

# Perspektiven in einer besonderen Zeit

Ein Ausblick von Experten aus Finanzierung, Leasing, Factoring

Das Jahr 2020 war ein außergewöhnliches Jahr. Und selbst mit Impfstoff wird die Corona-Pandemie uns noch weit in das Jahr 2021 begleiten und ihre Spuren in Politik, Gesellschaft und Wirtschaft hinterlassen. Denn Unsicherheit und Panikmache sind kontraproduktiv für Investitionen und wirtschaftliches Wachstum. Auch für die Finanzdienstleistungsbranche waren die vergangenen Monate eine große Herausforderung. Wie unterschiedlich trifft die Krise die verschiedenen Segmente? Wie stellen sich die Unternehmen für eine auskömmliche Zukunft auf? FLF sprach hierzu Ende November 2020 mit den führenden Köpfen vier wichtiger Verbände. (Red.)

Erstens kommt es anders, und zweitens als man denkt. Als Wirtschaft und Verbraucher vor zwölf Monaten in das neue Jahr starteten, gingen alle von einer Fortsetzung des jahrelang schon währenden Aufschwungs aus. Krise, was ist das? Doch spätestens seit März wird aber sämtliches Handeln von Covid-19 dominiert. Die Bundesrepublik verzeichnete im zweiten Quartal 2020 den heftigsten Wirtschaftseinbruch der Nachkriegsgeschichte, das Bruttoinlandsprodukt sank gegenüber

dem Vorquartal um 9,8 Prozent. Trotz einer leichten Erholung im weiteren Jahresverlauf bleibt 2020 als überaus herausforderndes Jahr in Erinnerung: Gastronomen, Künstler und Veranstalter haben ernstzunehmende Ängste um ihre Existenz. Einzelhändler wissen teils nicht, wie sie ihre Mieten bezahlen sollen. Produktionsbetriebe verzeichnen Umsatzeinbrüche ungekannten Ausmaßes. Und Millionen von Angestellten befinden sich in Kurzarbeit. Die Regierung versucht mit milliarden-

schweren Hilfspaketen bis hin zu direkten Beteiligungen an Unternehmen, die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie bestmöglich abzufedern. Doch das gelingt nicht überall. Und die Folgen des zweiten totalen Lockdowns im vergangenen Jahr über die Weihnachtsfeiertage werden tiefe Spuren in den Jahren 2021 und 2022 hinterlassen.

Für die Finanzdienstleister ist die Situation Risiko und Chance zugleich. Nicht alle werden die Folgen in Form von höheren Abschreibungen und einem zunehmenden Druck auf eingefahrene Geschäftsmodelle überleben. Das stellte BaFin-Präsident Felix Hufeld klar. Aber die Institute sind dieses Mal Teil der Lösung und nicht Teil des Problems. Das ist der große Unterschied zur Finanzkrise aus den Jahren 2008ff. Heute können sich Banken und andere Finanzdienstleistungsunternehmen als verlässlicher Partner ihrer Kunden erweisen, zur schnellen und unkomplizierten Verteilung der Hilfgelder beitragen und wo immer möglich, über Engpässe hinweghelfen. So gewinnt man verloren gegangenes Vertrauen zurück – bei den Kunden, aber auch bei Politik und Regulierern. Und so hilft man ein Stück weit, die erdrückende Lähmung bei dringenden Investitionen in die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft überwinden zu können. Nach dem zweiten Lockdown wird es enorm wichtig sein, die Wirtschaft mit schnellen und gezielten Maßnahmen wieder anzukurbeln, um nachhaltig negative Folgen in Grenzen zu halten. In den folgenden Interviews berichten Vertreter der Leasing-, Finanzierungs- und Factoring-Branche, wie die Krise sie getroffen hat und wie sie damit umgehen. Sie sprechen über die Hürden, die sie zu meistern hatten und haben. Und sie geben eine Einschätzung ab, wie es im laufenden Jahr 2021 weitergehen wird.



**Philipp Otto**

ist Verleger und Geschäftsführer des Verlags für Absatzwirtschaft GmbH, Frankfurt am Main. Und er ist Chefredakteur der FLF.

# »Auch in Zukunft brauchen Unternehmen starke Partner für ihre Investitionen«

Kai Ostermann erklärt, warum die Leasing-Branche verhältnismäßig stabil durch die Krise gekommen ist

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** Rückblick auf 2020: Herr Ostermann, inwieweit hat die Corona-Krise die Branche getroffen?

Als Leasing-Branche bekamen wir die Auswirkungen der Corona-Maßnahmen im Frühjahr schnell zu spüren. Vermutlich gab es kaum eine Leasing-Gesellschaft, die keine Stundungsanfragen von ihren Kunden erhalten hat. Die Betroffenheit der Gesellschaften war unterschiedlich groß, je nach Kundengruppen und Objektfokus. Spezialisierte, oftmals mittelständische Gesellschaften mit Kunden aus der Gastronomie-, Hotel- oder Veranstaltungsbranche haben im Vergleich zu Universalanbietern mit diversifiziertem Portfolio die Folgen des Shutdowns stärker zu spüren bekommen.

Viele Leasing-Gesellschaften sind bis hart an die Grenzen des Machbaren

gegangen, denn auch sie haben Verpflichtungen, denen sie nachkommen mussten. Aktuell sind Stundungen kaum noch ein Thema, das umfangreiche Hilfspaket der Bundesregierung konnte bei unseren Kunden die größten Liquiditätseingänge überbrücken. Beunruhigt schauen wir jedoch auf die Risikosituation, entscheidend wird hierbei die Entwicklung im ersten Halbjahr 2021 sein.

Sorgen bereitet uns die Investitionstimmung in Deutschland. Angesichts der zahlreichen Unsicherheiten haben viele Unternehmen ihre Investitionspläne zurückgestellt. Die Ausrüstungsinvestitionen werden 2020 voraussichtlich um 14 Prozent zurückgehen. Dies spiegelt sich in unserer Neugeschäftsentwicklung wider: In den ersten drei Quartalen verzeichnete das Leasing-Neugeschäft einen Rückgang

von über zehn Prozent. Das Maschinen-Leasing war am stärksten betroffen mit minus 20 Prozent. Zwar hatte sich die Gesamtwirtschaft im dritten Quartal erholt, doch führte dies nicht zu einem Anstieg der Leasing-Investitionen auf Vorjahresniveau. Wir befürchten, dass der zweite Lockdown im November zu einem erneuten Rückgang im vierten Quartal geführt hat.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** Auf welche Weise konnten der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen und seine Mitglieder den Leasing-Kunden besonders helfen, durch die Krise zu kommen?

Als bedeutender Mittelstandsfinanzierer wollte die Branche Verantwortung übernehmen und sich in der Krise als Partner ihrer Kunden beweisen. Der BDL hat daher in verschiedenen Initiativen und neuen Allianzen Liquiditätshilfen für den Mittelstand gefordert, die über das angestoßene Hilfsprogramm der Bundesregierung hinausgehen und auf die Bedürfnisse der Leasing-Branche und ihrer Kunden angepasst werden sollten.

Dabei konnten wir wichtige Erfolge erzielen. So heißt es in allen Sonderprogrammen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), dass mit den Fördermitteln Leasing-Raten beglichen werden können. Die Bundesregierung hatte ähnliches bereits für die Soforthilfe und Überbrückungshilfe von Bund und Ländern kommuniziert. Zudem hat die KfW ihre Corona-Sonderprogramme – den Unternehmerkredit und den Schnelkredit – auch für Leasing-Unternehmen geöffnet, sofern diese nicht bankengebunden sind.

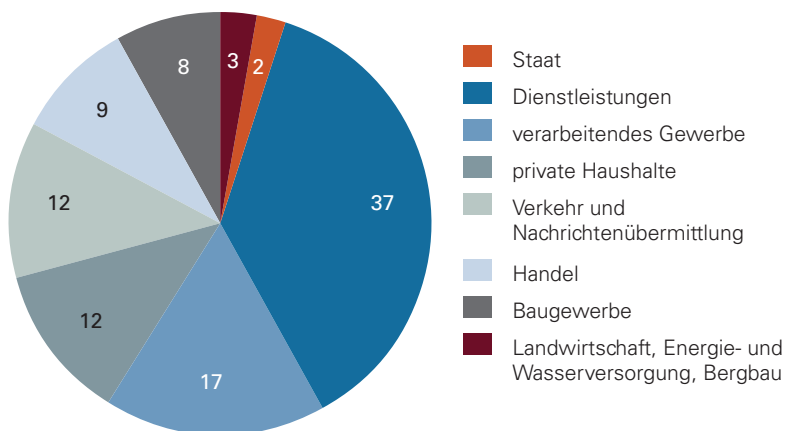


## Kai Ostermann

ist seit April 2017 Präsident des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen e.V., Berlin. Außerdem ist er seit 2006 Mitglied des Vorstands der Deutschen Leasing AG und seit 2010 Vorstandsvorsitzender.

## Dienstleistungen bilden den größten Kundensektor (in Prozent)

Kundensektoren 2019 – Anteile am Mobilien-Neugeschäft



Datenbasis: Leasing- und Mietkauf-Neugeschäft der BDL-Mitglieder Quelle: BDL, Stand August 2020

Um den gestiegenen Liquiditätsbedarf abzufedern, hat eine Mittelstandsinitiative, die der BDL-Finanzierungsausschuss ins Leben gerufen hat, pragmatische Lösungen zur Stundungsproblematik mit Refinanzierungspartnern erarbeitet, zum Beispiel durch Ausweitung von Kontokorrentkreditlinien und Anpassungen der Rahmenbedingungen. Diese vertrauensvolle Zusammenarbeit hat dazu beigetragen, dass die Leasing-Wirtschaft verhältnismäßig stabil durch die Krise gekommen ist.

ter arbeiten mobil von zu Hause und nehmen Kundentermine, aber auch Teammeetings, mittels Telefon- und Videoformaten wahr. Veranstaltungen und Seminare werden digital durchgeführt. Hier haben wir in kürzester Zeit enorme Lernprozesse durchlaufen. Auch in Nach-Corona-Zeiten wird diese Entwicklung nicht mehr völlig zurückgedreht werden. Nehmen Sie zum Beispiel Geschäftsreisen. Diese

stand und steht die schnelle und umfassende Information der Mitglieder im Fokus. Es wurden Arbeitsgruppen zu den verschiedenen Themen – rechtlich, steuerlich, Förderprogramme et cetera – gebildet. Der Austausch fand natürlich digital statt.

Im Laufe des Jahres wurden alle Veranstaltungen als Digitalkonferenzen durchgeführt, zuletzt das Forum Digitalisierung und die Mitgliederversammlung. Wir verzeichneten Rekordteilnehmerzahlen und erhielten viel positives Feedback. Dies zeigt das große Informations- und Kommunikationsbedürfnis der Mitglieder. Der Zugriff auf die BDL-Website mit Corona-Informationen hat sich während der Krise deutlich erhöht und auf der Social-Media-Plattform LinkedIn sind die Followerzahlen des BDL signifikant gestiegen.

### FLF Welche Chancen ergeben sich durch die Krise für die Leasing-Branche?

Chancen sehe ich aus verschiedenen Perspektiven: In Bezug auf die Kundenbeziehung, aber auch aus politischer Perspektive für die Leasing-Gesellschaften. Politisch gesehen ist es uns gelungen, dass Leasing-Gesellschaften erstmals antragsberechtigt für die KfW-Sonderprogramme 2020 sind. Wir sehen darin eine Chance und setzen uns dafür ein, dass Leasing bei möglichen Folgeprogrammen zur Konjunkturförderung und auch darüber hinaus berücksichtigt wird.

Das „new normal“ hat die Digitalisierung der Kundenkommunikation befeuert. Mitarbeiterinnen und Mitarbei-

## »Unsere mittelständische Branche darf nicht nach Bankenstandards beurteilt werden.«

zu reduzieren, ist auch ein Gebot der Effizienz, der Kosteneinsparung und der Nachhaltigkeit. Die Digitalisierung der Kommunikation wird zudem die Akzeptanz digitaler Vertriebskanäle unterstützen. Und es ist zu vermuten, dass nutzungsabhängige Abrechnungen wie Pay per Use stärker nachgefragt werden. Aktuelle Studien geben hierzu erste Hinweise.

### FLF Wie sind Sie in der Verbandsarbeit mit der Krise umgegangen?

Die Geschäftsstelle hat umgehend Krisenkommunikation betrieben. Dabei

### FLF Für welche Themen haben Sie sich in Zusammenarbeit mit den politischen Entscheidungsträgern besonders eingesetzt?

Bei der Diskussion der Themen und Maßnahmen haben wir im zurückliegenden Jahr, das durch intensive Lob-

byarbeit gekennzeichnet war, feststellen müssen, wie lückenhaft teilweise der Wissenstand der Politiker und bisweilen auch anderer Verbände über Leasing ist. Und dies obwohl unser Finanzierungsinstrument in der Wirtschaft längst etabliert ist und derzeit von so vielen Unternehmen wie noch nie genutzt wird – wie die repräsentative Marktstudie des Marktforschungsinstituts Kantar aktuell aufzeigt.

Diesen Wissensrückstand gilt es aufzuholen. Daher ist es wichtig, Leasing und die Besonderheiten unseres Geschäftsmodells immer wieder in der Politik zu erklären. Dies gilt auch und im Besonderen für regulatorische An-

forderungen. Hier darf unsere mittelständische Branche nicht nach Bankenstandards beurteilt werden, vielmehr bedarf es Proportionalität und mehr Differenzierung.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** **Ausblick auf 2021: Was erwarten Sie im kommenden Jahr?**

Nach diesem globalen Krisenjahr 2020 schauen wir wieder etwas optimistischer in die Zukunft – auch wenn die nächsten Wochen noch unwägbar sind. Nach heutigem Informationsstand wird in den nächsten Monaten ein Impfstoff gegen Covid-19 vorliegen. Bis die wesentlichen Risikogruppen geimpft sind, wird es weitere Monate dauern, aber ein Ende der Pandemie ist in Sicht.

Jedoch werden globale Unsicherheiten – geprägt durch Protektionismus, Handelsbarrieren und das Vorwärtldrängen autoritärer Ordnungssysteme – die Wirtschaft weiterhin begleiten.

Auch wenn durch die Wahl von Joe Biden wieder mehr Verlässlichkeit und Berechenbarkeit in die transatlantischen Beziehungen einkehren werden. Europaweit kann es zu höheren Insolvenzen kommen, denn zumindest in einigen Branchen hat die Pandemie

stärkt mittels Leasing realisieren, denn Leasing schont ihre Liquidität. Die Themen Klimaschutz und Nachhaltigkeit werden wieder stärker in den Fokus rücken. Digitalisierung bleibt ein Dauerthema. Hier sehen wir Potenzial für unsere Branche. Denn Unterneh-

»Leasing-Gesellschaften sind erstmals für die KfW-Sonderprogramme 2020 antragsberechtigt.«

Unternehmen geschwächt und die Verschuldung deutlich erhöht. Zudem läuft ja ganz unabhängig von der Pandemie ein Strukturwandel in der für Deutschland sehr wichtigen Automobilindustrie.

Für Deutschland prognostizieren Konjunkturexperten einen Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen in 2021 von gut zehn Prozent. Unternehmen werden ihre Investitionen in Maschinen, Fahrzeuge oder IT-Equipment ver-

men nutzen für ihre Investitionen in „grüne“ Technologien sowie für ihre Digitalisierungsprojekte verstärkt Leasing. Dies belegt die jüngste Leasing-Marktstudie.

Die Leasing-Wirtschaft ist bisher relativ stabil durch die Krise gekommen. Negative langfristige Auswirkungen auf die Branche erwarten wir daher nicht. Auch in Zukunft werden Unternehmen starke Partner für ihre Investitionen brauchen. ■



## Im Zeichen der Zuverlässigkeit.

Wie lautet die nächste Herausforderung? Auch zwei Jahrzehnte nach unserer Gründung sind wir ständig auf der Suche nach neuen Wegen, um unsere Produkte und Services noch besser, effizienter, nutzerfreundlicher zu gestalten.

Das ist unser Verständnis von Premium Factoring-Software: Expertise und Neugier kombiniert mit maximaler Zuverlässigkeit.

[20-jahre-efcom.de](http://20-jahre-efcom.de)





---

# »Finanzierungen stabilisieren und fördern die Konjunktur«

Frederik Linthout spricht über die Bedeutung von Finanzierung in der Krise

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** Rückblick auf 2020: Herr Linthout, inwieweit hat die Corona-Krise die Branche getroffen?

Die gesamte Wirtschaft und auch unsere Gesellschaft sind durch die Corona-Krise in einem ganz außergewöhnlichen Maße gefordert. Wir befinden uns mitten in einer Pandemie, deren gesamtes Ausmaß noch nicht abschätzbar ist, uns aber mit Sicherheit noch für lange Zeit beschäftigen wird. Die Aussicht auf einen Impfstoff ist dabei ein Lichtblick, der für Verbraucher und Unternehmen entscheidend ist. Wirtschaft ist schließlich immer auch ein Stück weit Psychologie.

Der Finanzierungsbranche kommt im Gesamtkontext unserer Wirtschaft eine bedeutsame Rolle zu – als Motor der Konjunktur. Mit Blick auf das ver-

gangene Jahr haben die Kreditbanken einen spürbaren Rückgang im Neugeschäft verzeichnet, insbesondere im zweiten Quartal. Der Gesamtbestand an Krediten ist dabei noch relativ stabil geblieben. Was wir erfreulicherweise auch gesehen haben ist, dass bei

unseren gewerblichen und privaten Kunden vorübergehende Rückzahlungsschwierigkeiten schnell wieder behoben waren.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** Auf welche Weise konnten der Bankenfachverband und seine Mitglieder den Kredit- und

Leasing-Kunden besonders helfen, durch die Krise zu kommen?

Was uns als Konsum- und Investitionsfinanzierer auszeichnet ist, dass wir uns als Partner unserer Kunden verstehen. Und das eben auch genau in sol-

## »Wirtschaft ist immer auch ein Stück weit Psychologie.«

chen Situationen, in denen es aufgrund einer besonderen wirtschaftlichen Lage zu finanziellen Engpässen kommt und die Raten vorübergehend nicht oder nur teilweise bezahlt werden können. Die Mitglieder des Bankenfachverbandes haben sich hier auf einen verständnisvollen Umgang mit ihren Kunden verständigt. Unser Kodex zur verantwortungsvollen Kreditvergabe besteht seit mehr als zehn Jahren.

Für das private Kreditgeschäft gab es im zweiten Quartal ein gesetzliches Moratorium, das im zweiten Halbjahr durch diverse privatrechtliche Moratorien flankiert wurde. Bedeutsam – sowohl für das gewerbliche als auch für das Verbraucher-Kreditgeschäft – waren auch die bilateralen Vereinbarungen zu Anpassungen der Zahlungspläne, mit denen wir auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden eingehen konnten. Und die Bereitschaft zu solchen Anpassungen ist in der ganz überwiegenden Mehrheit der Fälle durch eine Rückführung in den Regelkapitaldienst belohnt worden.



**Frederik Linthout** ist seit Mai 2019 Vorstandsvorsitzender des Bankenfachverbands e. V., Berlin. Seit April 2018 ist Linthout Geschäftsführer der Gefa Bank GmbH mit den Verantwortlichkeiten Marktfolge, Compliance, Recht, Revision, Steuern und Zahlungsverkehr.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** Welche Chancen ergeben sich durch die Krise für die Finanzbranche?

In der Krise zeigt sich, auf wen man zählen kann. Im Verlauf der Pandemie konnten und können wir als Kreditbanken unsere wichtige Rolle als Finanzintermediäre im Wirtschaftskreislauf unter Beweis stellen. Dies entspricht unserem Selbstverständnis als Kreditgeber, dürfte aber zugleich auch ein Stück weit unsere Reputation wieder gestärkt haben. Gerade in Zeiten einer schwachen konjunkturellen Entwicklung mit einem rückläufigen privaten Konsum und stagnierenden Ausrüstungsinvestitionen zeigt sich umso mehr die Bedeutung von Finanzierungsoptionen für Unternehmen und Verbraucher. Finanzierungen stabilisieren und fördern die Konjunktur.

Corona hat uns aber auch in einem anderen Bereich Chancen beschert, in puncto Digitalisierung. Die Situation des Lockdowns hat uns eindrücklich vor Augen geführt, wie wichtig digitale Optionen gerade auch für Geschäftsabschlüsse sind. Von der aktuellen Erfahrung versprechen wir uns im Bankfachverband ein Umdenken in der Politik. Wir fordern seit langen Jahren regulatorische Anpassungen bei Kreditabschlüssen mit zeit- und sachgerechten Anforderungen bei der Geldwäscheprüfung. Versicherungs- oder Kaufverträge können Verbraucher einfach online abschließen, für Kredite gilt dagegen noch das strenge Schriftfor-

men von Gesetzgeber und Aufsicht zu geben, welche die wirtschaftlichen Folgen der Krise eingedämmt haben. Das ist uns nach Meinung der Mitgliedsinstitute sehr gut gelungen. Der Lockdown stellte aber natürlich auch für uns als Verband eine herausfordernde Ausnahmesituation dar. Doch mit einem motivierten, agilen Team stellten wir die Tätigkeit in der Geschäftsstelle des Verbandes innerhalb eines Wochenendes auf einen Home-Working-Modus um. Zum Nutzen unserer Mitglieder war die Verbandsarbeit in der gewohnten Qualität jederzeit sichergestellt.

Die Arbeit in den Verbandsorganen findet erfolgreich über virtuelle Kommunikations-Tools statt. An dieser Stelle zahlt es sich – wie auch in anderen Arbeitsfeldern – aus, einen festen Kreis von Mitwirkenden zu haben. Wer sich persönlich kennt, kann auch online gut zusammenarbeiten. Auch unsere Workshops und Konferenzen für die Mitglieder finden per Web statt. Gleichwohl freuen wir uns alle auf die Zeit, wenn persönliche Treffen wieder möglich sind.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** Für welche Themen haben Sie sich in Zusammenarbeit mit den politischen Entscheidungsträgern besonders eingesetzt?

## »Corona hat uns auch Chancen beschert.«

merfordernis. Ich bin optimistisch, dass wir auch durch Corona einem unserer wichtigsten Anliegen, dem digitalen Kredit, ein gutes Stück näherkommen werden.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** Wie sind Sie in der Verbandsarbeit mit der Krise umgegangen?

Gerade am Anfang der Pandemie war es für den Verband natürlich wichtig, seinen Mitgliedern schnell einen fundierten Überblick über die Maßnah-

Bei den Corona-Krisengesetzen, die im Frühjahr mit der gebotenen Geschwindigkeit verabschiedet wurden, und auch bei den darauf folgenden zahlreichen Aktivitäten der europäischen und nationalen Bankenaufsicht ging es darum, die Interessen der kreditgebenden Wirtschaft ins Blickfeld der Handelnden zu rücken. Der Bankfachverband ist dabei unter anderem auch mit weiteren Verbänden der Finanzierungsbranche in Form einer Verbändeallianz aktiv geworden. Auch bei der regulatorischen Behandlung von Stundungen wurden wichtige Hil-

**risklytics**

- ✓ **Zeitsparend.**
- ✓ **Kompatibel.**
- ✓ **Innovativ.**
- ✓ **Sicher.**



## Die digitale MaRisk Lösung

### Speziell für Leasing- & Factoring:

- Limit- und Frühwarnsystem
- Substanzwertverlauf
- Risikotragfähigkeitsrechnung
- Kapitalbedarfsplanung
- Controlling-Cockpit
- (Inverse) Stresstests
- Automatische Berichterstellung
- Soll-Ist-Vergleiche
- Internes Kontrollsystem
- Plausibilitätsprüfungen
- API-Schnittstelle

### Online-Präsentation anfordern



**risklytics GmbH**  
Campus A1.1  
66123 Saarbrücken  
[www.risklytics.de](http://www.risklytics.de)

# FLF

Finden Sie  
jetzt bei uns  
online  
aktuelle Studien  
rund um  
Leasing.

[www.kreditwesen.de/  
research](http://www.kreditwesen.de/research)

Ihr Anspruch  
ist  
Expertenwissen.  
Unserer auch!

Bleiben Sie  
mit aktuellen Studien  
zu  
spannenden Themen  
immer  
nah am Markt.

feststellungen geschaffen. So haben die Regulierungs- und Aufsichtsbehörden schnell wichtige Leitlinien zu Auslegungs- und Anwendungsfragen im Kontext der Corona-Krise im Bereich der bankaufsichtsrechtlichen Ausfalldefinition gegeben. Dies hat der Kreditwirtschaft den Weg geebnet, gemeinsam mit den Kreditnehmern schnell und unbürokratisch individuelle und passgenaue Lösungen für einen Zahlungsaufschub zu finden.

Erleichterungen für die Kreditinstitute gibt es auch in anderen Bereichen. Die Umsetzung der novellierten Mindestanforderungen an das Risikomanagement

»Der Bedarf an Finanzierungen für Konsum- und Investitionsgüter wird auch weiterhin wachsen.«

und der bankaufsichtlichen Anforderungen an die IT hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ins Jahr 2021 verschoben. Vereinfachte Sanierungspläne dürfen später als ursprünglich vorgesehen eingereicht werden. Beim Thema aufsichtlicher Überprüfungsprozess (SREP) führen die Europäische Zentralbank und die BaFin in 2020 keine Neubewertung durch. Kapital- und Liquiditätspuffer dürfen temporär unterschritten werden. Auch der Baseler Ausschuss hat der Kreditwirtschaft ein Jahr mehr Zeit für die Umsetzung von Basel IV eingeräumt. Diese Maßnahmen sind und waren absolut notwendig, um den Banken den nötigen Freiraum für die Krisenbewältigung einzuräumen.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** **Ausblick auf 2021: Was erwarten Sie im kommenden Jahr?**

Sowohl die Bundesregierung als auch die Wirtschaftsweisen gehen von einer konjunkturellen Erholung im Jahr 2021 aus. Wir alle wissen natürlich, dass viel vom weiteren Verlauf der Pandemie und auch der Möglichkeit einer Impfung abhängen wird. In der Phase nach dem ersten Lockdown im Frühjahr 2020 haben wir jedenfalls ge-

sehen, dass die Wiedererholung relativ schnell wieder eingesetzt hat. Gleichwohl wird die Krise an vielen Unternehmen und Verbrauchern natürlich nicht spurlos vorbeigehen.

Für den Markt ist insgesamt zu erwarten, dass sich das private und auch das gewerbliche Kreditgeschäft viel stärker digital abspielen wird, als wir uns dies vor einem Jahr in der Kurzfristigkeit hätten vorstellen können. Die Erfahrungen aus der Corona-Krise werden also den Digitalisierungstrend sicherlich verstärken und beschleunigen. Insbesondere auch bei der digitalen Identifizierung und bei digitalen Geschäftsabschlüs-

sen ist hier noch Potenzial zu schöpfen. Was die Zukunft der Branche angeht, bin ich insgesamt optimistisch gestimmt. Der Bedarf an Finanzierungen für Konsum- und Investitionsgüter wird auch weiterhin wachsen und die Anbieter werden die Bedarfe ihrer Kunden gern erfüllen.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** **Ist die Branche für das nächste Jahr gewappnet?**

Wenn wir auf die letzten Jahre zurückblicken, so haben wir es mit einer Phase zu tun, die von überschaubaren Kreditrisiken geprägt war. Dass sich diese Zeiten irgendwann ändern würden, war abzusehen. Im Frühjahr 2020 mussten wir uns als Branche plötzlich auf neue Rahmenbedingungen für unser Geschäft einstellen, und zwar wie in einem Stresstest. Dies haben die Institute in den Plan-Szenarien berücksichtigt und für Risiken ausreichend Vorsorge getroffen.

Insgesamt ist die Finanzierungsbranche gut kapitalisiert und auch gut aufgestellt, um sowohl die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen als auch die Kundenbedürfnisse umfassend zu befriedigen. ■

# »Insgesamt sind Krisenjahre bekanntlich gute Jahre für Factoring«

Michael Menke erklärt, warum Factoring in schwierigen Zeiten standfest bleibt

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORIZING **FLF** Rückblick auf 2020: Herr Menke, inwieweit hat die Corona-Krise die Branche getroffen?

Bisher schlägt sich Factoring sehr tapfer und deutlich besser als erwartet. Trotz der Corona-Pandemie konnte Factoring im 1. Halbjahr 2020 nicht nur die deutsche Wirtschaft mit dem notwendigen Finanzierungsbedarf stärken, sondern legte sogar zu: Die Umsätze der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbands e.V. konnten – trotz massiver Auswirkungen der Pandemie auf die nationale und internationale Wirtschaft – von 132,8 Milliarden Euro auf 134,9 Milliarden Euro zulegen. Das entspricht einem Plus von 1,6 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum im 1. Halbjahr 2019.

Factoring konnte dabei, wie schon in der Finanzkrise 2009, seine stabilisie-

rende Funktion durch sofort zur Verfügung stehende Liquidität beweisen.

Diese Zahlen sind maßgeblich für den kompletten deutschen Factoring-Markt, da die Mitglieder des Verbandes rund 98 Prozent des gesamten verbandlich organisierten Factoring-Volumens in Deutschland bedienen. Sie zeigen dabei auch, dass die Maßnahmen der Bundesregierung in Zusammenarbeit mit den Warenkreditversicherern fruchten und zu Stabilität in den Lieferketten durch Aufrechterhaltung der Finanzierungen durch Factoring beigetragen haben.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORIZING **FLF** Auf welche Weise konnten der Deutsche Factoring-Verband und seine Mitglieder Factoring-Kunden besonders helfen, durch die Krise zu kommen?

Wir haben bereits zum Start des ersten Lockdowns im März dieses Jahres unsere ersten Stellungnahmen in Sachen Warenkreditversicherung an verschiedene Ministerien geschickt. Hier waren wir schneller als die meisten anderen und konnten uns ganz vorn in der Meinungsbildung positionieren.

Zudem enthielt ja das „Gesetz zur Abmilderung der Folgen der Covid-19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht“ unter anderem ein weitreichendes Moratorium für Leistungs- und Zahlungsverpflichtungen für von der Covid-19-Pandemie betroffene Verbraucher oder Kleinstunternehmen, welches bis Jahresmitte 2020 galt. (Nur) diese Schuldner erhielten in Form eines Leistungsverweigerungsrechts einen Aufschub für alle Leistungs- und Zahlungsverpflichtungen bei „wesentlichen Dauerschuldverhältnissen“, die vor dem 8. März 2020 geschlossen wurden. „Wesentliche Dauerschuldverhältnisse“ sind dabei indes nur solche, die zur Eindeckung mit Leistungen der angemessenen Daseinsvorsorge erforderlich sind, wie zum Beispiel Verträge über die Lieferung von Strom und Gas oder die Wasserver- und -entsorgung. Der überwiegende Teil factorabler Forderungen war damit schlicht überhaupt nicht betroffen, anders als andere Finanzdienstleistungen. Ein wichtiger Grund, wieso unsere Mitglieder von entsprechenden Stundungs- oder Nichtzahlungsanfragen weitgehend unbelastet waren. Auch hier waren wir sehr frühzeitig und ersichtlich erfolgreich unterwegs.

Unsere Mitglieder informieren wir intern und exklusiv regelmäßig in sogenannten „Corona Updates“ über die aktuellen Entwicklungen im Rahmen



**Michael Menke** ist seit vielen Jahren Mitglied des Vorstands und seit 2019 Vorstandssprecher des Deutschen Factoring-Verbands e.V., Berlin. Seit 2002 ist er als Geschäftsführer bei der PB Factoring GmbH in Bonn tätig.



der pandemiebedingten Ausnahme- und Krisensituation, die für die Factoring-Branche relevant sein können. Das beinhaltet auch coronabedingte gesetzgeberische Maßnahmen und aufsichtsrechtliche Folgen, schwerpunktmäßig national, aber auch international.

### FINANZIERUNG LEASING FACTORING **FLF** Welche Chancen ergeben sich durch die Krise für die Factoring-Branche?

Der Verband wurde im positiven Sinne aufgrund der frühzeitigen und umfassenden Aktivitäten wahrgenommen, sowohl in den Medien als auch von anderen Verbänden, aber auch von potenziell neuen Mitgliedern. Dies führte zu weiteren Anfragen an den Verband. Die Vernetzung und Intensivierung des Austauschs mit anderen Verbänden, gerade und bewusst auch aus dem Nichtfinanzbereich, hat dabei dazu geführt, dass die Wahrnehmung und Bedeutung von Factoring als Mittel-

## »Der Verband wurde im positiven Sinne aufgrund der frühzeitigen Aktivitäten wahrgenommen.«

standsfinanzierung und Mittel zur Aufrechterhaltung der nationalen aber auch internationalen Wertschöpfungsketten gerade in der Krise verstärkt wurde. Dies wird auch weitere mögliche Kunden auf die Mitglieder des Verbandes als potenzielle Anbieter und Dienstleister aufmerksam gemacht haben, was ein schöner Nebenerfolg ist.

Es war auch erfreulich zu bemerken, dass wir bei bestimmten Ministerien, bei denen wir in den letzten Jahren mangels akuter Themen nicht aktiv waren, noch präsent waren. Und zum Teil auch mit den gleichen Ansprechpartnern sofort wieder in den Dialog eintreten konnten. Die Meinungsführerschaft des Deutschen Factoring-Verbandes mit einer Marktabdeckung von rund 98 Prozent des verbandlich organisierten Factoring-Volumens konnte weiter gestärkt werden.

### FINANZIERUNG LEASING FACTORING **FLF** Wie sind Sie in der Verbandsarbeit mit der Krise umgegangen?

Die Coronavirus-Krise hat natürlich Herausforderungen für die Mitgliedsunternehmen einerseits und auch für die Verbandsarbeit andererseits mit sich gebracht. Am Anfang herrschte allgemein eine große Unsicherheit, was unter anderem zu vermehrten Anfragen und einem erhöhten Arbeitsaufwand bei der Geschäftsstelle führte. Auch die politischen beziehungsweise gesetzlichen Maßnahmen mussten kurzfristig aufgearbeitet und die für die Branche erforderlichen Schritte eingeleitet werden.

Wir hatten unser Büro in Berlin bereits in der 12. Kalenderwoche, also ab dem 16. März 2020, aus dem Regierungsviertel vorsorglich „evakuiert“ und arbeiten seitdem dezentral. Hierbei war von Vorteil, dass im Jahre 2019 aufgrund von Umbaumaßnahmen im Büro bereits lange vor Corona umfas-

sende externe Bürolösungen implementiert worden waren, auf welche dann sofort und ohne weiteren Ausbau der Technik umgestellt werden konnte. Wir mussten also unsere Digitalisierung nicht auf die Schnelle neu aufbauen. Alle Mitarbeiter waren zuvor bereits mit mobiler Technik ausgestattet. Dieses Back-up-System bewährt sich bis heute und wird aktuell noch weiter ausgebaut und verstärkt, auch für Zeiten nach Corona. Viele der Mitglieder hatten auf diese Weise anfangs überhaupt nicht bemerkt, dass das Büro nicht mehr klassisch besetzt war.

Die Mitgliederversammlung im Mai musste leider physisch abgesagt werden, konnte aber unter Berücksichtigung des Pandemie-Gesetzes in Form eines schriftlichen Umlaufverfahrens erfolgen, auch mit Wahlen. Zudem finden Seminare und Kolloquien – letztere wie immer nur für Mitglieder des

Verbandes exklusiv – online statt. Wir planen für 2021 zwar noch eine physische Mitgliederversammlung, sind aber auch wieder darauf vorbereitet, anhand der verlängerten Regularien des Pandemie-Gesetzes für Verbände auch in 2021 wieder im schriftlichen Umlaufverfahren zu agieren.

Insgesamt konnten wir im Verband auch positive Auswirkungen der Pandemie verzeichnen: Der Wegfall der Dienstreisen wurde in Teilen sogar als Entlastung angesehen. Und auch nach Corona dürfte dauerhaft eine Verlagerung von klassischen Präsenzveranstaltungen in Richtung Online-Meetings erhalten bleiben.

### FINANZIERUNG LEASING FACTORING **FLF** Für welche Themen haben Sie sich in Zusammenarbeit mit den politischen Entscheidungsträgern besonders eingesetzt?

Hier gab und gibt es viel: Neben den bereits genannten Moratoriums-Nichtbetroffenheiten, hatten wir uns bereits Mitte März 2020 dafür eingesetzt, dass die Liquiditätsversorgung in Lieferketten durch eine staatliche Absicherung der Warenkreditversicherungen (WKV) sichergestellt wird. Das mündete Mitte April erfreulicherweise in der Vereinbarung des sogenannten WKV-Schutzschirms in Höhe von 30 Milliarden Euro zwischen der Bundesregierung und den Kreditversicherern. Hierdurch konnten Kreditversicherer ihren Kunden weiterhin Limite im Umfang von rund 400 Milliarden Euro zur Verfügung stellen, was sich letztlich auch positiv auf die Factoring-Umsätze im ersten Halbjahr ausgewirkt hat. Der Schutzschirm ist aktuell noch bis Ende des Jahres 2020 befristet, aber wir setzen uns für eine Prolongation ein und sehen bereits erste vorsichtige, aber positive Anzeichen in dieser Hinsicht.

Auch im insolvenzrechtlichen Bereich wurden von staatlicher Seite verschiedene Maßnahmen ergriffen, um die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Krise abzufangen. Allen voran die temporäre Aussetzung der Insolvenzantragspflicht für Unternehmen, die unter anderem mit dem Schutz von

Anbietern von „fresh money“ vor späteren insolvenzrechtlichen Anfechtungen einhergeht. Hier haben wir uns für eine weite Auslegung dieses Anbieterkreises eingesetzt, sodass auch über Factoring zur Verfügung gestellte neue Liquidität von diesem Schutz profitieren kann.

Unser Verband hat sich 2020 aber natürlich auch weiterhin mit Gesetzgebungsvorhaben und politischen Themen befasst, die auch unabhängig von der Corona-Krise existieren: Neben verschiedenen Entwicklungen auf EU- und nationaler Ebene, zum Beispiel im Bereich der Geldwäscheprävention und des Risikomanagements, befindet sich die Umsetzung der bereits Mitte 2019 verkündeten EU-Restrukturierungsrichtlinie mit dem Gesetzgebungsverfahren zum Sanierungsrechtsfortentwicklungsgesetz (SanInsFoG) aktuell in der entscheidenden Phase. Unser Verband setzt sich hierbei vor allem für bestimmte factoring-spezifische Klärstellungen im Bereich der mit dem neuen Restrukturierungsverfahren verbundenen Maßnahmen ein. Um so ein besseres Gleichgewicht zwischen Gläubiger- und Schuldnerinteressen herzustellen und sicherzustellen, dass Factoring auch in Zeiten von Krise, Restrukturierung und Sanierung eines Unternehmens eine für alle Beteiligten sinnvoll einsetzbare Option bleibt. Dieses Thema bleibt uns sicher noch eine Weile erhalten.

## »Die Konsolidierung der Factoring-Anbieter wird wohl weiter voranschreiten.«

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** **Ausblick auf 2021: Was erwarten Sie im kommenden Jahr?**

Wir warten zunächst die Gesamtjahreszahlen ab. Ob sich die unerwartet guten Zahlen des 1. Halbjahres 2020 fortsetzen, bleibt abzuwarten. Die Entwicklungen scheinen im Markt sehr unterschiedlich gewesen zu sein: Während viele branchenbedingte Einbrüche hatten, zum Beispiel im Automobilsektor, haben andere best-ever-Ergebnisse geliefert und zeigen

überproportionales Wachstum. Diese Kluft war weiter als in normalen Jahren. Insgesamt sind Krisenjahre bekanntlich gute Jahre für Factoring. Auch in 2009 hatte es zwar einen Einbruch gegeben, danach (2010) stieg der Umsatz aber bereits wieder um über 37 Prozent deutlich an.

Die Konsolidierung der Factoring-Anbieter wird wohl dennoch weiter voranschreiten und zeigte sich auch in 2020: Während zum Anfang des Jahres noch 184 Anbieter bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsauf-

## »Die Entwicklung im Factoring hängt davon ab, ob eine Verlängerung des WKV-Schutzschirms gelingt.«

sicht registriert waren, sind es jetzt nur noch 180. Factoring als modernes Finanzierungsinstrument wird perspektivisch seine Marktbedeutung eher festigen beziehungsweise weiter ausbauen.

Eine zunächst im Frühjahr durchgeführte Konjunkturabfrage zeigte eher düstere Ergebnisse. Aber eine erneute Abfrage im Sommer zeigte ein seitens der Mitglieder dann schon wieder etwas aufgehelltes Bild, obwohl immer noch Auswirkungen der Pandemie zu erkennen sind und natürlich zu beachten ist, dass diese Umfrage weit vor

dem aktuellen zweiten Lockdown erfolgte. So sahen im Sommer rund 28 Prozent der Mitglieder fast unverändert zur Abfrage im April 2020 „gute“ oder bessere Aussichten für das noch laufende Jahr voraus, erfreuliche knapp 28 Prozent sahen „befriedigende“ Aussichten (plus acht Prozent), über 39 Prozent (fast unverändert) sahen nur „ausreichende“ Tendenzen voraus. Erfreulich ist, dass „mangelhafte“ oder gar „ungenügende“ Aussichten im Sommer nur noch von gut

vier Prozent (gegenüber fast 13 Prozent im April) der Mitglieder gesehen wurden.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** **Ist die Branche für das nächste Jahr gewappnet?**

Factoring-Unternehmen sind flexibel, schon aufgrund der – im Gegensatz zu anderen Finanzdienstleistungen – nur sehr kurzen Forderungslaufzeiten von aktuell rund 40,7 Tagen (Jahresbericht Deutscher Factoring-Verband 2019). Sie können daher ihr Portfolio deutlich

schneller anpassen und gegebenenfalls umstrukturieren, wenn Krisen wie die Corona-Pandemie anstehen. Und sie können auch in der Krise punktgenauer kreditorisch steuern, das ist ja gerade auch der Vorteil gegenüber der klassischen Bankenfinanzierung. Die weitere Entwicklung im Factoring wird dabei nicht unmaßgeblich davon abhängen, ob nahtlos eine Verlängerung des bisherigen WKV-Schutzschirms auch in 2021 gelingt und wie es mit dem Auslaufen des Schutzschirms nun mutmaßlich zum 30. Juni 2021 wirtschaftlich aussieht.

Auch das Thema der „Bugwelle“ potenziell insolventer, aber staatlicherseits mit vielen Mitteln am Leben gehaltener Unternehmen, deren Bilanzkennzahlen sich in Teilen aufgrund der Corona-Krise massiv verschlechtert haben (sogenannte Zombieunternehmen), wird Factoring, wie die gesamte Wirtschaft, sicher über 2021 hinaus noch begleiten. Wir sind aber tendenziell hoffnungsvoll, dass die Factoring-Branche insgesamt gestärkt aus der Krise herauskommen wird, wie auch schon 2009/2010. Vor dem Hintergrund einiger Negativschlagzeilen aus dem Gesundheits-Factoring steht dies natürlich unter dem Vorbehalt, dass sich hier keine aufsichtsrechtlichen Kollateralschäden für die gesamte Branche ergeben. ■

---

# »Wir sehen keine langfristigen Folgen für die Factoring-Branche«

Michael Ritter zeigt, wie man mit schnellen Reaktionen durch die Krise kommt

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** Rückblick auf 2020: Herr Ritter, inwieweit hat die Corona-Krise das mittelständische Factoring getroffen?

Nach unseren bisherigen Erhebungen hat sich der Markt für Factoring im Mittelstand auch unter dem Einfluss von Corona erfreulich robust gezeigt. Im April und Mai gab es pandemiebedingte Rückgänge, im Juni folgte eine Trendwende. So konnten die Mitgliedsunternehmen des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand e.V. (BFM) ihre Umsätze im ersten Halbjahr 2020 um 5,3 Prozent steigern – gegenüber 8,7 Prozent im gesamten Geschäftsjahr 2019.

Durch die Entwicklung der Pandemie verzeichnen wir derzeit erneute Rückgänge beim Ankaufvolumen. Auch die Senkung der Mehrwertsteuer um drei

Prozent wirkt dabei mit. Insgesamt sind die coronabedingten Effekte je nach Branche sehr unterschiedlich.

Positiv lässt sich festhalten, dass die erhöhten Risiken, die für Factors zu erwarten waren, noch keine Folgen für den Markt hatten. Dies führen wir auch darauf zurück, dass die Stabilisierungsmaßnahmen der Bundesregierung, zum Beispiel durch die Kreditanstalt für

winnt die Übernahme des Ausfallrisikos, die mit echtem Factoring verbunden ist, an Bedeutung. Viele BFM-Mitglieder berichten uns von zunehmenden Neukundenanfragen.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** Auf welche Weise konnten der BFM und seine Mitglieder den Mittelständlern besonders helfen, durch die Krise zu kommen?

»Insgesamt sind die coronabedingten Effekte je nach Branche sehr unterschiedlich«

Wiederaufbau, derzeit noch gegen Liquiditätsunterdeckungen in Unternehmen wirken. Ohne Frage werden aber die Insolvenzen im nächsten Jahr zunehmen. Vor diesem Hintergrund ge-

In Absprache mit den Warenkreditversicherern konnten wir als Factors längere Zahlungsziele gewähren und eine größere Flexibilität bei überfälligen Rechnungen ermöglichen. Durch eine engere Bonitätsüberwachung der Debitoren haben wir zudem die Sicherheit für unsere Factoring-Kunden erhöht. Immer wieder bewährt sich auch das Netzwerk des BFM. Zum Beispiel über Verbandspartnerschaften werden relevante Geschäftspartner auf kurzem Wege zusammengebracht, was für wertvolle Allianzen sorgt. So haben unsere Mitglieder Zugriff auf spezielle Möglichkeiten der Refinanzierung. Sie berichten übereinstimmend, dass die Refinanzierung ihres eigenen Unternehmens auch in der Krise problemlos verläuft. Damit können sie ihren Kunden weiterhin stabile Finanzierungspartnerschaften anbieten.



**Michael Ritter** ist seit April 2019 Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand e.V. in Berlin. Im Juli 2014 hat er die Geschäftsführung der Adesion Factoring GmbH übernommen.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** Welche Chancen ergeben sich durch die Krise für die Branche?

Factoring wird noch stärker als bisher in der Funktion wahrgenommen, das

Risiko von Forderungsausfällen abzusichern. In unserer BFM Factoring-Studie 2019 haben 56 Prozent der Befragten diesen Vorteil von Factoring als wesentlich benannt – vermutlich sind es heute mehr. Besonders stark zählt in Krisenzeiten auch die Verbesserung der Liquiditätssituation, die Factoring-Gesellschaften ermöglichen und derzeit auch über eine intensivere Zusammenarbeit mit den Hausbanken ihrer Kunden herstellen.

verlegt werden musste und die jährliche Herbsttagung online stattfand.

Einen weiteren Kanal für den Austausch unserer Mitglieder bauen wir über den internen Bereich auf, der gerade in die neue Website des Verbands integriert wird. Über das Netz bekommen die BFM-Mitglieder umfassende Informationsangebote zu aktuellen Themen, etwa zu gesetzlichen Änderungen oder zu Regelungen für die

## »Wir fühlen uns für weitere herausfordernde Situationen gewappnet.«

Insgesamt wird immer mehr Entscheidern in kleinen und mittleren Unternehmen die Liquiditätsversorgung als Kerndienstleistung bewusst. Das ist eine Chance, unser Modell der bankenunabhängigen Finanzierung noch fester im Mittelstand zu verankern. In unserer Studie sagen 55 Prozent der Entscheider, eine ausgewogene Finanzierung umfasse neben Eigen- und Fremdkapital auch Beteiligungen, Factoring und Leasing. Derzeit werden die Zahlen neu erhoben, auch vor dem Hintergrund der Krisenerfahrungen. Wir sind schon gespannt, wie sich die Einstellung der Finanzentscheider verändert hat, und können Anfang 2021 repräsentative Zahlen vorlegen.

Kurzarbeit, und zunehmend auch Weiterbildungsangebote. Gerade haben wir mit BFM „info.Punkt“ ein neues webbasiertes Format eingerichtet, das Expertenwissen für die Praxis bietet. Auch bei den fachlichen Factoring-Themen läuft natürlich der Krisenbezug immer mit.

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** Für welche Themen haben Sie sich in Zusammenarbeit mit den politischen Entscheidungsträgern besonders eingesetzt?

In Zusammenarbeit mit anderen Verbänden haben wir uns mit Erfolg dafür eingesetzt, dass der Bund einen Rettungsschirm für Warenkreditversicherer aufspannt. Zu der Verbändeallianz gehörten außer dem BFM der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V., der Deutsche Factoring-Verband, der Deutsche Franchiseverband e.V., der Bankenfachverband e.V., der Bundesverband der Freien Berufe e.V. sowie der Verband markenunabhängiger Mobilitäts- und Fuhrparkmanagementgesellschaften e.V. Durch die gemeinsame Initiative konnten im Sinne unserer Kunden die Lieferketten aufrechterhalten werden.

Der Rettungsschirm umfasst Garantien in Höhe von 30 Milliarden Euro, die bis zum Jahresende gelten. Es gibt klare Anzeichen, dass die Laufzeit dieses Kriseninstrumentes bis zum 30. Juni 2021 verlängert wird. Auf die-

FINANZIERUNG  
LEASING  
FACTORING **FLF** Wie sind Sie in der Verbandsarbeit mit der Krise umgegangen?

Wir haben uns in kurzen Abständen zu den aktuellen Themen abgestimmt, damit unsere Mitglieder immer zeitnah informiert waren. Vor allem die Weitergabe von Erfahrungen anderer Mitglieder zu krisenrelevanten Themen nahm einen großen Anteil ein. Die Rückmeldungen zeigen, dass sich unsere Mitglieder auch durch die Schnelligkeit der Informationsbereitstellung im Verband sicher aufgehoben fühlen. Sehr hilfreich ist das gute menschliche Verhältnis und die offene Kommunikation der Mitglieder untereinander. Dies ließ sich auch aufrechterhalten, als die Verbandskommunikation stärker ins Netz

**RÖHRICH PARTNER**  
ORGANISATIONSBERATUNG

**R&P Softwarelösungen** entsprechen den aktuellen Anforderungen, sind umfassend, innovativ und optimal aufeinander abgestimmt. Durch die Analyse Ihrer betrieblichen Prozesse können wir Ihnen individuell auf Ihren Bedarf abgestimmte Lösungen und ergänzende Module anbieten.

**Organisationsberatung**  
Software-/Hardwareberatung, Prozessoptimierung für Leasingunternehmen besonders in Bezug auf BilMoG, MaRisk, KWG §14, BAIT, BaFin etc.

**Leasingsoftware**  
Private-Cloud-Verfügbarkeit in unserem zertifizierten Rechenzentrum (ISO 27001). Wahlweise On-Premise-Lösungen. Zertifizierung IDW PS 880, PS 951.

**Support und Unterstützung**  
Kurzer Draht zu unseren Consultants und Supportern via Telefon, E-Mail, Fernwartung oder vor Ort. Transparente Vorgänge durch unser 24/7-Ticketsystem. Garantierte Leistungen durch Service-/Wartungsverträge.

**Back-Office-Dienstleistungen**  
Hilfestellung bei Vertragsverwaltung, Buchhaltungsaufgaben etc., bedingt durch personelle Engpässe oder Neugründungen, Übernahmen oder Verkauf von Leasingunternehmen.

**Compliance- und Risikomanagement-Dienstleistungen**  
Unterstützung bei MaRisk/KWG/BAIT-Anforderungen u.a.

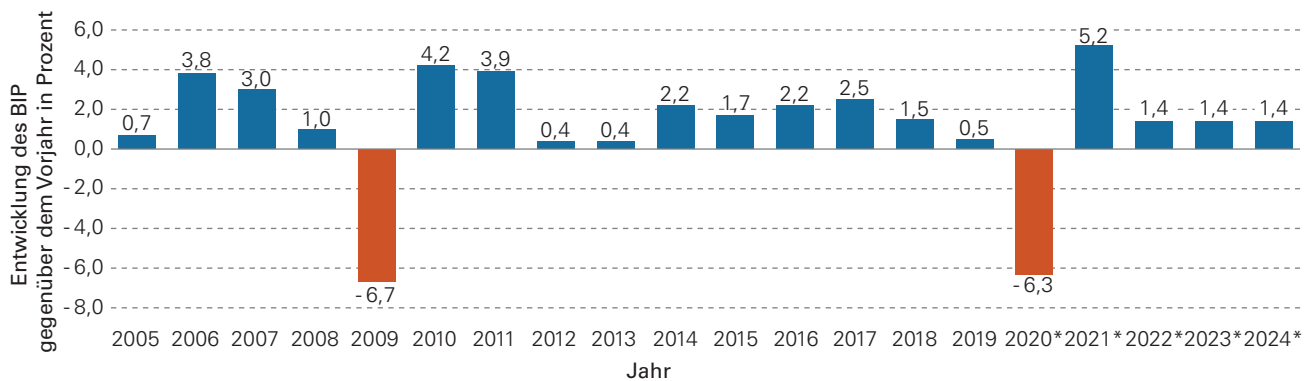
**Röhrich und Partner**  
entwickelt individuelle Kunden-Module nach Spezifikation. Die breite Abdeckung, die Funktionstiefe und Konformität zu KWG-light-, MaRisk- und BAIT-Vorgaben garantieren Aktualität, kurze Einführungszeiten und berechenbare Projektkosten.

**Röhrich und Partner**  
Organisationsberatung GmbH  
Hansastraße 90 • 44866 Bochum  
Telefon: +49 (0)2327-91190  
E-Mail: kontakt@rundp.de  
Web: www.rundp.de





Abbildung 1: Veränderung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Deutschland von 2005 bis 2019 und Prognose der Bundesregierung bis 2024 gegenüber Vorjahr



\* Gemeinschaftsdiagnose der führenden Wirtschaftsinstitute. Quellen: Bundesregierung, Statistisches Bundesamt; aus Crifbürgel/Actionable Insights

sen Punkt hatte der BFM auch in einem Schreiben an das Wirtschafts- und Finanzministerium hingewirkt. Ein anderer Schwerpunkt unserer Interessenvertretung liegt auf der Regulatorik. Unser Dialog mit der Aufsicht ist ein andauernder Prozess, auch in der Krise.

**FLF** Ausblick auf 2021: Was erwarten Sie im kommenden Jahr?

Wir gehen von einer Erholung im nächsten Jahr aus: allgemein für die Konjunktur, ebenso für die Umsätze unserer Mitglieder. Als Unternehmer haben sie gelernt, auch mit dieser bis-

her unbekanntem Krise umzugehen. Langfristige Folgen für die Factoring-Branche sehen wir daher nicht. Wie stark der Aufschwung 2021 sein wird, ist genauso schwer abzuschätzen wie die Entwicklung der Insolvenzen. Die Wirtschaftsauskunfteien Crif Bürgel und Creditreform, beide Verbandspartner des BFM, haben dazu verschiedene Szenarien erstellt.

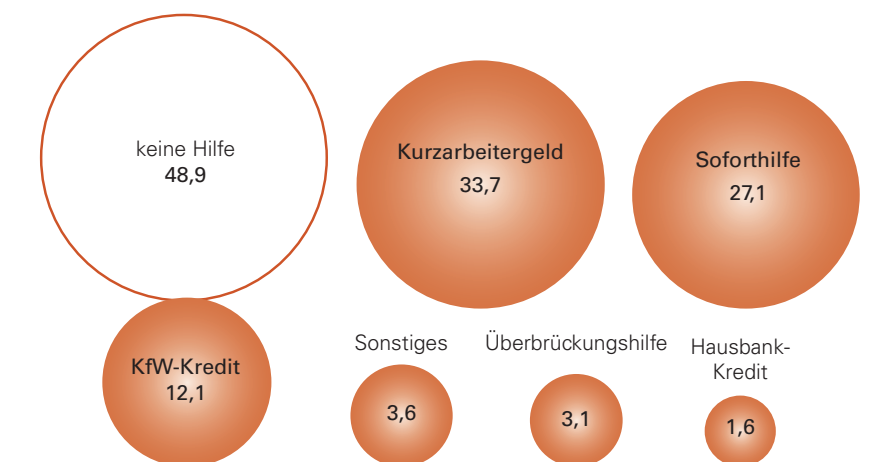
Creditreform prognostiziert für das laufende Jahr etwa 16 000 bis 18 000 Insolvenzen und damit weniger als im vergangenen Jahr – Effekte der ausgesetzten Insolvenzantragspflicht. Für 2021 sei ein deutlicher Anstieg der Insolvenzen auf 24 000 bis 26 000 Fälle

zu erwarten. Eine Sonderuntersuchung zeigt, in welchen Branchen die Zahlungsverzögerungen zugenommen haben und damit auch die Risiken für Lieferanten und Kreditgeber. Crif Bürgel hat vier verschiedene Szenarien entwickelt, die Auswirkungen der Corona-Krise auf die deutsche Wirtschaft zeigen. Die Schwankungsbreite bewegt sich von mild bis sehr schwer.

**FLF** Ist die Branche für das nächste Jahr gewappnet?

Die mittelständischen Factoring-Gesellschaften des BFM haben sich in der Corona-Krise als zuverlässige und stabile Finanzpartner für ihre Kunden gezeigt. Durch den engen persönlichen Kontakt haben wir seit jeher ein besonderes Verständnis für den Bedarf unserer Kunden, was sich in der Krise auf neue Weise bewährt. Wir fühlen uns für weitere herausfordernde Situationen gewappnet – der Blick liegt auf dem Kundenportfolio. Sicherlich wird eine von Einschränkungen betroffene Branche stärker im Fokus des Factors stehen. Immer mehr zeichnet sich ab, dass es Wachstumsbranchen gibt und Branchen, die stärker unter den Einschränkungen leiden. Liquiditätsbedarf haben bekanntlich beide Gruppen. Für sie werden wir selbstverständlich auch in Zukunft ein unterstützender Partner sein und dabei mit gewohnter Qualität und Berechenbarkeit agieren.

Abbildung 2: Corona-Hilfen, die der Mittelstand 2020 in Anspruch nimmt



in Prozent, Mehrfachnennungen möglich. Quelle: Creditreform/MI-HE2020/04; Alexander Nielsen, Verband der Vereine Creditreform