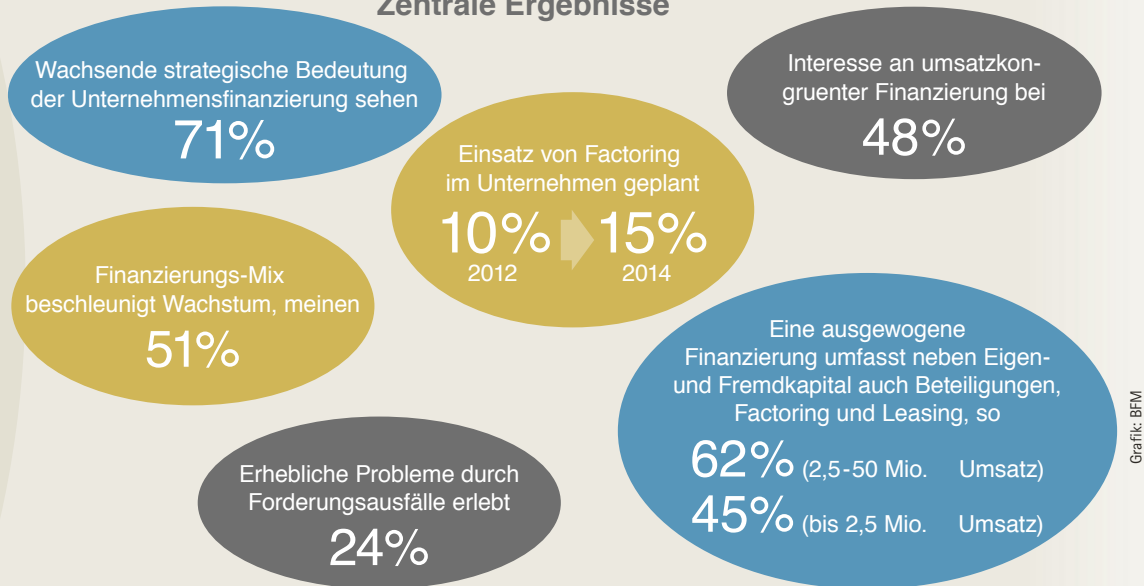


Studie zur Unternehmensfinanzierung

Factoring als Ergänzung zum Bankkredit

BFM Factoring-Studie 2015 Zentrale Ergebnisse



Quelle: BFM Bundesverband Factoring für den Mittelstand / TNS Infratest. Repräsentative Befragung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland mit einem Jahresumsatz von unter 50 Mio. Euro. Die Untersuchung auf Basis von 1.555 Interviews wurde im Oktober 2014 durchgeführt, davor 2012.

Die Unternehmensfinanzierung wird als eigenständiges strategisches Element immer wichtiger werden. Das erwarten 71 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland, wie eine repräsentative Studie des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM) ergab.

Auch eine breiter angelegte Finanzierungsstruktur gewinnt an Bedeutung. Fast jedes zweite KMU ist offen für Instrumente, die den Bankkredit ergänzen oder ersetzen können. So meinen 47 Prozent der Befragten, dass eine ausgewogene Unternehmensfinanzierung neben Eigen- und Fremdkapital auch Beteiligungen, Factoring und Leasing umfasst. Vor allem Unternehmer in der Umsatzklasse 2,5 bis 50 Mio. Euro halten eine modulare Finanzierung für sinnvoll. Die Zustimmung stieg von 53 Prozent im Jahr 2012 auf 62 Prozent heute. Jeder zweite Befragte (51 Prozent) sieht einen Mix der Instrumente als Beschleuniger für Wachstum. Um auch unabhängig von Banken ihre Liquidität zu sichern, prüfen KMU zunehmend das Factoring. Hintergrund: Der laufende Verkauf offener Forderungen an eine Factoring-Gesellschaft macht die Liquiditätssituation kalkulierbar, denn die Auszahlung der Forderung erfolgt innerhalb von 48 Stunden. Während 2012 noch jeder zehnte Mittelständler plante, den Forderungsverkauf strategisch einzusetzen, waren es jetzt bereits 15 Prozent. Besonders deutlich zeichnet sich der Trend

in der Umsatzklasse bis 2,5 Mio. Euro ab, wo in Zukunft 14 Prozent (2012: 6 Prozent) das Factoring nutzen wollen. Bereits im Einsatz ist das Instrument bei 14 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen, so die BFM-Studie.

Jedes zweite KMU (48 Prozent) findet Factoring interessant, weil das Finanzierungsvolumen mit dem Umsatz ansteigt und nicht wie eine Kreditlinie endet. „Der Gewinn von Handlungsfreiheit ist einer der Gründe, warum sich Unternehmen – trotz derzeit sehr freizügiger Kreditvergabe – für Factoring entscheiden“, erklärt Volker Ernst, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM). „Auch wenn der Wettbewerb der Banken um die mittelständischen Kunden anhält: Der strategische Nutzen von Factoring weist in die Zukunft. Wir gehen von einer weiteren Aufwärtsbewegung aus.“

Durch den planbaren Mittelzufluss kann Factoring auch Wachstum unterstützen – der Unternehmer agiert als Barzahler. Weitere Vorteile liegen in der erhöhten Eigenkapitalquote. Factoring stärkt zudem die Sicherheit in Unternehmen. Laut BFM-Studie stand fast jedes vierte KMU (24 Prozent) schon einmal vor Problemen, nachdem Forderungen ausgefallen waren. Factoring ermöglicht eine vollumfängliche Absicherung, weil das Ausfallrisiko an die Factoring-Gesellschaft übergeht.

Für die BFM Factoring-Studie 2015 wurden 1.555 kleine und mittlere Unternehmen befragt. ■