverkäufer frühzeitig auffallen. Nur dann hat er die Möglichkeit, die risikominimierenden Maßnahmen mit ausreichendem Vorlauf umzusetzen.

Das Veritätsrisikomanagement muss bei einer sich verschlechternden Bonität des Forderungsverkäufers in der Lage sein, die zu diesem Zeitpunkt bekannten aber auch gegebenenfalls noch unbekannten Veritätsrisiken ausreichend schnell zu analysieren, zu bewerten und adäquate Maßnahmen zur Absicherung beziehungsweise Eliminierung in Umsetzung zu bringen. Zuletzt erfordert eine erfolgreiche Umsetzung des erweiterten Risikobewertungsansatzes eine ausreichend belastbare vertragliche Ausgestaltung zwischen Factor und Forderungsverkäufer. Die vertragliche Gestaltung muss dabei die im Rahmen der Veritätsprüfung identifizierten Risiken berücksichtigen und die erforderlichen Maßnahmen zur Beseitigung dieser Risiken bei einer sich verschlechternden Bonität definieren. Die Maßnahmen sowie deren Umsetzung sollten dabei im Sinne einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit transparent und nachvollziehbar ausgestaltet werden.

Abhängig vom jeweiligen Veritätsrisiko können solche Maßnahmen die Anpassung von Sicherheits- und Sondereinbehalten, den Ausschluss oder die Begrenzung bestimmter Debitoren(gruppen) oder Länder(gruppen) umfassen, aber auch die Intensivierung von Außenprüfungen, die Gewährung des Zugriffs auf (weitere) Debitorenzahlkonten oder die Einholung zusätzlicher Haftungserklärungen. Entscheidend und zugleich herausfordernd ist die ausreichend detaillierte Definition und Ermittlung der Umschaltmomente – also der Eintrittsvoraussetzungen und Zeitpunkte der jeweiligen risikominimierenden Maßnahmen. Hierbei sind diverse vertragliche Ausgestaltungen möglich und reichen vom Rückgriff auf externe Ratings bis hin zu individuellen, vertraglichen Covenants (mit Fokus auf liquiditäts- oder ertragsorientierte Kennzahlen). Ein in der Praxis bewährtes Prozedere ist dabei der

Rückgriff auf einen unabhängigen und branchenkundigen Dritten, welcher das regelmäßig Testing der Covenants übernimmt.

Für den Kunden birgt dieser Ansatz das Risiko, dass ihm der Factor bei negativer Entwicklung der Bonität gegebenenfalls weitere Liquidität durch die Einschränkungen im Ankaufprogramm entzieht. Es gilt daher von beiden Seiten sich über die möglichen Handlungsoptionen und Zeitpunkte im Vorfeld klar abzustimmen und diese von vornherein vertraglich zu vereinbaren.

Ansätze in der Praxis

In der Praxis sind alle drei Ansätze bei Factoring-Unternehmen zu finden. Dies hängt vor allem von deren Geschäftsstrategie und Kundenstruktur ab. Der bonitätsgestützte Ansatz wird sicher primär nur bei großen Factoring-Anbie-

tern mit entsprechenden Kundenklientel im Investmentgrade zu finden sein.

Allerdings lassen sich auch für kleine Anbieter mit einem bonitätsabhängigen Portfolioansatz risikoadäquate und effiziente Analyseprozesse umsetzen. Hierzu ist aber wichtig, dass schon beim Eingehen des Factoring-Programmes beide Seiten sich über die Chancen (geringe Prüftiefe bei hoher Liquiditätsbereitstellung) und der Risiken (Reduzierung des Ankaufprogrammes) bewusst sind.

Fußnoten

- 1) Hierzu ausführlich: Orth/Merkle: Factoring hilft Unternehmen in der Krise (Teil 1), in: FLF, 5/2023, S. 21-26 sowie Orth/Merkle: Factoring hilft Unternehmen in der Krise (Teil 2), in: FLF, 2/2024, S. 9-15.
- 2) Zum Schicksal des Factoringvertrages in der Insolvenz ausführlich Achsnick/Krüger: Factoring in Krise und Insolvenz, 2. Auflage, S. 46 ff.
- 3) Siehe als Beispiel für in der Branche vorkommende Lösungsansätze in diesem Zusammenhang Stumpf/Kunz: Synthetischer Forderungskauf als Ausweg bei „harten“ Abtretungsverboten in: FLF, 4/2016, S. 167.