

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING

FLF

1

JANUAR 2026 · 73. JAHRGANG



FACTORING

Digitaler Einstieg ins Factoring

Factoring-Cockpit vereinfacht den Start

Christopher Zanke
TARGOBANK

Digitaler Einstieg ins Factoring

Factoring-Cockpit vereinfacht den Start

Factoring wächst trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten weiter, da es Unternehmen schnelle Liquidität, Schutz vor Zahlungsausfällen und finanzielle Flexibilität bietet. Digitalisierung und Investitionsdruck fördern die Nachfrage zusätzlich. Der Autor stellt in seinem Beitrag das Factoring-Cockpit vor, das den gesamten Anbahnungsprozess – von Angebotserstellung über Kreditprüfung bis zur Implementierung – vereinfacht, transparent gestaltet und den Datenaustausch sowie die Abstimmung effizient digital abbildet, ohne persönliche Beratung zu ersetzen. (Red.)

Factoring erfreut sich seit Jahren steigender Beliebtheit. Wie der Deutsche Factoring-Verband ermittelt hat, sind die Umsätze der Branche 2024 zum 15. Mal in Folge gewachsen: Das von den Anbietern insgesamt, also national und international, abgewickelte Factoring-Volumen belief sich auf 398,8 Milliarden Euro – und das trotz anhaltend hoher Energiekosten, einem erhöhten Zinsniveau und zunehmender Konkurrenz für den deutschen Export bei paralleler inflationsbedingter Konsumzurückhaltung.¹

Damit gelang 2024 eine Steigerung in Höhe von 3,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Blickt man auf das nationale Factoring-Volumen, steht ein Anstieg um 1,7 Prozent auf 280,5 Milliarden Euro zu Buche. Auch im



CHRISTOPHER ZANKE

ist Leiter Vertrieb Factoring bei der TARGOBANK.



E-Mail:

christopher.zanke@targobank.de

ersten Halbjahr 2025 verzeichnete die Branche wieder ein deutliches Plus.² Und es ist davon auszugehen, dass sich der Aufwärtstrend noch weiter fortsetzen wird. Das legt zum Beispiel ein Blick auf die Factoring-Quote nahe, also auf das Verhältnis von angekauftem Forderungsvolumen und dem Bruttoinlandsprodukt (BIP). Im Vergleich verschiedener europäischer Länder fällt die Quote in Deutschland noch relativ gering aus.³ 2024 machte das Factoring-Volumen hierzulande gerade einmal 9,3 Prozent des BIP aus. In Portugal kommt man hier auf 17,6 Prozent, in Spanien auf 19,4 Prozent und in Belgien sogar auf 22,5 Prozent.

Die Gründe für die zunehmende Popularität des Produktes sind vielfältig. Zum einen erleichtert die fortschreitende Digitalisierung die Factoring-Zusammenarbeit zunehmend. Zum anderen trägt auch die aktuelle wirtschaftliche Lage zu einem höheren Bedarf an Finanzierungslösungen bei. Branchenübergreifend sind massive Investitionen erforderlich, etwa in die Digitalisierung oder Nachhaltigkeit. Gleichzeitig erschweren immer neue Krisen die Planung. Um ein Unternehmen zukunftssicher aufzustellen, braucht es ein vorausschauendes Management – und einen breit aufgestellten Finanzierungsmix.

Hier spielt Factoring bekanntlich seine Stärken aus. Unternehmen bekommen damit beispielsweise exakt planbare und schnelle Liquidität und müssen

nicht auf die Begleichung von Rechnungen in ferner Zukunft warten. Gleichzeitig eliminiert Factoring das Risiko von Zahlungsausfällen: Verkaufte Forderungen sind selbst im Fall einer Insolvenz des Abnehmers volumnfänglich geschützt. Gerade für Firmen, die in kriselnde Branchen liefern, kann dies ein signifikanter Vorteil sein. Zudem ist Factoring bei einigen Anbietern bonitätsunabhängig.

Es stellt stattdessen auf die Veritt, also die Werthaltigkeit der Forderungen, ab. All diese Vorteile können Unternehmen nutzen, um ihren Cash-Flow positiv zu beeinflussen und finanzielle Puffer aufzubauen. So erhalten Sie Spielräume, um nötige Investitionen zu stemmen, handlungsfig zu bleiben und um auf Unwägbarkeiten flexibel reagieren zu können. Hinzu kommt, dass Factoring ein bequemes, weil weitgehend standardisiertes Produkt ist: Sobald die Geschäftsbeziehung mit dem Factoring-Anbieter etabliert ist, läuft der Prozess des Rechnungsankaufs hochautomatisiert ab.

Cockpit mit digitalem Datenaustausch

Etwas Aufwand erfordert der Start der Zusammenarbeit mit dem Factoring-Partner: Hierfür werden verschiedene Informationen und Dokumente zur gegenseitigen Prüfung ausgetauscht. Danach erfolgt die formelle sowie technische Anbindung. Die Anbahnung ist ein Prozess, der naturgems etwas Zeit dauern kann.

Die Targobank vereinfacht diesen Vorgang nun und macht ihn für alle Parteien transparenter und übersichtlicher. Als erster Factoring-Anbieter in Deutschland hat sie ein Tool, das sogenannte Factoring-Cockpit, eingeführt, das den Anbahnungsprozess bis zur Zusammenarbeit digital unterstützt. Sowohl Kunden als auch

eventuell eingebundene Makler bekommen Zugang zum System. Danach ermöglicht es allen Parteien, die jeweils benötigten Dokumente digital hochzuladen und dem Partner zur Verfügung zu stellen. Dazu gehört etwa das ausformulierte Factoring-Angebot des Factors beziehungsweise der Bank in der Angebotsphase oder die Informationen des Kunden zu den Debitoren sowie zu wirtschaftlichen Daten während der Vorbereitung auf die Kreditprüfung. Der Austausch von Unterlagen wird damit deutlich vereinfacht und die Zahl an E-Mails reduziert sich auf das Wesentliche.

Zudem haben alle Beteiligten jederzeit einen aktuellen Überblick darüber, welche Dokumente noch fehlen und wer aktiv werden muss, um den Anbahnungsprozess weiter voranzutreiben. Das vermeidet Verzögerungen und sorgt für mehr Effizienz und Transparenz. So lassen sich die nötigen Voraussetzungen für den Start der Geschäftsbeziehung deutlich komfortabler erfüllen. Für alles, was über die Erfüllung von Formalitäten hin-

ausgeht, steht dennoch weiterhin die Beratung von Mensch zu Mensch im Fokus, denn jede Kundenbeziehung im Factoring ist individuell.

Projekt wurde in der Praxis entwickelt

Komfort ist der grundlegende Gedanke hinter dem Factoring-Cockpit: Gerade bei komplexen Transaktionen schätzen Kunden die Möglichkeit, schnell, digital und in Echtzeit einen Überblick zu bekommen. Fintechs haben hier in den letzten Jahren neue Standards gesetzt, die Kunden zu Recht auch von etablierten Anbietern erwarten. Das Factoring-Cockpit trägt diesem Anspruch Rechnung. Das Tool ist eine Eigenentwicklung, die auf die Anbindungsprozesse der Targobank zugeschnitten ist.

Dahinter steht ein Programmieraufwand von rund 1 000 Manntagen. Um das Projekt bankintern umzusetzen, haben neben vier IT-Entwicklern alle Einheiten mitgewirkt, die im Verlauf der Anbahnungsphase mit dem Kunden in Kon-

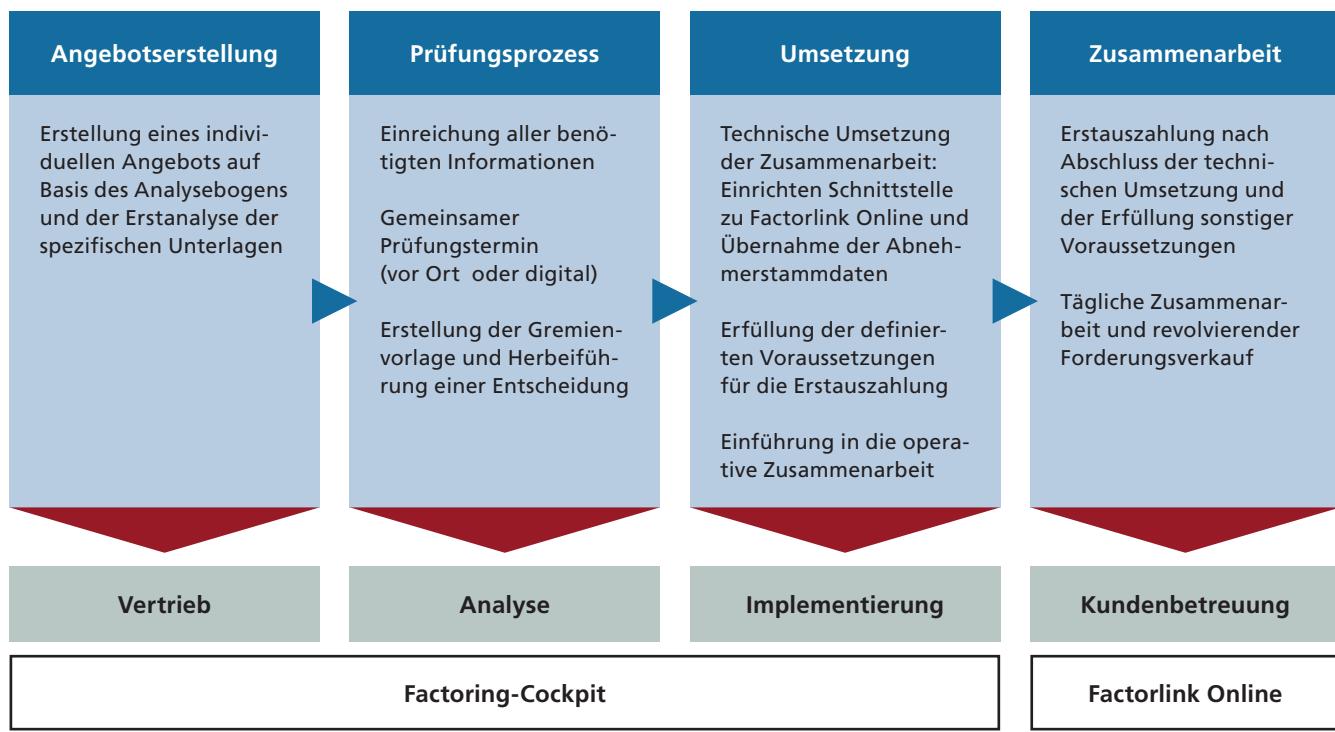
takt stehen, allen voran die Bereiche Vertrieb, Risikomanagement und Implementierung. Das Tool soll kontinuierlich weiterentwickelt und optimiert werden. Feedbacks von Kunden und Partnern zu Erwartungen und Wünschen bilden dafür eine wichtige Basis.

So hilft das Cockpit bei der Anbahnung

Der Anbahnungsprozess bis zum Start einer Factoring-Zusammenarbeit lässt sich grob in drei Phasen gliedern – in allen vereinfacht das Factoring-Cockpit den Prozess:

Anbiederstellung: Nach dem Erstkontakt ermöglicht die Bank ihren Kunden beziehungsweise zwischengeschalteten Maklern den Zugang zum Factoring-Cockpit. Dort finden die Interessenten einen Analysebogen, den sie digital befüllen und so dem Factor, in diesem Fall der Targobank, wieder über das System zur Verfügung stellen können. In dem Bogen werden erste Informationen abgefragt, etwa zu Umsatz oder Forderungsbestand so-

Prozessverlauf der Neukundenanbindung



Quelle: TARGOBANK

wie Angaben zu Forderungsausfällen. Alternativ können auch die Daten für die Angebotserstellung via „Drag and Drop“ bereitgestellt werden, wie zum Beispiel der letzte Jahresabschluss, eine aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) und eine Offene-Posten-Liste der Debitoren.

Sobald die nötigen Dokumente verfügbar sind, erstellt der Factor beziehungsweise die Bank ein individuelles Angebot und stellt dieses im Factoring-Cockpit bereit. Ist das Angebot attraktiv und möchte der Kunde den Prozess weiterverfolgen, wird eine Unterlagenanforderung im Cockpit bereitgestellt, die aufzeigt, welche Informationen und Dokumente nun vom Unternehmen benötigt werden, um den Prüfungsprozess anzustoßen.

Kreditprüfung: Das Unternehmen lädt strukturiert alle vom Factor angefragten Informationen über das Cockpit hoch. Das betrifft zum einen Informationen zum Unternehmen selbst, wie beispielweise Jahresabschlüsse, die Gewinn- und Verlustrechnung oder Planzahlen. Zum anderen betrifft das Informationen zu den Abnehmern, etwa Offene-Posten-Listen und Abnehmerverträge sowie Lieferanteninformationen. Diese sind besonders relevant, da Factoring nicht auf die Bonität des Unternehmens, sondern auf die Verität der Forde-

rungen abstellt. Die eingereichten Informationen werden bankintern geprüft, um eine finale Entscheidung zu treffen. Parallel werden in einem persönlichen Termin letzte Fragen geklärt und die nächsten Schritte besprochen. Nach der internen Genehmigung erhält der Kunde über das Cockpit eine verbindliche Zusage mit den zu erfüllenden Auflagen und einen Vertrag.

Implementierung: In dieser Phase müssen alle vorher definierten Auflagen für die Erstauszahlung abgearbeitet werden. Das kann zum Beispiel die Beibringung von Negativerklärungen von den kreditgebenden Banken des Factoring-Kunden sein. Dadurch wird dem Factor dokumentiert, dass die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen frei von Rechten Dritter sind und folglich rechtmäßig erworben werden können. Hierzu wird dem Kunden über das Cockpit ein Musterdokument sowie eine Beschreibung zur Verfügung gestellt. Die Rückläufer können dem Factor wieder über das Factoring-Cockpit zur Verfügung gestellt werden.

Parallel gilt es in dieser Phase, die technischen Voraussetzungen für die Zusammenarbeit zu schaffen. Hierfür richten der Factoring-Anbieter und der Kunde gemeinsam eine Schnittstelle zum operativen Factoring-System ein. Bei der Targobank ist das „Fac-

torLink Online“, was ebenso wie das Factoring-Cockpit eine Eigenentwicklung ist. Über dieses System wird die gesamte operative Zusammenarbeit abgewickelt, das heißt, es werden hierüber unter anderem Rechnungen übertragen und gebucht. Informationen über die Einrichtung dieser Schnittstelle sowie Beispieldateien finden sich ebenfalls im Cockpit.

Gut zu wissen: Das Factoring-Cockpit ist so flexibel aufgebaut, dass der Prozess nicht starr von Anfang bis Ende über das Tool laufen muss, sondern auch erst in der Kreditprüfung oder in der Implementierung abgebildet werden kann. So wird den individuellen Ansprüchen der unterschiedlichen Unternehmen und Ansprechpartnern Rechnung getragen.

Nach Abschluss der Umsetzungsphase erfolgt die Erstauszahlung, also der erstmalige Ankauf aller ins Factoring eingebundenen Forderungen. Das ist der Startschuss für die tägliche Zusammenarbeit zwischen Factor und Kunde und den revolvierenden Forderungsverkauf.

Fußnoten:

- 1) https://www.factoring.de/sites/default/files/JB_2024.pdf
- 2) <https://www.factoring.de/sites/default/files/20250827%20-%20Factoring%20im%20ersten%20Halbjahr%202025.pdf>
- 3) <https://www.factoring.de/presse-markt/daten-und-fakten>