

DIE DIGITALE BANK

Digitaler
Sonderdruck



Factoring in der Mittelstandsfinanzierung –
Chancen und Hindernisse

Michael Prüfer

Factoring in der Mittelstandsfinanzierung – Chancen und Hindernisse

Von Michael Prüfer

Foto: AdobeStock/wladimir1804



In dem Maß, wie die Risikosensitivität von Banken steigt und die Kreditvergabe in vielen Fällen durch die Regulatorik aufwendiger wird, rücken im Mittelstand Finanzierungsmodelle in den Fokus, die weniger auf Sicherheiten als auf dem operativen Geschäft beruhen. Factoring kann zwar kein Ersatz für den Bankkredit bei langfristigen Investitionsfinanzierungen sein, sagt Michael Prüfer. Als Instrument zur Steuerung kurzfristig einsetzbarer Liquidität kann es jedoch in vielen Fällen eine gute Ergänzung darstellen. Der Branchentrend beim Factoring zeigt deshalb aufwärts. Red.

Die Finanzierung mittelständischer Unternehmen unterliegt seit mehreren Jahren einem spürbaren Wandel. Während in früheren Phasen vor allem die Kosten von Fremdkapital im Zentrum unternehmerischer Finanzierungsentscheidungen standen, rückt heute zunehmend der grundsätzliche Zugang zu Finanzierungsmitteln in den Vordergrund. Für viele Unternehmen stellt sich die grundlegende Frage, ob eine Finanzierung unter den gegebenen Rahmenbedingungen überhaupt realisierbar ist. Factoring kann die klassische Kreditvergabe hier ergänzen und oft auch erleichtern.

Wie die KfW-ifo-Kredithürde für das vierte Quartal 2025 zeigt, berichten sowohl Großunternehmen als auch kleine und mittlere Betriebe seit nunmehr rund drei Jahren von überdurchschnittlich strengen Vorgaben der Banken bei

den Kreditverhandlungen. Ein neuer Rekordwert wurde zuletzt bei den KMU erreicht. Hier berichteten 37,8 Prozent von restriktivem Verhalten der Kreditgeber.

Diese Entwicklung ist das Ergebnis mehrerer, sich gegenseitig verstärkender Faktoren. Eine volatile gesamtwirtschaftliche Lage, strukturelle Veränderungen in einzelnen Branchen, steigender Kosten- und Margendruck sowie eine erhöhte Zahl von Unternehmensinsolvenzen führen bei den Finanzierern zu einer deutlich gesunkenen Risikotoleranz. Parallel dazu beeinträchtigen gestiegene regulatorische Anforderungen an die Finanzbranche die Kreditvergabepraxis. In der Summe entstehen Finanzierungshürden, die insbesondere mittelständische Unternehmen ohne umfangreiche Sicherheitenbasis, aus angespannten

Branchen oder ohne optimale Bonität treffen.

Zunehmende Risikosensitivität der Kreditwirtschaft

Ein zentrales Merkmal der aktuellen Kreditvergabepraxis ist die zunehmende Risikosensitivität der Kreditinstitute: Banken sind verpflichtet, Risiken früher zu identifizieren, granularer zu bewerten und mit mehr Eigenkapital zu unterlegen. Diese Anforderungen betreffen nicht nur offensichtliche Problemengagements, sondern auch wirtschaftlich grundsätzlich gesunde Unternehmen, deren Geschäftsmodelle jedoch zyklisch, transformations- oder branchenbedingt als risikobehaftet eingestuft werden. Aufgrund der aktuellen „Multi-Dauerkrise“ scheinen Banken davon auszugehen, dass sich die wirtschaftliche Situation der KMU generell verschlechtert hat oder weiter verschlechtern wird.

Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Transparenz, Datenqualität und Prognosefähigkeit. Kreditentscheidungen basieren zunehmend auf detaillierten Planungsrechnungen, regelmäßigen Reportings und einer konsistenten Darstellung der Ertrags-, Liquiditäts- und Risikosituation. Unternehmen, die diese Informationen nicht in ausrei-



Michael Prüfer, Geschäftsführer, Bundesverband Factoring für den Mittelstand e.V., Berlin

chender Tiefe oder Aktualität bereitstellen können, geraten selbst bei tragfähigen Geschäftsmodellen und gesunder Ertragslage unter Druck.

Kredite regulatorisch aufwendiger

Hinzu kommt die weiterhin dominante Sicherheitenlogik der klassischen Bankfinanzierung. Kredite sind in der Regel an dingliche Sicherheiten wie Immobilien, Maschinen und Wertpapiere oder an persönliche Bürgschaften gebunden. Beispielsweise in Wachstumsphasen, Nachfolgen oder bei strategischen Anpassungen sind diese Sicherheiten jedoch oft bereits ausgeschöpft oder sollen bewusst geschont werden. Der Spielraum für zusätzliche Kreditlinien ist damit weiter begrenzt.

Darüber hinaus wirkt sich die Bankenregulierung auf die Finanzierungsmöglichkeiten des Mittelstands aus. Die Umsetzung der finalen Basel-III-Regeln in der Europäischen Union führt zu veränderten Kapitalanforderungen und Steuerungslogiken. Bestimmte Kreditengagements werden regulatorisch aufwendiger und damit aus Sicht der Banken weniger attraktiv. Auch dies kann letztlich zu restriktiveren Kreditentscheidungen oder höheren Risikoaufschlägen führen, selbst bei grundsätzlich soliden Kreditnehmern.

Wachsende Bedeutung von Factoring

Vor diesem Hintergrund gewinnen Finanzierungsinstrumente an Bedeutung, die nicht primär auf langfristigen Sicherheiten beruhen, sondern auf dem operativen Geschäft selbst. Die Working-Capital-Finanzierung zielt darauf ab, im Umlaufvermögen gebundenes Kapital zu mobilisieren und Liquidität direkt im laufenden Geschäftsprozess bereitzustellen. Sie rückt Forderungen, Lagerbestände und Zahlungsströme in den Fokus der Finanzierung.

Factoring stellt in diesem Kontext eines der etabliertesten Instrumente dar. Es ermöglicht Unternehmen, Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen umgehend in Liquidität umzuwandeln. Die Finanzierung orientiert sich dabei weniger an bilanziellen Kennzahlen des Factoring-Nutzers als

vielmehr an der Qualität der Forderungen, der Zahlungsfähigkeit der Schuldner und der Stabilität der zugrunde liegenden Geschäftsprozesse.

Aktuelle Branchendaten unterstreichen die wachsende Bedeutung von Factoring im Mittelstand: Die jährliche Mitgliederbefragung des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM) zeigt für das Gesamtjahr 2025 erneut ein Branchenwachstum von knapp über vier Prozent. Besonders dynamisch soll sich nach Branchensicht das Neukundengeschäft entwickeln: Rund 90 Prozent der befragten Anbieter erwarten hier ein weiteres Wachstum. Treiber dafür sind unter anderem die angespannte wirtschaftliche Lage und die Erwartung steigender Insolvenzanmeldungen.

Der Grund: Factoring kann nicht nur für unmittelbare Liquidität sorgen, sondern auch das unternehmerische Risiko senken. Gleichzeitig stabilisiert sich das Bestandskundengeschäft der Gesellschaften, was darauf hindeutet, dass Factoring zunehmend als dauerhaftes Element der Finanzierungsstrategie genutzt wird.

Beim Factoring verkauft das Unternehmen seine offenen Forderungen regelmäßig an einen Factoring-Anbieter. Dieser zahlt in der Regel innerhalb von 48 Stunden einen Großteil des Rechnungsbetrages aus. Der verbleibende Restbetrag wird nach Zahlungseingang des Debitors überwiesen. Vereinbarte Gebühren und gegebenenfalls Zinsen werden mit der Kaufpreiszahlung verrechnet. Dadurch entsteht ein kontinuierlicher Liquiditätszufluss, der unmittelbar an den Umsatz gekoppelt ist.

Verbesserte Liquiditätssteuerung

Finanzwirtschaftlich verfolgt Factoring mehrere Ziele: Es verbessert die Liquiditätssteuerung, indem Zahlungseingänge planbarer und schneller verfügbar werden. Gleichzeitig reduziert es den Forderungsbestand in der Bilanz und kann dadurch zentrale Kennzahlen wie das Working Capital oder die Eigenkapitalquote positiv beeinflussen. Im Rahmen des weit verbreiteten echten Factorings übernimmt der Anbieter zudem stets das Ausfallrisiko für die angekauften Forderungen, was das

Risikomanagement für das Unternehmen vereinfacht.

Factoring stärkt die finanzielle Stabilität von Unternehmen nachhaltig: Durch den Verkauf von Forderungen verbessert sich die Eigenkapitalquote, die Bilanz wird entlastet und zentrale Kennzahlen entwickeln sich positiv. Die erhöhte Kreditwürdigkeit wirkt sich unmittelbar auf die Finanzierungsfähigkeit aus und reduziert Risiken im Kreditportfolio der Banken. Für Banken entsteht so ein doppelter Mehrwert: wirtschaftlich stabilere Firmenkunden und zusätzliche Geschäftspotenziale durch strukturierte Finanzierungslösungen entlang der Wertschöpfungskette.

Debitorenlimite gegen Klumpenrisiken

Trotz seiner Vorteile ist Factoring kein bedingungslos einsetzbares Instrument. Auch hier bestehen klare Anforderungen und Prüfmechanismen. Entscheidend ist die Werthaltigkeit, die Verität der Forderungen. Die Verpflichtung des Factoringkunden aus Lieferung und Dienstleistung muss vollständig erbracht und einredefrei sein. Zudem darf es keine Rechte Dritter darauf geben – eine Forderung darf etwa noch nicht bereits abgetreten worden sein. Voraussetzung sind somit nachvollziehbare Liefer- und Leistungsnachweise, klare Vertragsgrundlagen und definierte Zahlungsziele.

Ein weiterer relevanter Faktor ist die Debitorenstruktur. Unternehmen mit stark konzentrierten Kundenportfolios weisen aus Sicht der Finanzierer häufig erhöhte „Klumpenrisiken“ auf. Factoring-Anbieter begegnen diesem Risiko durch Debitorenlimite, selektive Ankaufmodelle oder eine differenzierte Preisgestaltung. In einzelnen Fällen erfordert eine hohe Abhängigkeit von wenigen Großkunden ein besonderes Augenmerk beim Einsatz von Factoring.

Auch die Kostenstruktur spielt eine wichtige Rolle. Factoring ist mit Gebühren verbunden, die neben den Kosten für die Refinanzierung auch Vergütungen für Dienstleistungen wie das Debitorenmanagement oder die Risikodeckung umfassen. Eine Betrachtung der Kosten sollte daher immer den Gesamtnutzen des Factoring im Blick haben. Maßgeblich ist der Gesamteffekt

auf Liquidität, Planungssicherheit, Verwaltungsaufwand sowie die Vermeidung alternativer, oft kostenintensiver kurzfristiger Finanzierungen.

Indirekte Regulierungseffekte

Factoring gilt in Deutschland als Finanzdienstleistung und unterliegt grundsätzlich der Erlaubnispflicht nach dem Kreditwesengesetz. Anbieter stehen unter der Ägide der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und müssen umfangreiche Anforderungen an Organisation, Risikomanagement und Compliance erfüllen. Für Unternehmen schafft dies Transparenz und Rechtssicherheit bei der Auswahl eines Finanzierungspartners.

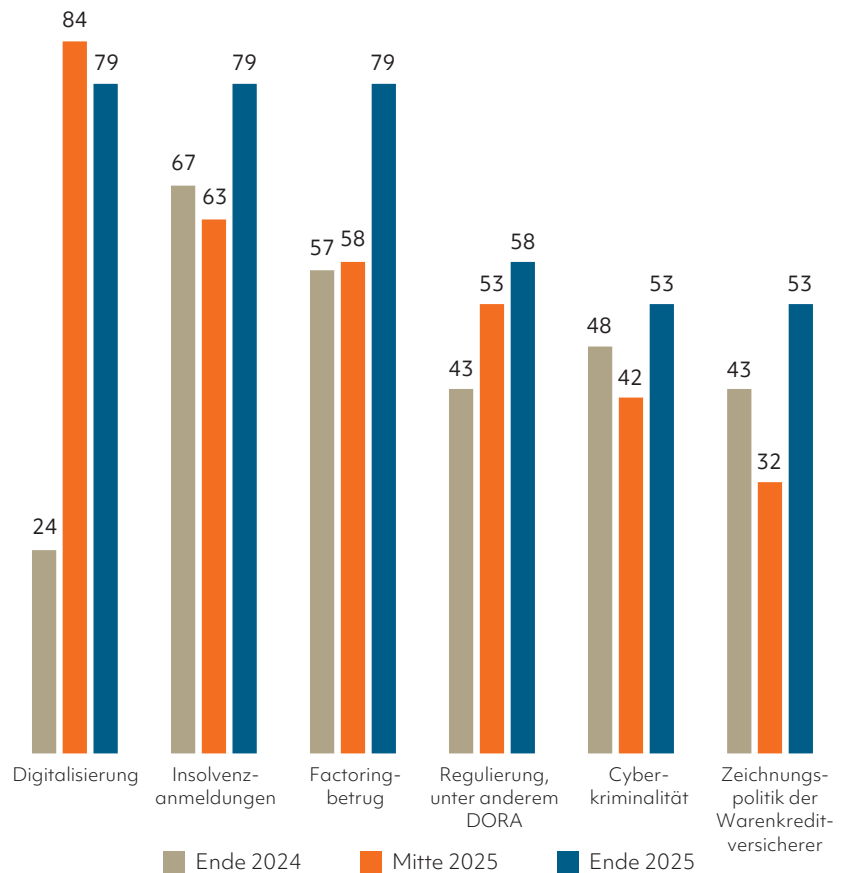
Ein zusätzlicher struktureller Einflussfaktor ist die zunehmende Nachhaltigkeitsregulierung. Mit der Corporate Sustainability Reporting Directive wird die Nachhaltigkeitsberichterstattung für größere Institute deutlich ausgeweitet. Parallel dazu müssen Finanzinstitute ESG-Risiken systematisch in ihre Geschäfts- und Risikostrategien integrieren und bewerten. Berücksichtigt werden neben Transformationsrisiken und physischen Klimarisiken zunehmend Governance-Aspekte. Für das Factoring ergeben sich daraus überwiegend indirekte Effekte. Es steht weiterhin die Qualität der Forderungen im Mittelpunkt.

Kein Ersatz für langfristige Investitionsfinanzierungen

Factoring ist primär ein Instrument zur Steuerung kurzfristig einsetzbarer Liquidität und kein Ersatz für langfristige und umfassende Investitionsfinanzierungen. Besonders geeignet ist es für Unternehmen mit stabilem Umsatz, klaren Leistungsprozessen und einer ausreichend diversifizierten Debitorenstruktur. In diesen Fällen kann es klassische Bankfinanzierungen ergänzen, bestehende Kreditlinien entlasten und die finanzielle Flexibilität erhöhen.

Die Grenzen des Factorings zeigen sich insbesondere bei projektorientierten Geschäftsmodellen, bei denen Leistungen über längere Zeiträume erbracht werden und Abrechnung sowie Zahlung erst nach definierten Meilensteinen oder einer finalen Abnahme erfolgen.

Sorge vor Factoringbetrug auf Allzeithoch



Herausforderungen aus Sicht von Factoring-Anbietern, in Prozent (Mehrfachnennungen)

Quelle: Bundesverband Factoring für den Mittelstand (BMF), halbjährliche Mitgliederbefragungen

In solchen Strukturen ist der Zeitpunkt der Forderungsentstehung häufig nicht eindeutig bestimmbar, da Teilleistungen wirtschaftlich zwar erbracht, rechtlich jedoch noch nicht abrechenbar sind. Für Factoring-Anbieter erschwert dies die Bewertung der Werthaltigkeit der Forderungen, da das Risiko von Leistungsänderungen, Nachverhandlungen oder Abnahmeverzögerungen bis zum Projektabschluss bestehen bleibt.

Zeitgemäße Ergänzung zum Bankkredit

Mit erhöhter Aufmerksamkeit werden Geschäftsmodelle mit hohen Reklamations- oder Rückgabequoten betrachtet sowie Forderungen, die regelmäßig Gegenstand von Preisnachlässen, Gutschriften oder nachträglichen Anpassungen sind. Eine hohe Volatilität der Rechnungshöhen oder häufige Streitfälle beeinträchtigen die Prognostizierbarkeit von Zahlungseingängen und

erhöhen den operativen Prüf- und Bearbeitungsaufwand. In solchen Fällen reagieren Anbieter häufig mit Abschlüssen auf den Ankaufswert, angepassten Vertragsklauseln oder dem Ausschluss bestimmter Forderungstypen vom Factoring.

Regulatorische Anforderungen, steigende Transparenzpflichten und wachsende Nachhaltigkeitsanforderungen verändern die Mittelstandsfinanzierung grundlegend. Finanzierungsentscheidungen basieren zunehmend auf standardisierten Prozessen, datenbasierter, strikter Risikobewertung und einer ganzheitlichen Betrachtung von Geschäftsmodellen. In diesem Umfeld kann Factoring ein wirkungsvoller ergänzender Baustein der Unternehmensfinanzierung sein. Es mobilisiert Liquidität unmittelbar aus dem operativen Geschäft und kann helfen, typische Finanzierungshürden zu überwinden, ohne klassische Kreditformen zu ersetzen. ■