

Klassisches Factoring wird auch 2025 noch attraktiv sein

Ein Marktbericht über Herausforderungen und Chancen für Wachstum

ANDREAS DEHLZEIT

Die Factoring-Branche boomt und das schon seit einigen Jahren. Die Wachstumsmeldungen finden sich überall, Factoring-Anbieter feiern regelmäßig steigendes Forderungsvolumen und höhere Kundenzahlen. Doch wie lange dauert dies in Deutschland noch an? Welches Wachstumspotenzial besteht in der Branche und mit welchen Herausforderungen sieht sie sich derzeit und in Zukunft konfrontiert? Antworten liefert der Beitrag. (Red.)

Im Factoring-Markt jagt eine Bestmarke die nächste. Um über 7 Prozent stiegen die Umsätze der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbands im Jahr 2017 – ein ordentliches Wachstum. Mehr als 232 Milliarden Euro wurden dabei angekauft. Noch dynamischer wuchs die Kundenanzahl – und zwar um über 33 Prozent auf rund 36 000 Kunden.¹ Allein im ersten Halbjahr 2018 konnte diese Anzahl um weitere 25 Prozent auf nunmehr 44 300 Kunden zulegen. So hohe Zuwachsraten hat in den vergangenen Jahren kaum eine andere Finanzdienstleistung in Deutschland verzeichnet² – und das trotz des an-

haltenden Niedrigzinsumfelds, das bei immer mehr Factoring-Anbietern für Sorgenfalten sorgt. Denn nicht nur die niedrigen Zinsen, sondern auch die erhebliche Liquidität im Markt drücken stark auf die Margen.

Für KMU optimale Finanzierungslösung

Dass die Branche dennoch weiterhin wachsende Volumina verzeichnet, belegt eindeutig die steigende Bedeutung der Finanzierungsalternative Factoring. Insbesondere kleinere und mittelständische Unternehmen (KMU) nutzen inzwischen den Forderungsverkauf als wichtigen Baustein im Finanzierungsmix. Über 99 Prozent aller Unternehmen in Deutschland kommen aus dem Mittelstand und erwirtschaften mehr als die Hälfte der Wertschöpfung. Trotz des jüngsten starken Zuwachses in der Kundenanzahl besteht also immer noch ein erhebliches Potenzial für Factoring, vor allem im KMU-Segment.³

Gerade bei den kleineren und mittelständischen Unternehmen, die trotz robuster Konjunktur oft mit Zahlungsverzögerungen oder sogar

-ausfällen konfrontiert sind, gilt als wichtigster Beweggrund für die Nutzung von Factoring die zusätzliche beziehungsweise frühzeitige Liquiditätsgenerierung über den Forderungsverkauf. Aber auch der steigende Bedarf bei der Absicherung vor Forderungsausfällen insbesondere im Export sowie die Unterstützung beim Forderungsmanagement sind wichtige Entscheidungskriterien für Factoring. Die Freisetzung von bislang gebundener Liquidität verbessert nicht nur die Bonität, sondern verschafft den Unternehmen auch die notwendige Flexibilität und Sicherheit. Dort bestehen weiterhin Wachstumsmöglichkeiten für Factoring, denn Banken kämpfen heute vielmehr um die bereits etablierten Mittelständler.

Kleinere und junge Unternehmen, die gerade stark wachsen, haben es dagegen nach wie vor schwer, Kredite von Banken zu erhalten. So ist Factoring für Start-ups ebenfalls eine geeignete Finanzierungsalternative, die zunehmend an Beliebtheit gewinnt. Auch andere Unternehmen, die aus unterschiedlichen Gründen mit einer gegebenenfalls momentan weniger guten Bonität zu kämpfen haben, stellen ein weiteres Wachstumfeld für Factoring dar.⁴ Immer mehr Factoring-Anbieter sind bereit, stärker ins Risiko zu gehen und solche Unternehmen in ihren Kunden-

DER AUTOR:

Andreas Dehlzeit,
Düsseldorf,

ist Geschäftsführer Markt beim Finanzdienstleister Bibby Financial Services GmbH in Deutschland. Der studierte Betriebswirt verfügt über langjährige Erfahrung im Factoring-Markt und gilt als Experte für Unternehmensfinanzierung.

E-Mail: presse@bibbyfinancialservices.com



Quelle: Bibby FS

- 1) Deutscher Factoring-Verband e.V. (2018): „Jahresbericht 2017“. Abrufbar unter: www.factoring.de.
- 2) Deutscher Factoring-Verband e.V. (2018): „Factoring im ersten Halbjahr 2018: Wachstum – national wie international“. Abrufbar unter: www.factoring.de.
- 3) Deutscher Factoring-Verband e.V. (2018): „Jahresbericht 2017“. Abrufbar unter: www.factoring.de.
- 4) Meier, Sylvia (2017). „Factoring wird immer beliebter“. Abrufbar unter: www.springerprofessional.de.

stamm aufzunehmen.⁵ Denn gerade die bankenunabhängigen Factoring-Dienstleister, also diese, die durch spezielle Ausnahmeregelungen bezüglich der allgemein gültigen aufsichtsrechtlichen Anforderungen über einen anderen Handlungsspielraum verfügen, sind wesentlich dynamischere Finanzierungspartner und fokussieren sich nicht ausschließlich auf die Bonität eines Unternehmens, sondern vielmehr auf die Verität der Forderungen. Das heißt, sie prüfen vor allem den Wahrheitsgehalt der Rechnung, meist über Abliefernachweise oder eine stichprobenartige Prüfung direkt beim Abnehmer via Telefon oder E-Mail.

Serviceorientiertes Factoring hoch im Kurs

Eben durch diese Fokussierung auf KMU war es Bibby Financial Services möglich, dem zunehmenden Wettbewerbsdruck zu entkommen, der in der Factoring-Branche einsetzt. Das zeigen auch die aktuellen Umsatzzahlen des bankenunabhängigen Anbieters von internationalen Factoring-Lösungen. Das Unternehmenswachstum ist derzeit bedeutend schneller als das des deutschen Gesamtmarkts: 2017 konnten wir einen Zuwachs von 36 Prozent beim angekauften Forderungsvolumen generieren, Tendenz steigend.⁶ Auch die Zahlen für das erste Halbjahr 2018 sind erfreulich: Das angekaufte Forderungsvolumen stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 38 Prozent. Das Wachstum beim Income lag in den ersten sechs Monaten 2018 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum bei 28 Prozent.⁷ Damit hat sich Bibby Financial Services, das in diesem Jahr in Deutschland zehnjähriges Bestehen feiert, inzwischen hierzulande als relevanter Marktteilnehmer fest etabliert.

Ein weiterer Erfolgsfaktor: Nicht jede Form des Factorings ist für jedes Unternehmen gleich gut geeignet. Deshalb legen wir großen Wert auf

eine zielgerichtete Beratung: Gemeinsam mit den Kunden entwickeln wir Finanzierungslösungen, die sich an deren speziellen Bedürfnissen wie etwa dem persönlichen Kundenservice orientieren. Damit sind hohe Investitionen in das eigene Team unabdingbar. Nur die passende Manpower ermöglicht es, das anfallende Arbeitsvolumen täglich fristgerecht zu bewältigen. Dabei ist zudem die örtliche Nähe zum Kunden wichtig.

Doch auch die Digitalisierung spielt im Markt eine große Rolle. Genau hier setzen in der Regel die Fintech-Unternehmen an, die sich in den vergangenen Jahren aufgrund des immensen Marktpotenzials gerade im (Mikro-) KMU-Segment in den Factoring-Markt gewagt haben. Mit vollautomatisierten Geschäftsmodellen zielen sie darauf ab, diesen Markt innerhalb von kurzer Zeit aufzumischen. Zwar haben einige bereits beachtliche Anfangserfolge verzeichnen können, eine tatsächliche Herausforderung stellen sie für die traditionellen Factoring-Anbieter jedoch bis heute nicht dar. Das hat unterschiedliche Gründe: Viele Factoring-Anbieter aus dem Fintech-Sektor leiden schon heute unter einem hohen Wertberichtigungsbedarf auf uneinbringliche Forderungen, sodass es ihnen schwerfallen wird, schnell profitabel zu werden.

Dagegen verfügen etablierte Marktteilnehmer über eine Ausfallrate von deutlich unter 0,1 Prozent auf den angekauften Forderungsbestand. Zudem fehlt den Factoring-Start-ups neben einer günstigen und nachhaltigen Refinanzierung oft das nötige Vermittlernetzwerk, um Marktanteile gewinnen zu kön-

nen. So setzen sie doch im Wesentlichen auf den Direktvertrieb via Internet – mit allen Vor- und Nachteilen. Doch noch wichtiger: Auch traditionelle Anbieter haben in den vergangenen Jahren ihre IT-Software weiterentwickelt und viele ihrer Prozesse im Front- wie im Back-Office digitalisiert. Mit einer im August 2014 eingeführten Factoring-Software können unsere Kunden schneller bedient und die offenen Rechnungen schneller vorfinanziert werden. Damit wird der Mehrwert für Kunden von Factoring-Start-ups in gewisser Weise relativiert.

Neben einem immer stärker digitalisierten Kundenanbindungsprozess liegt der Fokus ebenfalls auf der Rechnungsübermittlung, die vollautomatisiert dargestellt werden kann. Unternehmen laden dazu die Rechnungsdetails in ein Onlinesystem hoch. Wird eine Rechnung vor 11 Uhr bei uns eingereicht, befindet sich bis zu 90 Prozent des Betrags spätestens am nächsten Tag auf dem Konto des Kunden. Das Risiko der Forderungsbeitreibung beziehungsweise des -ausfalls trägt dabei Bibby Financial Services. Im Onlinesystem lassen sich außerdem Reportings in Realtime abrufen und nach Bedarf zugeschnittene Berichte zusammenstellen – eine von den Kunden oft genutzte Möglichkeit. Offene Fragen kann ein persönlicher und kompetenter Ansprechpartner telefonisch oder per E-Mail klären.

Persönlicher Begleiter für Unternehmen

Was also traditionelle Factoring-Dienstleister erfolgreich macht, ist das Verständnis und die enge, persönliche Beziehung zu ihren Kunden. Heute geht es nicht mehr nur darum, Forderungen anzukaufen und die Liquidität schnell bereitzustellen. Die Kunden benötigen oft vielmehr einen Begleiter, der ihre Bedürfnisse und Besonderheiten kennt und ihnen flexibel und zuverlässig zur Seite steht. Eine „Geiz-ist-geil“-Mentalität auf

- 5) Paulus, Sabine (2016). „Factoring: Anbieter gehen stärker ins Risiko“. Abrufbar unter: www.dertreasurer.de.
- 6) Bibby Financial Services GmbH (2017): „Factoring-Anbieter Bibby Financial Services Deutschland wächst auch im dritten Jahr in Folge deutlich stärker als der Gesamtmarkt“. Abrufbar unter: www.tagesspiegel.de.
- 7) Bibby Financial Services GmbH (2018). „Bibby Financial Services GmbH erzielt auch 2018 starkes Wachstum“. Pressemitteilung. Abrufbar unter: www.bibbyfinancialservices.de/ueber-uns.

Kundenseite gehört damit schon lange der Vergangenheit an. Die Kunden im KMU-Segment sind durchaus bereit, für diesen Service auch ein wenig mehr zu zahlen, wobei die Margen in diesem Segment signifikant höher sind als bei den größeren Mittelständlern.

Factoring-Anbieter stehen dabei vor der Herausforderung, die Branche, in der sich ihre Kunden bewegen, detailliert zu kennen, um die Risiken richtig einschätzen zu können. Nicht jede Industrie sieht sich mit den gleichen Herausforderungen konfrontiert.

So ist beispielsweise in der Lebensmittelindustrie der Wareneinkauf von entscheidender Bedeutung: Kurzen Zahlungszielen auf Lieferantenseite stehen häufig lange Zahlungsziele auf Debitorensseite, zum Beispiel beim Lebensmitteleinzelhandel, gegenüber. Nicht selten entsteht hier ein Liquiditätsbedarf mit einem Umsatzvolumen für mehrere Monate. So ist es nicht weiter verwunderlich, dass laut den aktuellen Untersuchungen des Deutschen Factoring-Verbandes der Handel mit einem Anteil von 24,8 Prozent als die wichtigste Branche für Factoring-Anbieter definiert wird.⁸ Eine weitere Schwerpunktbranche findet sich im Dienstleistungssektor. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf Anbietern von Zeitarbeit und Arbeitnehmerüberlassungen. Diese haben oft nur ein geringes Anlagevermögen und besonders bei großen Vertragspartnern lange Zahlungsziele, gekoppelt mit sofort zu begleichenden Kostenpositionen wie Löhnen und Lohnnebenkosten. Hier lohnt sich Factoring in jedem Fall.

Factoring treibt Internationalisierung voran

In der Speditions- und Logistikbranche geht es um umfangreiche Expertise, was das dort weit verbreitete Gutschriftenverfahren angeht. Die Probleme, vor denen Factoring-Kun-

den als Speditions- oder Logistikunternehmen hinsichtlich ihrer Finanzierung stehen, sind uns aus der eigenen Historie bekannt – unser Ursprung liegt in der Binnenschifffahrt. Vor allem die Abwicklung vieler Geschäfte in Zusammenarbeit mit Subunternehmern – gerade auch im Ausland – setzt Logistiker und Speditionen unter Druck: Zum Beispiel erschweren sprachliche Unterschiede und rechtliche Besonderheiten zwischen den Ländern direkte Kommunikation und das Debitorenmanagement. Außerdem beeinflussen Wechselkursbewegungen den Gewinn, Roh- beziehungsweise Kraftstoffpreise wirken sich direkt auf das Transportgeschäft aus.

Gerade für den exportorientierten deutschen Mittelstand spielt ein internationales Finanzierungsnetzwerk eine herausragende Rolle. Indem die Factoring-Unternehmen dieses kontinuierlich ausbauen und vertiefen, können sie deutsche Kunden im Ausland optimal vertreten und somit einen großen Beitrag zu ihrem weltweiten Unternehmenserfolg leisten. Das Thema Internationalisierung hat in den vergangenen zehn Jahren immer weiter an Gewicht gewonnen. Allein 2017 exportierte Deutschland Waren und Dienstleistungen im Wert von mehr als 1,2 Billionen Euro in die Welt, was im Vergleich zum Vorjahr einem Plus von über 6 Prozent entspricht und dem Wachstumswert im Export-Factoring recht nahe kommt.⁹ Es reicht heute nicht mehr aus, internationale Unternehmen von nur einem Land aus zu betreuen. Factoring-Dienstleister sollten in jedem Land, in dem sie Forderungen ankaufen, auch mit einer eigenständigen Gesellschaft vertreten sein. Denn Factoring wird zwar nahezu überall gleich geschrieben, dennoch wird es anders gelebt oder, anders ausgedrückt, die gesetzlichen Regelungen sind oft sehr unterschiedlich. Daher sollten die jeweiligen Landesgesellschaften frei agieren können, da sie am besten wissen, wie der jeweilige Markt tickt. Eine Flexibilität

über alle Märkte hinweg wird somit zur Stärke.

Wachstumspotenzial nicht ausgeschöpft

Beim Blick auf andere Länder zeigt sich: Deutschland hängt in Sachen Factoring noch etwas hinterher. Während in Italien die Factoring-Quote, die das Verhältnis zwischen dem angekauften Forderungsvolumen der Factoring-Institute und dem Bruttoinlandsprodukt misst, bei 12 Prozent oder in Spanien bei 11 Prozent liegt, bewegt sie sich in Deutschland dagegen lediglich bei 7,1 Prozent.¹⁰ Somit verlieren deutsche Unternehmen im Vergleich zu ihren Peers in Spanien massiv an Geld. Der Grund hierfür liegt in den hohen gebundenen Forderungsbeständen und einem ineffizienten Debitorenmanagement.¹¹ Diese bremsen das eigene Wachstum. Genau darin besteht für die Factoring-Branche noch großes Potenzial.

Dies wird auch durch den Eintritt von zahlreichen international tätigen Factoring-Anbietern und Banken in den vergangenen Jahren in den deutschen Markt verdeutlicht, die sich hierzulande ein außerordentlich starkes Wachstumspotenzial erhoffen. Zudem belegt der Einstieg von traditionellen Anbietern der Factoring-Variante Inhouse, die sich bisher ausschließlich für Kunden ab einem Jahresumsatz von 50 Millionen Euro interessierten, in den aufwendigeren und betreuungsintensiveren, dafür aber margenträchtigeren Full-Service-Bereich des KMU-Segments das noch vorhandene Entwicklungspotenzial der Branche.

8) Deutscher Factoring-Verband e.V. (2018): „Jahresbericht 2017“. Abrufbar unter: www.factoring.de.

9) Deutscher Factoring-Verband e.V. (2018): „Jahresbericht 2017“. Abrufbar unter: www.factoring.de.

10) Deutscher Factoring-Verband e.V. (2018): „Jahresbericht 2017“. Seite 7. Abrufbar unter: www.factoring.de.

11) Deutscher Factoring-Verband e.V. (2018): „Jahresbericht 2017“. Seite 11. Abrufbar unter: www.factoring.de.

Weil es in Deutschland knapp 3,48 Millionen registrierte Unternehmen gibt und erst 1,25 Prozent davon die Dienstleistung Factoring für sich entdeckt haben, ist zumindest für die nächsten fünf bis zehn Jahre auch weiterhin ein gutes Wachstum im Factoring-Markt zu erwarten.¹² Das sehen auch die Anbieter so: Der Trend im Geschäftsklimaindex der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes ist positiv. Rund 55 Prozent der Mitglieder sehen ein gutes Geschäftsklima voraus, 7 Prozent sogar ein sehr gutes.¹³ Im nächsten Schritt steht der Factoring-Branche mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Konsolidierung bevor. Die Zahl an Wettbewerbern ist hoch. Insbesondere regionale, inhabergeführte kleinere Anbieter sind potenzielle Ziele für Übernahmen durch größere Anbieter, da sie unter anderem die immer weiter steigenden Anforderungen des Regulators unmöglich vollumfänglich erfüllen können und sich nicht wirklich günstig refinanzieren können. Außerdem sind benötigte Fachkräfte rar und teuer geworden.

Der politische Druck auf die Branche

Kurzfristig gesehen hat die Factoring-Branche zunächst einige politi-

sche und ökonomische Hürden zu überwinden. Neben der anhaltenden Niedrigzinsphase setzen auch die Politik Donald Trumps, der drohende Brexit und die steigenden regulatorischen Anforderungen den Markt weiter unter Druck. Letztere machen der Branche schon seit Jahren zu schaffen. Bereits seit 2008 unterliegen deutsche Factoring-Dienstleister der Finanzaufsicht. Die strengen Regeln, die etwa das Meldewesen zunehmend aufwendiger machen, erfordern höhere personelle Ressourcen und eine entsprechende IT-Infrastruktur.

Doch aktuell rückt vor allem das politische Umfeld in den Fokus. Insbesondere auf die Exportindustrie, allen voran die Automobilbranche, werden die vom US-Präsident verordneten Strafzölle insbesondere gegen die EU Auswirkungen haben. Daneben schafft der nahende Brexit nach wie vor Unsicherheit, auch wenn er im Factoring bisher nicht stattzufinden scheint: Im Gegenteil schaffte es das ohnehin schon außerhalb der Eurozone stehende Vereinigte Königreich 2017 im Ranking der wichtigsten Factoring-Partnerländer und -regionen gleich um drei Plätze nach vorn auf Platz drei.

Allerdings mit dem Ende der EU-Mitgliedschaft Großbritanniens wer-

den gleichzeitig alle Handelsabkommen null und nichtig und müssen neu ausgehandelt werden. Unternehmen, deren Geschäft eng an die britische Wirtschaft geknüpft ist, werden das stark zu spüren bekommen. Die tatsächlichen Folgen für die Factoring-Branche lassen sich derzeit dennoch nicht genau einschätzen. Schließlich könnte der Brexit sogar ein wichtiger Wachstumsfaktor für Factoring-Anbieter werden. Indem britische Firmen aufgrund des Brexit an Einfluss innerhalb der EU verlieren und ihre Preise ansteigen lassen sollten, könnten sie einiges an Liquidität verlieren, was längere Zahlungen oder schlimmstenfalls Zahlungsausfälle mit sich bringen kann. Für deutsche Unternehmen mit Export nach England wird Factoring dadurch noch interessanter. Ob das die nötigen Impulse bringt, um Factoring auf der Beliebtheitskala deutscher KMU weiter nach oben klettern zu lassen, wird sich in naher Zukunft sicher zeigen.¹⁴ ◀

12) Statistisches Bundesamt (2018). „Anzahl der Unternehmen in Deutschland nach Beschäftigtengrößenklassen im Jahr 2016 (Stand September 2017)“. Abrufbar unter: <https://de.statista.com>.

13) Deutscher Factoring-Verband e.V. (2017). „Branchenzahlen Factoring 2017“. Abrufbar unter: www.factoring.de.

14) Deutscher Factoring-Verband e.V. (2017). „Branchenzahlen Factoring 2017“. Abrufbar unter: www.factoring.de.

BERATUNG FÜR FACTORING-UNTERNEHMEN

Professionelles Know-how aus den Business- und IT-Bereichen des Factoring.

Wir sind ein anerkanntes Beratungsunternehmen für Factoringgesellschaften.

Mit über 20 Jahren Branchen-Erfahrungen aus den Business- und den IT-Bereichen als Geschäftsführer, COO und CIO bürgen wir für professionelle und in der Praxis überzeugende Beratungsleistungen.

Kümmern Sie sich um Ihr Kerngeschäft und wir kümmern uns komplett um Ihre Projekte und deren Management, M&A-Betreuung, um Workflowanalysen und Fachkonzeptionen, Einführung oder Änderung von Factoring-Softwarelösungen, Betreuung von Factoring-Software, Factoring-Organisation, Strategien, Prozessmanagement, Re-Organisation, IT-Management, MaRisk, Compliance, BAIT, Mitarbeiterausbildung oder um z. B. den Komplettaufbau eines Factoringunternehmens/Factoringabteilung u. v. m.



HANACEK FACTORING Consulting & Solutions e.K.

Henning Hanacek

Im Hag 12
D-55559 Bretzenheim (Germany)

Tel.: 0049 (0)671 2984 69-28

Fax: 0049 (0)671 2984 69-81

Mobil: 0049 (0)160 9680 4734

Mail: Henning@HanacekFCS.de

Web: www.HanacekFCS.de

Mitglied im
Factoring-Competence-Center.de