

Bilanzielle Beurteilung von Reverse-Factoring-Transaktionen

Auswirkung auf die rechtliche Gestaltungspraxis

Die transparente Abbildung von Reverse-Factoring-Transaktionen im Jahresabschluss des Forderungsschuldners gewinnt an Bedeutung. Daraus resultierten das Update der Agendaentscheidung „Supply Chain Financing Arrangements – Reverse Factoring“ des IFRS IC sowie die Modulverlautbarung „IAS 1 – M1“ vom Institut der Wirtschaftsprüfer. Die Autoren befassen sich intensiv mit der Thematik. Dabei gehen sie auf die Vertragsstruktur, die bilanzielle Darstellung, den Transaktionsabschluss sowie die zivilrechtliche Gestaltung von Reverse-Factoring-Verträgen ein. (Red.)

Die Forderungen – zum Beispiel von Ratingagenturen oder der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde – nach transparenter Abbildung von Reverse-Factoring-Transaktionen im Jahresabschluss des Schuldners (auch Kunde genannt) nehmen in letzter Zeit zu. Insofern verwunderte es nicht, dass im Jahr 2020 eine Ratingagentur auf das IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) zuzuging und um eine Klarstellung der Anforderungen nach International Financial Reporting Standards (IFRS) in Bezug auf Reverse-Factoring-Transaktionen gebeten hat.

Die daraufhin durch das IFRS IC im International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) Update veröffentlichte Agendaentscheidung „Supply Chain Financing Arrangements – Reverse Factoring“ aus Dezember 2020 stellte klar, dass die allgemeinen Grundsätze und Anforderungen der IFRS eine angemessene Grundlage sind, finanzielle Verbindlichkeiten, die Teil von Reverse-Factoring-Transaktionen sind, sowie die damit verbundenen Zahlungsströme sachgerecht darzustellen und die notwendigen Anhangangaben festzulegen.¹⁾ Das International Accounting Standards Board (IASB) stellt

in seinem Standardentwurf ED/2021/10 „Supplier Finance Arrangements – Proposed amendments to IAS 7 and IFRS 7“ fest, dass es Abschlussadressaten bislang nicht ohne Weiteres möglich ist, in (Konzern-)Abschlüssen die Auswirkungen von Reverse-Factoring-beziehungsweise Supply-Chain-Finance-(SCF-) Transaktionen klar zu erkennen, was die Vergleichbarkeit von (Konzern-)Abschlüssen einschränkt. Es hat deshalb angegabebezogene Änderungen nach IAS 7 und IFRS 7 vorgeschlagen, ohne jedoch den Begriff „Supplier Finance Agreements“ näher zu definieren.²⁾

Das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) nahm die IFRS IC Agendaentscheidung zum Anlass, sich in seiner Modulverlautbarung „IAS 1 – M1“ (IDW RS HFA 50) vom 26. Oktober 2021 ebenfalls mit bilanziellen Zweifelsfragen im Zusammenhang mit Reverse-Factoring-Transaktionen zu befassen.³⁾ Die Ausführungen des IDW RS HFA 48 sind teilweise nicht mehr mit der IFRS IC Agendaentscheidung vereinbar. In-



CHRISTIAN BAUER

ist Partner und Wirtschaftsprüfer im Bereich Financial Services Attestation der KPMG AG, Frankfurt am Main.



E-Mail:
christianbauer@kpmg.com



TINO GALLERT

ist Senior Manager und Wirtschaftsprüfer im Bereich Financial Services Attestation der KPMG AG, Frankfurt am Main.



E-Mail:
tinogallert@kpmg.com



WOLF STUMPF

ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät Noerr Partnerschaftsgesellschaft mbB, Frankfurt am Main. Zu seinen Schwerpunkten zählen Bank- und Prozessrecht, Compliance und Geldwäscheprevention.



E-Mail:
wolf.stumpf@noerr.com

sofern ersetzt die IFRS-Modulverlautbarung des IDW (IDW RS HFA 50) die entsprechenden Ausführungen des IDW RS HFA 48 zu bilanziellen Fragestellungen zur Behandlung von Reverse-Factoring-Transaktionen. Auch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat die Darstellung des Reverse Factorings in Konzernabschlüssen des Kalenderjahres 2021 zum Prüfungsschwerpunkt ihrer diesjährigen Prüfung gemacht.⁴⁾ Schon um die Marktgängigkeit ihrer entsprechenden Produkte auch unter Geltung des Moduls M1 zu IAS 1 zu gewährleisten, ist Banken und Finanzdienstleistern eine Prüfung ihrer SCF-Produkte auf Konformität mit den bilanziellen Vorgaben (und gegebenenfalls die Vornahme entsprechender vertraglicher Anpassungen) zu empfehlen.

Des Weiteren erscheint es im Einzelfall nicht ausgeschlossen, dass die BaFin im Rahmen ihrer Bilanzkontrolle erkannte Lücken eines Reverse-Factoring-Produktes zum Anlass von Maßnahmen nach § 44 Kreditwesengesetz (KWG) nehmen könnte. Etwa wenn die Forderungen des Factors gegen den Forderungsschuldner als Forderungen aus Darlehen einzuordnen sein sollten; die Befugnis zur Erbringung der Finanzdienstleistung Factoring schließt das Kreditgeschäft nicht ein.

Einsatzbereiche und Vertragsstruktur

Reverse Factoring, also „umgekehrtes Factoring“, erfreut sich als Einkaufsfinanzierung großer Beliebtheit insbesondere beim größeren Mittelstand und börsennotierten Gesellschaften. Trotz der Coronapandemie blieb das Reverse-Factoring-Volumen auch im Jahr 2021 stabil.⁵⁾ Reverse-Factoring-Transaktionen (siehe Abbildung) ermöglichen dem einkaufenden Unternehmen die Nutzung längerer Zahlungsziele und gewährleisten durch Liquiditätszuflüsse bei den Zulieferern Stabilität in der Lieferkette. Zudem bietet Reverse Factoring die Möglichkeit, die sogenannten ESG-Kriterien in der Lieferkette durchzusetzen, beispielsweise indem der Zugang nur solchen Zulieferern eröffnet

wird, die insoweit bestimmten Vorgaben des einkaufenden Unternehmens einhalten, oder indem etwa die Höhe der vom Zulieferer an den Forderungskäufer zu entrichtenden Gebühren/Zinsen an die Einhaltung eines vereinbarten ESG-Ratings geknüpft wird. Als Forderungskäufer fungiert entweder eine Bank oder ein Finanzdienstleistungsinstitut, das Factoring gemäß § 1 Absatz 1a Satz 2 Nummer 9 KWG anbietet.

Folgende Vertragsgestaltungen sind dabei marktüblich:⁶⁾ Der Forderungsverkäufer schließt in aller Regel jeweils getrennte Verträge mit Forderungsverkäufer und Forderungsschuldner; seltener sind dreiseitige Vereinbarungen. Die Vereinbarungen mit dem Forderungsverkäufer entsprechen dabei in aller Regel den Bestimmungen eines in der Absatzfinanzierung eingesetzten Factoring-Rahmenvertrages einschließlich der Veritätshaftung des Forderungsverkäufers; obschon der Forderungskäufer beim Reverse Factoring seine Risikobewertung im Wesentlichen anhand von Zahlungsgarantien/Einwendungsverzichten/Schuldnererkenntnissen des Forderungsschuldners vornimmt. Mit dem Forderungsschuldner trifft der Forderungskäufer ebenfalls eine Rahmenvereinbarung, deren wesentlicher Inhalt darin besteht, einschränkungslose Zahlungen des Forderungsschuldners auf angekaufte Forderungen selbst bei Einreden oder Gegenrechten zu gewährleisten. Übliche Gestaltungsmittel sind – neben abstrakten Schuldnererkenntnissen und verschuldensunabhängigen Garantien – deklaratorische Schuldnererkenntnisse oder Einwendungsverzichte.

Des Weiteren kann – abhängig vom konkreten Modell und mit Blick auf die eingesetzte Factoring-Software – ebenfalls geregelt werden, dass der Forderungsschuldner die gegen sich gerichteten Forderungen der Forderungsverkäufer in deren Vollmacht – deren Erteilung ergänzend der Factoring-Rahmenvertrag regelt – dem Forderungskäufer andient. Als Vorteil eines solchen Modells gilt, dass der Forderungsschuldner vor Andienung seinerseits prüfen kann, ob die betreffende Forderung frei von Einwendungen ist und so die Kontrolle über das Risiko einer trotz Einwendungen beste-

henden Zahlungspflicht gegenüber dem Forderungskäufer behält. Regelungen zu (verlängerten) Zahlungszielen werden sehr häufig unmittelbar zwischen Forderungsverkäufer und -schuldner im Rahmen ihrer Lieferbeziehung vereinbart.

Nachträglich eingeräumte Zahlungszielverlängerungen durch den Forderungskäufer sind demgegenüber eher selten. Solche Gestaltungen finden sich eher in Confirming-Modellen, die eher einem Zahlungsdiensterahmenvertrag zwischen Bank und Forderungsschuldner mit aufgesetztem Factoring basierend auf knapp gehaltenen Einzelkaufverträgen zwischen Bank und Forderungsverkäufer entsprechen. Zunehmend werden Reverse-Factoring-Transaktionen auch über Plattformmodelle abgewickelt, bei denen der Plattformbetreiber als Mittler zwischen den Beteiligten fungiert und uneingeschränkte Zahlungspflichten des Forderungsschuldners oftmals über dessen Garantien in den Plattformverträgen sichergestellt werden.

Bilanzielle Darstellung

Für Kunden spielen die Optimierung des Working Capitals, die Liquiditätssteuerung und die Anbindung der Lieferanten bei Reverse-Factoring- oder SCF-Transaktionen häufig eine zentrale Rolle. Auch für Lieferanten stellen derartige Programme grundsätzlich einen Vorteil dar, da sie eine Finanzierungsmöglichkeit auf dem möglicherweise besseren Credit-Standing des Kunden ermöglichen.⁷⁾ Vereinbarungen, wie zum Beispiel die Verlängerung von Zahlungszielen, können auch eine Finanzierungsform für den Kunden darstellen.⁸⁾ Die Transparenz hinsichtlich der Darstellungen derartiger Transaktionen, die in der Regel sehr individuell ausgestaltet werden, und die damit einhergehende geringe Vergleichbarkeit von IFRS-Konzernabschlüssen, ist dabei bislang jedoch begrenzt.⁹⁾

Aufgrund der Vielzahl der Reverse-Factoring- beziehungsweise SCF-Modelle mit einem grundsätzlich hohen Individualisierungsgrad ist es notwendig, diese Vereinbarungen sowohl rechtlich als

auch nach ihrem ökonomischen Gehalt zu würdigen, um eine bilanzielle Abbildung sachgerecht vornehmen zu können.¹⁰⁾ Auf Ebene des Kunden ist demnach eine Beurteilung durchzuführen, ob es zu einer Änderung ursprünglich vereinbarter Zahlungsströme durch eine solche Transaktion kommt, und ob dies zu einer Änderung des Ausweises der bislang als Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in der Bilanz führt. Dies schließt insbesondere auch die Darstellung der Zahlungsströme in der Kapitalflussrechnung und im Konzernanhang ein.¹¹⁾

Von der Intention des IFRS IC kommandiert wird deutlich, dass sich der Fokus methodologisch von einer reinen Derecognition-Prüfung nach IFRS 9 und den aufeinander aufbauenden Prüfungsschritten in dem Dreistufenmodell des IDW RS HFA 48 zu einer Ausweis- und Klassifizierungsthematik nach IAS 1 gewandelt hat.¹²⁾ Die ursprünglichen Fragestellungen des Dreistufenmodells aus dem IDW RS HFA 48 haben dabei grundsätzlich zwar weiterhin Beachtung zu finden, sind aber in eine übergreifende Gesamtwürdigung unter Überprüfung aller Modifikationen im Rahmen einer Reverse-Factoring- oder SCF-Transaktion einzubeziehen.

Behandlung im Abschluss des Kunden

Aus Sicht des Kunden stellt sich die Frage, ob der ursprüngliche Ausweis als Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch den Abschluss einer Reverse-Factoring-Transaktion insbesondere aufgrund möglicherweise vorgenommener Modifikationen weiterhin sachgerecht ist, ob eine Ausweisänderung zu erfolgen hat oder ob gar die ursprüngliche Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen auszubuchen und eine neue (sonstige) finanzielle Verbindlichkeit einzubuchen ist.¹³⁾

Die Beantwortung der Ausweisfrage bei Vorliegen einer Reverse-Factoring-Transaktion basiert auf den Regelungen des IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“. Ein bilanzierendes Unternehmen muss nach IAS 1.54 Verbindlichkeiten

aus Lieferungen und Leistungen getrennt von anderen finanziellen Verbindlichkeiten in einem separaten Posten in der Bilanz ausweisen, da sich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von ihrer Art oder Funktion von anderen finanziellen Verbindlichkeiten hinreichend unterscheiden.¹⁴⁾ Sofern es für das Verständnis der Vermögens- und Vermögenlage des bilanzierenden Unternehmens erforderlich ist, kann es nach IAS 1.55 geboten sein, einen zusätzlichen oder separaten Bilanzposten auszuweisen oder einen Bilanzposten zu disaggregieren. Bilanzposten unterschiedlicher Art oder Funktion sind nach IAS 1.29 insbesondere dann separat darzustellen, wenn sie nicht unwesentlich sind. Der Umfang eines Bilanzpostens kann nach IAS 1.57 ebenfalls einen gesonderten Ausweis erfordern.¹⁵⁾

Abhängig von der Betrachtung des Einzelfalls gibt es demnach drei Möglichkeiten für den Ausweis von Verbindlichkeiten, die Gegenstand einer Reverse-Factoring-Transaktion sind:

- › Innerhalb des Bilanzpostens „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten“ (IAS 1.54(k)),
- › innerhalb des Bilanzpostens „finanzielle Verbindlichkeiten“ (IAS 1.54(m)) oder

- › als separater Posten und damit getrennt von anderen Bilanzposten.

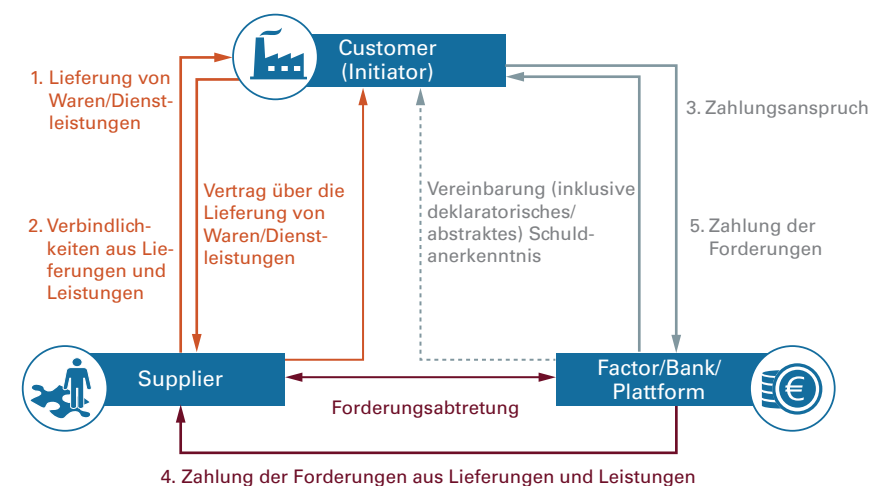
In den ersten beiden Fällen kann auch ein Davon-Vermerk sachgerecht sein, auch wenn ein solcher in internationalen Diskussionen häufig nicht üblich ist.¹⁶⁾

Maßgeblich für die Klärung der Ausweisfrage sind nach Auffassung des IFRS IC die relevanten Charakteristika einer Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen.¹⁷⁾ Eine finanzielle Verbindlichkeit ist als Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen auszuweisen, wenn folgende Merkmale kumulativ erfüllt sind:¹⁸⁾

- › Sie stellt eine Verbindlichkeit zur Bezahlung von Waren oder Dienstleistungen dar,
- › wird vom Lieferanten in Rechnung gestellt oder ist mit dem Lieferanten formell vereinbart und
- › ist Teil des im normalen Geschäftszyklus des Unternehmens genutzten Working Capital.

Eine eindeutige Definition des Working Capital, als wesentliches Element zur Bestimmung des Charakters der betroffenen Verbindlichkeiten, liefern die IFRS zwar nicht. Als Anhaltspunkt definiert

Schematische Darstellung zur Gestaltung einer Reverse-Factoring-/SCF-Transaktion



Quelle: KPMG

der IAS 1.68 jedoch den Operating Cycle.¹⁹⁾ Das (Net-)Working Capital kann allgemein als Nettogröße aus kurzfristigen Vermögenswerten und kurzfristigen Verbindlichkeiten betrachtet werden. Diese verhältnismäßig weitgefaste Betrachtungsweise ist auch dem IAS 1.62 zu entnehmen, der den Abschlussadressaten durch die Unterscheidung in lang- und kurzfristige Posten ermöglichen soll, eine Unterscheidung zwischen Nettovermögenswerten, die sich als kurzfristiges Nettobetriebskapital und denjenigen, die langfristig dem Unternehmen dienen, vorzunehmen.

Die Unterscheidung in kurz- und langfristige Bilanzposten hängt dabei vom Geschäftszyklus eines Unternehmens ab, wobei hier grundsätzlich von zwölf Monaten ausgegangen wird, falls dieser nicht eindeutig identifizierbar ist. Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten werden damit eindeutig vom Working Capital abgegrenzt (IAS 1.71). Das Management des Unternehmens (Kunde) muss grundsätzlich einen Nachweis dafür erbringen, dass betroffene Verbindlichkeiten Teil des Working-Capital-Managements sind. Es handelt sich hierbei um eine Ermessensentscheidung des Managements, die grundsätzlich angabepflichtig ist (IAS 1.122).²⁰⁾

Eine weitere Fragestellung, die für den Ausweis der Verbindlichkeiten von Bedeutung ist, ist die Beurteilung, ob die ursprünglichen finanziellen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nach den allgemeinen Derecognition-Regeln des IFRS 9 auszubuchen sind. Zu einer Ausbuchung kommt es regelmäßig dann, wenn eine finanzielle Verbindlichkeit rechtlich erloschen ist (IFRS 9.3.3.1 in Verbindung mit IFRS 9.B3.3.1) oder die Verbindlichkeit substantiell qualitativ und/oder quantitativ modifiziert wird (IFRS 9.3.3.2). Ein reiner Gläubigerwechsel ist kein Grund für die Ausbuchung einer (finanziellen) Verbindlichkeit (IFRS 9.B3.3.3).²¹⁾

Sollte es durch Vereinbarungen innerhalb einer Reverse-Factoring-Transaktion zu einer Ausbuchung kommen und rechtlich eine neue Verbindlichkeit gegenüber einer Bank oder einem Factor

entstehen und das bilanzierende Unternehmen von seiner ursprünglichen Verpflichtung rechtlich entbunden werden, kann man kaum mehr von der Erfüllung der Merkmale 1. und 2. einer Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen ausgehen.²²⁾

Die Ausbuchungsentscheidung hat nach Auffassung des IDW auf den ersten Blick zwar keinen Einfluss auf die Ausweisfrage. Ihr kommt jedoch bei der Gesamtbeurteilung der Merkmale von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen indikative Wirkung zu, da eine neue Verbindlichkeit, die zum Beispiel gegenüber einer Bank oder einem Factor eingegangen wird, gegebenenfalls nicht mehr die Merkmale 1. und 2. von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erfüllen.²³⁾ Auch in diesem Fall ist, wie im Fall der Nichtausbuchung, eine Beurteilung des Ausweises nach den Regeln des IAS 1 vorzunehmen. Vor allem das rechtliche Erlöschen der Verbindlichkeit ist gemäß der Modulverlautbarung bei der Analyse zu beachten. Sollte die ursprüngliche Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen nicht ausgebucht werden, heißt dies im Umkehrschluss daher nicht, dass der Ausweis beibehalten werden kann.²⁴⁾ Die Ausweisfrage ist insofern mit der IFRIC Agendaentscheidung und der Modulverlautbarung des IAS 1 M1 des IDW nicht mehr so stark an die Ausbuchungsprüfung gebunden wie noch unter IDW RS HFA 48 beziehungsweise IDW RS HFA 9.

Welche Bedeutung in der Praxis insbesondere der rechtlichen Würdigung von vertraglichen Vereinbarungen zukommt wird an dem Beispiel von Schuldanerkenntnissen deutlich. Während ein deklaratorisches Schuldanerkenntnis die bereits bestehende Verpflichtung bestätigt und nicht zu einer neuen, eigenständigen Verpflichtung führt, begründet ein abstraktes Schuldanerkenntnis im Rahmen einer Reverse-Factoring-Transaktion eine neue Verpflichtung, die neben die ursprüngliche Verpflichtung aus Lieferungen und Leistungen tritt, wenn auf diesen Anspruch gegenüber dem Kunden nicht verzichtet wird. Es existieren in diesem Fall dem Grunde nach zwei Verbindlichkeiten.

Im Fall eines deklaratorischen Schuldanerkenntnisses ist weiterhin eine Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen auszuweisen, da sich der Charakter der Verbindlichkeit nicht ändert. Die im Falle eines abstrakten Schuldanerkenntnisses parallel neu entstehende finanzielle Verbindlichkeit besteht gegenüber der Bank beziehungsweise dem Factor, während die ursprüngliche Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen bestehen bleibt. Die Zahlungsverpflichtung aus dieser Verbindlichkeit bleibt bis zur schuldbefreienden Zahlung der Bank an den Lieferanten bestehen. Der Buchwert dieser ursprünglichen Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen, der sich aus dem Barwert der geschätzten Zahlungsströme gemäß IFRS 9.B5.4.6 ermittelt, wird demzufolge nahezu null sein.²⁵⁾ Es verbleibt wertmäßig die neue finanzielle Verbindlichkeit gegenüber der Bank, die nicht mehr die Merkmale 1. und 2. einer Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen erfüllen dürfte.²⁶⁾ Für die Analyse der Unterschiede zwischen deklaratorischen und abstrakten Schuldanerkenntnissen ist es ratsam, juristische Fachexpertise zu involvieren.

Nach Auffassung des IFRS IC ist bei der Würdigung, ob ein separater Ausweis von Verbindlichkeiten, die Gegenstand einer Reverse-Factoring-Transaktion sind, erforderlich ist zu beurteilen, ob zusätzliche Sicherheiten gestellt werden, die ohne die Transaktion nicht gestellt worden wären. Zudem ist das Ausmaß zu ermitteln, in dem sich die Konditionen der Verbindlichkeiten in einer Reverse-Factoring-Transaktion von den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen unterscheiden, die nicht Teil der Transaktion sind.²⁷⁾ Sind die Modifikationen der Vertragskonditionen als substantiell einzustufen, ist in der Regel von einer Umgliederung in den Bilanzposten „finanzielle Verbindlichkeiten“ gemäß IAS 1.54 (m) oder ein Ausweis als separater Posten gemäß IAS 1.55 erforderlich.²⁸⁾

Mit den folgenden Punkten hat das IDW die Indikatoren aus Schritt 3 der Analyseschritte des IDW RS HFA 48 in die Modulverlautbarung übernommen.

Sie sind demnach unter anderem bei der Frage einer substantziellen Modifikation beziehungsweise eines separaten Ausweises oder zumindest eines Davon-Vermerkes zu berücksichtigen:²⁹⁾

- › Einredeverzicht des Kunden – ohne funktionierendes internes Kontrollsystem, das die Verität der Verbindlichkeit vor Eingehen des Einredeverzichts sicherstellt,
- › Verlängerung des Zahlungsziels und der Beurteilung, ob das neue Zahlungsziel bezogen auf den konkreten Schuldner oder einer Vergleichsgruppe, die an keinem Reverse-Factoring-Programm teilnimmt, als üblich zu werten ist,
- › Vereinbarung von Zinszahlungen zwischen den Vertragsparteien,
- › Preisänderungen der zugrunde liegenden Waren oder Dienstleistungen im Zusammenhang mit einer Reverse-Factoring-Transaktion.

Bei einem Einredeverzicht stellt die Modulverlautbarung im Gegensatz zu IDW RS HFA 48 klar, dass ein funktionierendes internes Kontrollsystem, das die Verität des Geschäftes und damit die Existenz der Verbindlichkeit vor Eingehen des Einredeverzichts sicherstellen soll, faktisch zur Unerheblichkeit desselbigen für die Bilanzierung führen kann. Änderungen von Preisen, Vereinbarung von Zinszahlungen und die Verlängerungen von Zahlungszielen können substantielle Modifikationen der ursprünglichen Lieferbeziehung darstellen. Dies gilt insbesondere, falls die Verlängerung von Zahlungszielen als länger denn im Markt- und/oder Branchenvergleich üblich einzuschätzen ist.³⁰⁾ Die Einschätzung ist als in hohem Maße ermessensbehaftet einzuschätzen, weshalb eine enge Abstimmung mit den Wirtschaftsprüfern vor Eingehen entsprechender Programme zu empfehlen ist.

Kapitalflussrechnung

Üblicherweise stellen Unternehmen, die eine Reverse-Factoring-Transaktion

eingegangen sind, die damit zusammenhängenden Zahlungsströme entweder als Cashflow aus betrieblicher oder aus Finanzierungstätigkeit dar. Bei der Zuordnungsentscheidung kann nach Auffassung des IFRS IC die Beurteilung der Art der Verbindlichkeit helfen.³¹⁾ Wird die Verbindlichkeit als eine Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen eingeordnet, liegt eine Zuordnung der Zahlungsströme zu den Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit nahe. Ist eine Klassifizierung als Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nicht mehr sachgerecht, sondern stellt sie vielmehr einen Teil der Finanzierung des Unternehmens dar, sind die Zahlungsströme in der Regel den Cashflows aus Finanzierungstätigkeit zuzuordnen.

In seiner Modulverlautbarung betont das IDW jedoch, dass in Fällen, bei denen eine eindeutige Zuordnung nicht möglich ist, im Zweifelsfall ein Ausweis als Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit angebracht sein dürfte.³²⁾ Werden für Investitions- und Finanzierungstransaktionen keine Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente eingesetzt, sind sie gemäß IAS 7.43 nicht Bestandteil der Kapitalflussrechnung. Kommt es innerhalb einer Reverse-Factoring-Transaktion zu einem Mittelzu- und einem Mittelabfluss, sind die Zahlungsströme in der Kapitalflussrechnung darzustel-

len. Handelt es sich dagegen um eine Finanzverbindlichkeit und die Transaktion führt zu keinem Mittelab- und -zufluss beim Kunden, da die Zahlung durch die Bank oder durch den Factor erfolgt, ist bislang unklar, ob eine Brutodarstellung erfolgen darf. Unter Umständen wird diese Darstellung noch als zulässig erachtet.³³⁾ In der Modulverlautbarung des IDW wird betont, dass bei einer Änderung des Verbindlichkeitscharakters alle relevanten Informationen über die Finanzierungstätigkeit gemäß IAS 7.43 offenzulegen sind.³⁴⁾

Angaben im Anhang

Bislang gibt es noch keine expliziten Verweise auf Reverse-Factoring-Transaktionen in den IFRS, allerdings zeigt die IFRS IC Agendaentscheidung auf, wie zumindest teilweise das Informationsbedürfnis der Abschlussadressaten abgedeckt werden kann und muss.³⁵⁾ Bislang waren diesbezüglich gemachte Angaben nicht hinreichend ausführlich. Ermessensentscheidungen, welche die im Abschluss ausgewiesenen Beträge am wesentlichsten beeinflussen, müssen nach IAS 1.122 angegeben werden. Dies trifft regelmäßig auch auf die Art der Darstellung von Verbindlichkeiten innerhalb von Reverse-Factoring-Transaktionen zu, die in der Praxis regelmäßig einen signifikanten Einfluss auf

Bette Westenberger Brink

**Factoring
Trade Finance
Compliance**

www.bwb-law.de

- Vertragsgestaltung
- Produktentwicklung
- Digitalisierung
- MaRisk Anforderungen
- GwG Anforderungen
- Internationales Geschäft
- Kundeninsolvenzen
- Prozessführung

den Abschluss eines Unternehmens haben können. Insofern sind zusätzliche Angaben zu Reverse-Factoring-Transaktionen zu machen, soweit sie relevant für das Verständnis des Abschlusses sind (vgl. IAS 1.112).

Das bilanzierende Unternehmen (Kunde) hat zudem Informationen bereitzustellen, die es dem Abschlussadressaten ermöglichen, Art und Umfang der Risiken zu beurteilen, die aus Finanzinstrumenten resultieren und denen das Unternehmen ausgesetzt ist (IFRS 7.31). Bei Reverse-Factoring-Transaktionen stellt nach Auffassung des IDW insbesondere das Liquiditätsrisiko, das zu Schwierigkeiten bei der Erfüllung finanzieller Verbindlichkeiten führen kann, das relevante Risiko dar. Beispielsweise kann es bei einer Konzentration von Verbindlichkeiten bei einem Finanzinstitut zu Liquiditätsschwierigkeiten kommen, wenn der Kunde bei einem Teil seiner Verpflichtungen in Zahlungsschwierigkeiten kommt und auf einmal der vollständige Betrag aller Verbindlichkeiten bei dem Finanzinstitut zurückgeführt werden müsste.³⁶⁾

Nach IFRS 7.33-35 sind Angaben zu Art und Weise, wie Risiken – einschließlich des Liquiditätsrisikos – entstehen, Ziele, Methoden und Prozesse zur Risikosteuerung sowie zusammengefasste quantitative Daten über das Liquiditätsrisiko zum Ende der Berichtsperiode zu machen. Zudem müssen Informationen zu Risikokonzentrationen gemacht werden. Das IASB betont die Notwendigkeit dieser Angaben in seinem Standardentwurf ED/2021/10 „Supplier Finance Arrangements – Proposed amendments to IAS 7 and IFRS 7“, in dem bei der Darstellung des Liquiditätsrisikomanagements explizit auf Supplier Finance Arrangements verwiesen wird.³⁷⁾

Die Offenlegungsvorschriften zum Liquiditätsrisiko in IFRS 7 sind nach Auffassung des IASB zwar umfassend genug, um eine ausreichende Informationsvermittlung und Risikoeinschätzung des Abschlussadressaten zu erreichen. Das IASB schlug dennoch in dem Standardentwurf ED/2021/10 die Aufnahme von Reverse-Factoring-Transaktionen als

explizites Beispiel für Offenlegungsvorschriften zum Liquiditätsrisiko vor. Neben zusätzlichen Angaben zu nichtzahlungswirksamen Veränderungen von Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten sollen künftig nach IAS 7 zur Erhöhung der Transparenz weitere Punkte offengelegt werden:

- › Bedingungen der jeweiligen Vereinbarungen – insbesondere verlängerte Zahlungsziele, Sicherheiten und Garantien,
- › für jede einzelne Vereinbarung zu Beginn und zum Ende der Berichtsperiode (a) Buchwert der in der Bilanz ausgewiesenen finanziellen Verbindlichkeiten, die Teil der Transaktion sind und den/die Posten, in dem/denen diese finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen wird/werden; (b) Buchwert der unter dem ersten Aufführungspunkt angegebenen finanziellen Verbindlichkeiten, für die die Lieferanten bereits Zahlungen vom Finanzdienstleister erhalten haben; (c) Bandbreite der Fälligkeitstermine (zum Beispiel 30 bis 40 Tage nach dem Rechnungsdatum) der unter dem ersten Aufführungspunkt angegebenen finanziellen Verbindlichkeiten und (d) zu Beginn und zum Ende der Berichtsperiode die Bandbreite der Fälligkeitstermine von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die nicht Teil einer Supplier-Finance-Transaktion sind.³⁸⁾

Risiken der Umqualifizierung

Die Umqualifizierung der von der Bank/dem Factor angekauften Forderungen in der Bilanz des Forderungsschuldners beeinträchtigt nicht nur dessen Position. Auch für den Factor/die Bank kann dies zu Nachteilen führen: Dies gilt zunächst für den Fall, dass der Forderungskäufer das Delkredererisiko des Forderungsschuldners auch beim Reverse Factoring durch eine Warenkreditversicherung abgesichert hat, was jedoch nur ausnahmsweise der Fall sein wird. Diese Absicherung bezieht sich auf Forderungen aus Lieferung und Leistung, was beim echten Factoring regelmäßig der Fall ist; so sichert nach

der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs der Eigentumsvorbehalt einer im echten Factoring verkauften Forderung auch weiterhin einen Warenkredit.³⁹⁾ Ob dies indes auch dann gilt, wenn die angekaufte Forderung aus Lieferung und Leistung bilanziell als finanzielle Verbindlichkeit eingeordnet wird, könnte zu Diskussionen führen.

Darüber hinaus kann die Umqualifizierung der angekauften Forderungen einen Verstoß des Forderungsschuldners gegen mit Geldkreditgebern vereinbarte „financial covenants“ führen und im schlimmsten Fall dessen Zahlungsfähigkeit gefährden – mit entsprechenden Folgen für die Erfüllung der vom Factor angekauften Forderungen. Finanzdienstleistungsinstitute werden darüber hinaus im Blick haben müssen, dass durch die Gestaltung des Reverse Factoring die Grenzen der Finanzdienstleistung Factoring nicht überschritten werden; das Kreditgeschäft (abgesehen vom unechten Factoring) fällt nicht hierunter.

Zivilrechtliche Gestaltung der Verträge

Bereits unter den Vorgängerregelungen des IDW RS HFA 48 war Obacht bei der Vertragsgestaltung geboten:⁴⁰⁾ So begründeten insbesondere abstrakte Schuldanerkenntnisse sowie Garantien das Risiko, dass in der Schuldnerbilanz anstelle von Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung neue finanzielle Verbindlichkeiten auszuweisen waren, währenddessen deklaratorische Schuldanerkenntnisse und Einwendungsverzichte dieses Risiko verringerten. In der Praxis wurden vor allem Einwendungsverzichte (zugunsten des Factors) und längere Zahlungsziele zwischen Forderungsschuldner und Forderungsverkäufer vor einer Reverse-Factoring-Transaktion vereinbart, um so das Risiko einer bilanzschädlichen Novation der zu verkaufenden Forderung zu verringern.

Das Modul M 1 zu IAS 1 verschärft die Situation nochmals. Zwar bleibt es dabei, dass Einwendungsverzichte auch künftig das Mittel der Wahl bleiben werden, jedoch wird der Factor stärker da-

rauf achten müssen, dass der Kunde über ein funktionierendes internes Kontrollsystem verfügt. Weiterhin unklar bleibt, wie der Factor zuverlässig sein Risiko absichern kann, wenn der Forderungsverkäufer ihm die verkaufte Forderung nicht wirksam überträgt. Der Einwendungsverzicht des Kunden wird hier zumeist nicht helfen, da er sich auf die vom Factor gekaufte Forderung des Lieferanten bezieht und in aller Regel den Forderungsübergang auf den Factor voraussetzt.

Rechtliche Konstruktionen, die für den Fall des unterbliebenen Forderungsübergangs etwa die Zahlung des Kaufpreises zugleich als Erfüllung der Verbindlichkeit des Kunden deklarieren und dem Factor einen diesbezüglichen Aufwendungsersatzanspruch gegen den Kunden verschaffen sollen, erscheinen unter aufsichtsrechtlichen Gesichtspunkten problematisch. Zur Lösung der Problematik werden häufiger unter die aufschiebende Bedingung der Nichtzahlung der verkauften Forderung bei Fälligkeit gestellte Zahlungsansprüche des Factors vorgesehen mit dem Ziel, diese bilanziell wie Eventualverbindlichkeiten zu behandeln.

Auch Zahlungsziele sollten – mit dem Ziel, eine Novation zu vermeiden – weiterhin zwischen Forderungsverkäufer und -schuldner außerhalb der Reverse-Factoring-Transaktion vereinbart werden. Künftig wird jedoch noch stärker darauf zu achten sein, dass die längeren Zahlungsziele das branchenübliche Maß nicht überschreiten. Dies ist nicht nur im Lichte der neuen bilanziellen Vorgaben geboten, sondern auch durch die Wertungen der §§ 271a Absatz 1, 308 Nummer 1a Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) begründeten Risiken. Gemäß § 271a Absatz 1 BGB darf eine Zahlungsfrist von über 60 Tagen ab Leistungserbringung im Hinblick auf die Belange des Gläubigers nicht grob unbillig sein. § 308 Nummer 1a BGB gibt vor, dass eine Zahlungszielvereinbarung von mehr als 30 Tagen im Zweifel unangemessen lang ist.

Beide Regelungen passen an sich nicht für ein Produkt, das wie Reverse Factoring auf die Nutzung langer Zah-

lungsziele ausgerichtet ist. Ohne teleologische Reduktion ihres Anwendungsbereichs könnten die gesetzlichen Wertungen beider Normen jedoch dazu führen, dass Reverse Factoring nicht mehr möglich wäre. Dies wäre jedoch mit dem das deutsche Zivilrecht beherrschenden Grundsatz der Privatautonomie nicht zu vereinbaren. Soweit erkennbar, gibt es jedoch noch keine Rechtsprechung zu dieser Fragestellung. Zur Meidung einer „grobe Unbilligkeit“ (§ 271a Absatz 1 BGB) oder gar unangemessenen Benachteiligung (§ 307 Absatz 1 BGB unter Rückgriff auf die Wertungen des § 308 Nummer 1a BGB) empfiehlt sich der Rückgriff auf branchenübliche Zahlungsziele, da die Argumentation, ein branchenspezifisches Zahlungsziel sei unangemessen lang, nur schwer zu begründen sein dürfte.

Gegen einen Verstoß von § 271a Absatz 1, 307 BGB ließe sich ebenfalls anführen, dass der Forderungsverkäufer durch die Mitwirkung des Forderungsschuldners bessere Konditionen für ein Factoring erhält und ihm durch den sofortigen Liquiditätszufluss keine Nachteile drohen. Dies gilt insbesondere, soweit der Forderungsschuldner die mit dem Reverse Factoring verbundenen Gebühren des Forderungskäufers trägt; das allerdings erweist sich auch im Lichte des Moduls M1 zu IAS 1 weiterhin als kritisch.

Klare Abgrenzungen

In der Praxis wird es wohl weiterhin herausfordernd sein, eine klare Abgrenzung zu finden, ob eine Verbindlichkeit, die Teil einer Reverse-Factoring-Transaktion beziehungsweise einer Supplier-Finance-Transaktion ist, als Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen oder als Finanzverbindlichkeit auszuweisen ist. Die Vorgabe weiterer Indikatoren für die Klassifizierungsentscheidung als Hilfestellung für die bilanzierenden Unternehmen erscheint durchaus zielführend.

Die IFRS IC Agendaentscheidung und die IDW Modulverlautbarung bekräftigen über die Ausweisfrage hinaus das Bedürfnis nach umfassenderen Anga-

ben. Das IASB verstärkt mit der Forderung nach ausführlicheren Angaben zu SCF-Arrangements diese Tendenz, ohne diese näher zu definieren. Das Ziel einer erhöhten Transparenz wird jedoch auch ohne eindeutige Definition von SCF-Arrangements aufgrund der erhöhten Angabepflichten erreicht werden. Eine frühzeitige Einbindung des Wirtschaftsprüfers und die Einbindung juristischen Rates ist für die Würdigung dieser Transaktionen sehr zu empfehlen.

Fußnoten

- 1) Vgl. IFRS IC, 2020, IFRIC Update December 2020 – Supply Chain Financing Arrangements – Reverse Factoring – Agenda Paper 4.
- 2) Vgl. IASB, 2021, Exposure Draft ED/2021/10 Supplier Finance Arrangements – Proposed amendments to IAS 7 and IFRS 7.
- 3) IFRS, 2021, Modulverlautbarung: Zweifelsfragen bei der bilanziellen Abbildung von Reverse-Factoring-Transaktionen (IDW RS HFA 50 – IAS 1-M1), S. 1.
- 4) Vgl. BaFin, Pressemitteilung vom 29.11.2021, https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Pressemitteilung/2021/pm_211129_BilKo.html
- 5) Vgl. Deutscher Factoring-Verband, Jahresbericht 2021, S. 13.
- 6) Vgl. zum üblichen Vertragsinhalt Krüger 2017, Reverse-Factoring, in: Handbuch Factoringrecht; Redenius-Hövermann, Jura 2019, 803; Stumpf/Clausnitzer, BB 2016, 2311; Munoz, JR 2013, 2; Stumpf, BB 2012, 10452.
- 7) Vgl. Fuchs, WPg, S. 570.
- 8) Ebd.
- 9) Vgl. IASB, Exposure Draft ED/2021/10 (Fn. 2), BC 4.
- 10) Vgl. IDW, 2021, RS HFA 50 – IAS 1-M1, S. 2.
- 11) Ebd.
- 12) So auch Geisel/Spieles, BB, S. 493; Fuchs, WPg, S. 572.
- 13) Vgl. IDW, 2021, RS HFA 50 – IAS 1-M1, S. 2.
- 14) Ebd., S. 3.
- 15) Ebd.
- 16) Vgl. Fuchs, WPg, S. 573.
- 17) Vgl. IFRS IC (Fn. 1).
- 18) Vgl. IDW, 2021, RS HFA 50 – IAS 1-M1, S. 3.
- 19) Vgl. IAS 1.68 Operating Cycle.
- 20) Vgl. IDW, 2021, RS HFA 50 – IAS 1-M1, S. 4.
- 21) Ebd.
- 22) Ebd.
- 23) Ebd.
- 24) Vgl. Fuchs, WPg, S. 573.
- 25) Vgl. IDW, 2021, RS HFA 50 – IAS 1-M1, S. 5.
- 26) Ebd.
- 27) Ebd.; IFRS IC (Fn. 1).
- 28) Vgl. IDW, 2021, RS HFA 50 – IAS 1-M1, S. 5.
- 29) Ebd., S. 6.
- 30) Vgl. Fuchs, WPg, S. 574.
- 31) Vgl. IFRS IC (Fn. 1).
- 32) Vgl. IDW, 2021, RS HFA 50 – IAS 1-M1, S. 6.
- 33) Vgl. KPMG Insights Tz 2.3.75.45; a. A. Geisel/Spieles, BB, S. 493.
- 34) Vgl. IDW RS, 2021, HFA 50 – IAS 1-M1, S. 6.
- 35) Vgl. IASB, ED/2021/10 (Fn. 2) i.V.m. IFRS IC (Fn. 1), BC 4.
- 36) Vgl. IDW, 2021, RS HFA 50 – IAS 1-M1, S. 7.
- 37) Vgl. IASB, ED/2021/10 (Fn. 2) IFRS 7 B.11F, insbesondere B.11F(j).
- 38) Vgl. IASB, ED/2021/10 (Fn. 2): IAS 7.44H(b).
- 39) Vgl. BGH NJW 2014, 2358, 2359.
- 40) Vgl. Stumpf FLF 2019, 38; Clausnitzer/Stumpf a.a.O.