



WHITEPAPER

Finanzierung: Welche Finanzierungsformen gibt es?

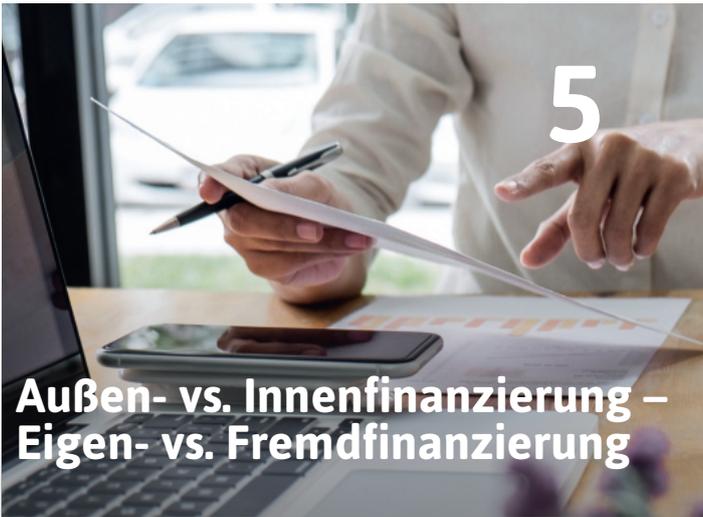
Ein kompakter Überblick über die Finanzierungsarten und
-möglichkeiten für Unternehmen

INHALT



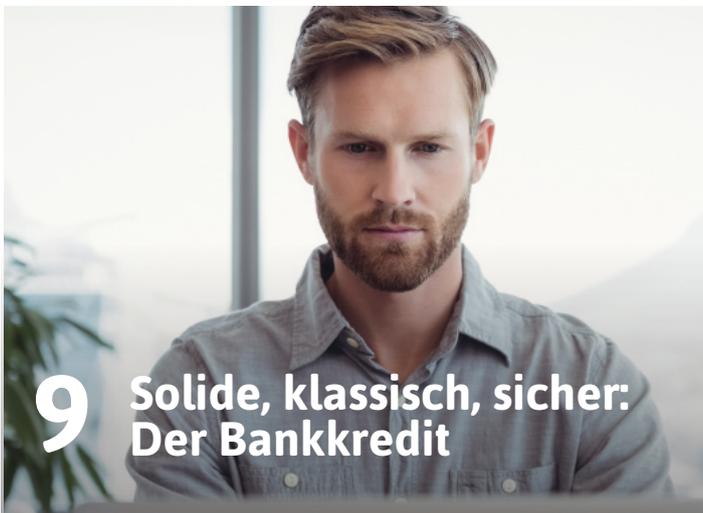
Wann ist eine Finanzierung erforderlich?

4



5

Außen- vs. Innenfinanzierung –
Eigen- vs. Fremdfinanzierung



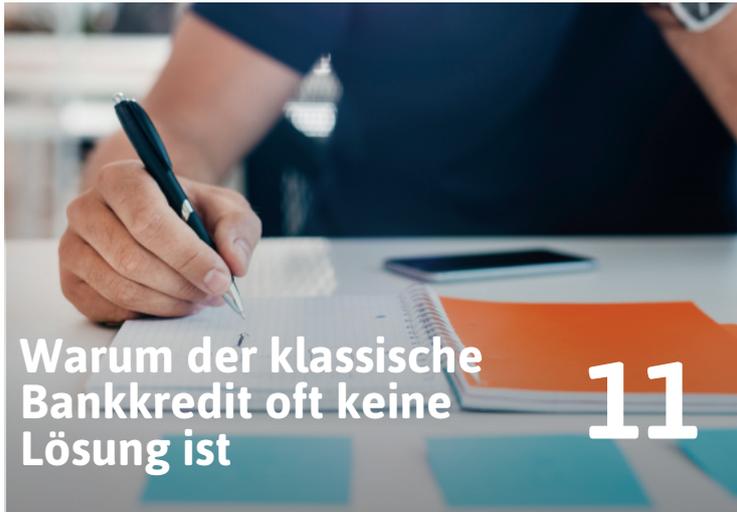
9

Solide, klassisch, sicher:
Der Bankkredit



7

Alternative
Finanzierungsformen auf dem
Vormarsch



Warum der klassische Bankkredit oft keine Lösung ist

11



12

Diese alternativen, bankenunabhängigen Finanzierungsformen sollten Sie kennen

Factoring: Von diesen Vorteilen können Sie profitieren **16**

Factoring als sinnvolle Ergänzung zum Bankkredit **17**

Ausblick **17**

Fazit **18**

Factoring mit Svea **19**

Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ausreichende Liquidität ist die Grundvoraussetzung dafür, dass ein Unternehmen seine Verbindlichkeiten begleichen und erfolgreich wachsen kann. Um die eigene Liquidität kurz- und auch langfristig zu sichern, steht den Unternehmen eine ganze Reihe unterschiedlicher Finanzierungsmöglichkeiten zur Auswahl.

Getreu dem Motto „Wer die Wahl hat, hat die Qual“ ist diese Vielfalt am Markt aber nicht nur mit positiven Aspekten verbunden. So fühlen sich viele Unternehmen angesichts des großen Angebots überfordert und sehen sich mit verschiedensten Fragen konfrontiert: Wo sind Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen den einzelnen Finanzierungsarten? Welche Form eignet sich für welchen Zweck besonders gut? Und mit welchen Hürden muss man auf dem Weg zur Kapitalbeschaffung rechnen?

Antworten auf diese und weitere Fragen geben wir Ihnen in unserem Whitepaper.

Viel Spaß beim Lesen dieser Lektüre!

Berna Senci
Direktorin Svea
DACH-Region





Wann ist eine Finanzierung erforderlich?

Eine Finanzierung wird in der Regel dann erforderlich, wenn ein Unternehmen Kapital benötigt, um zu wachsen, sich zu entwickeln oder umzustrukturieren. Oftmals reicht das vorhandene Eigenkapital nicht aus, um die anfallenden Kosten zu decken, daher ist es notwendig, externe finanzielle Mittel in Anspruch zu nehmen.

Die Gründe für eine Unternehmensfinanzierung können vielfältig sein. Zu den häufigsten zählen:

- ✓ **Startkapital für die Gründung eines Unternehmens:** Bei der Gründung eines neuen Unternehmens sind in der Regel hohe Anfangsinvestitionen erforderlich, um die Geschäftstätigkeit aufzunehmen.
- ✓ **Deckung der Kosten für die Entwicklung oder Weiterentwicklung von Produkten:** Um wettbewerbsfähig zu bleiben und den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden, müssen Unternehmen kontinuierlich in die Entwicklung neuer Produkte investieren.
- ✓ **Finanzielle Überbrückung von Zahlungszeiträumen:** Es kommt vor, dass ein Unternehmen Waren liefert, aber erst zu einem späteren Zeitpunkt bezahlt wird. In solchen Fällen kann eine Finanzierung die Liquidität des Unternehmens sicherstellen.

- ✓ **Investitionen zur Erweiterung des gesamten Unternehmens oder einzelner Geschäftsfelder:** Um das Wachstum voranzutreiben und neue Märkte zu erschließen, sind oft Investitionen in den Ausbau des Unternehmens oder einzelner Geschäftsbereiche erforderlich.

Je nach Art des Investitionsvorhabens eignen sich unterschiedliche Finanzierungsformen. Die Hausbank ist dabei für die meisten Unternehmen nach wie vor der erste Ansprechpartner.



"Ob Unternehmensgründung, -umstrukturierung oder -wachstum: eine gesicherte Finanzierung ist in jeder Unternehmensphase unverzichtbar."

Berna Senci

Außen- vs. Innenfinanzierung – Eigen- vs. Fremdfinanzierung

Bei der Beurteilung der Unternehmensfinanzierung muss zunächst zwischen Innen- und Außenfinanzierung unterschieden werden. Dabei liegt der Fokus auf der Herkunft des Kapitals.

Außenfinanzierung

Wenn von einer Außenfinanzierung die Rede ist, wird Kapital von außen in das Unternehmen eingebracht. Dafür kommen verschiedene Möglichkeiten infrage. Eine beliebte Form der Außenfinanzierung ist die Erhöhung der Einlagen. Dabei stellt der Gesellschafter Geld aus seinem Privatvermögen zur Verfügung. Da dieser in der Regel nur über ein begrenztes Kapital verfügt, eignet sich diese Form der Außenfinanzierung allerdings nur für überschaubare Summen. Deshalb greifen viele Unternehmen auf verschiedene Varianten der Fremdfinanzierung zurück. Die bekannteste und auch beliebteste stellt nach wie vor der klassische Bankkredit dar. In den vergange-

nen Jahren drängen aber auch immer mehr alternative Finanzierungsformen an den Markt, die ihren Nutzern verschiedenste Vorteile bieten. Hier sind u.a. Leasing, Finetrading und Factoring zu nennen.

Innenfinanzierung

Bei der klassischen Innenfinanzierung stammt das Geld aus dem eigenen Unternehmen. Es ist also keine Hilfe von außen erforderlich, um die benötigte Summe aufzubringen. Üblicherweise erfolgt die Innenfinanzierung über den erwirtschafteten Gewinn. Aber auch Vermögensumschichtungen zählen zur Innenfinanzierung. Dabei werden Wertgegenstände wie Maschinen oder die Betriebsausstattung,

die nicht länger benötigt werden, veräußert. Schließlich ist eine Innenfinanzierung auch über Rückstellungen möglich. Hier werden diese als Aufwand verbucht, wodurch finanzielle Mittel freigesetzt werden.

Eigenfinanzierung

Anders verhält es sich bei der Eigenfinanzierung. Hier steht das frische Geld dem Unternehmen unbefristet und nicht rückzahlbar zur Verfügung. Es wird dem Eigenkapital zugerechnet und beschert dem Geldgeber eine Gewinnbeteiligung. Dafür ist die gesamte Einlage im Falle einer Insolvenz verloren. Neben der Erhöhung der Einlagen und neuen Beteiligungen auf Seite der Außenfinanzierung zählen im Bereich der Innenfinanzierung Gewinne und Vermögensumschichtungen zur Eigenfinanzierung.





Fremdfinanzierung

Neben der Unterteilung in die Innen- und die Außenfinanzierung kann man bei der Unternehmensfinanzierung noch eine weitere Unterscheidung vornehmen – und zwar nach Eigen- und Fremdfinanzierung. Kredite, Darlehen, aber

auch alternative Finanzierungsformen wie Leasing und Factoring zählen wie bereits erwähnt, zur Fremdfinanzierung. Wesentliche Merkmale sind eine erfolgsunabhängige Verzinsung sowie das Bestehen einer

Rückzahlungsmöglichkeit – selbst wenn diese noch so gering ist. Aus diesem Grund zählen auch Rückstellungen zur Fremdfinanzierung.

	Außenfinanzierung	Innenfinanzierung
Eigenfinanzierung	<ul style="list-style-type: none"> • Erhöhung der Einlagen • Neue Beteiligungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Gewinne • Vermögensumschichtungen • Abschreibungen
Fremdfinanzierung	<ul style="list-style-type: none"> • Kredite / Darlehen • Factoring • Leasing 	<ul style="list-style-type: none"> • Rückstellungen

Quelle: <https://www.modu-learn.de/verstehen/investition-finanzierung/finanzierungsarten/>

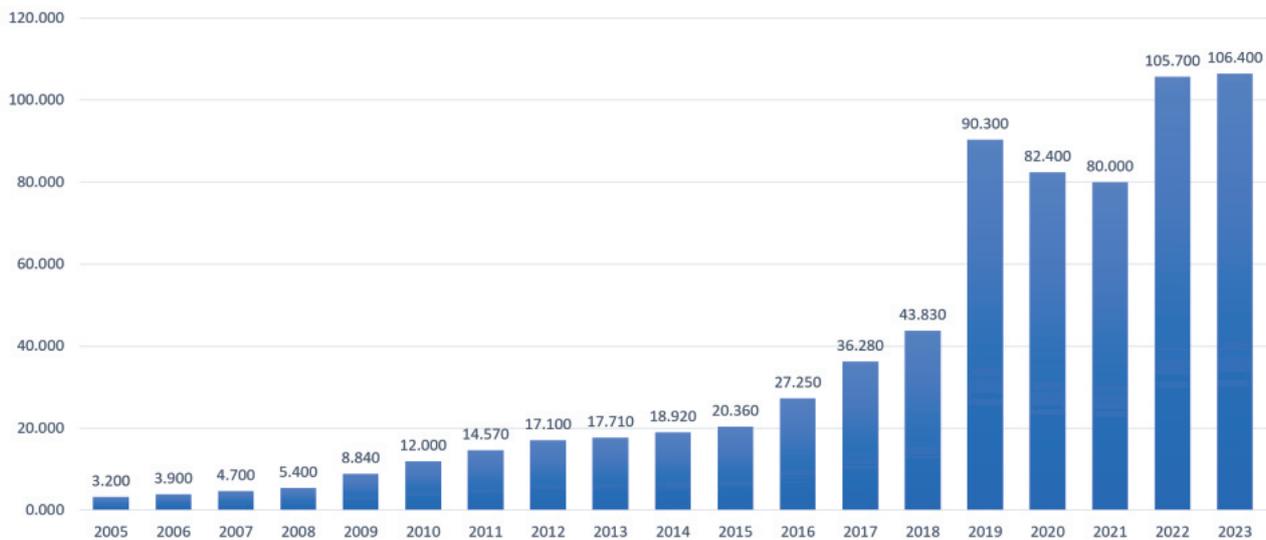


Alternative Finanzierungsformen auf dem Vormarsch

Alternative Finanzierungsformen gewinnen in der heutigen Geschäftswelt zunehmend an Bedeutung, da Unternehmen erkennen, dass sie flexible Optionen benötigen, um Projekte erfolgreich umzusetzen und ihr Wachstum zu fördern. Im Vergleich zu traditionellen Bankkrediten ermöglichen alternative Finanzierungsinstrumente eine schnellere und agilere Kapitalbeschaffung, unabhängig von herkömmlichen Finanzinstitutionen.

Trotz dieser Entwicklungen bleibt die Innenfinanzierung das am häufigsten genutzte Instrument, gefolgt von Bankkrediten sowie Darlehen und Einlagen von Familienangehörigen und Gesellschaftern. Besonders bei langfristigen Finanzierungen stellt der klassische Bankkredit nach wie vor die unangefochtene Nummer Eins dar. Dies wird durch die Niedrigzinspolitik der letzten Jahre sowie durch stabile Geschäftsbeziehungen zu Banken unterstützt.

Anzahl der Factoringkunden in Deutschland von 2005 bis 2023

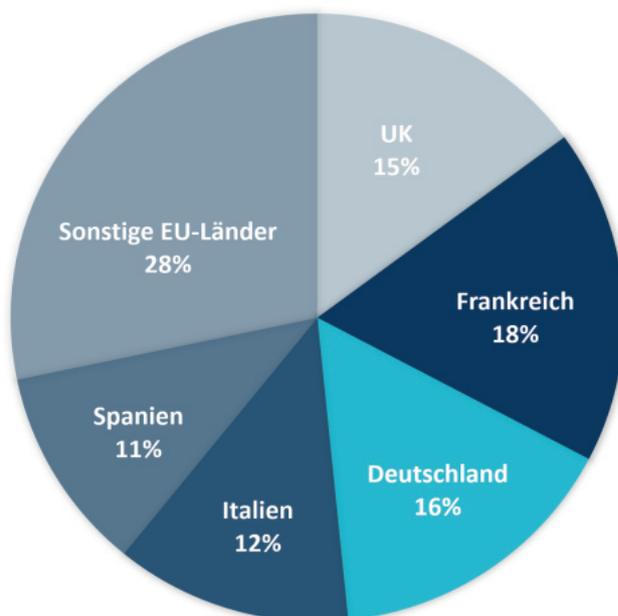


Quelle: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/245617/umfrage/anzahl-der-factoringkunden-in-deutschland/>

Allerdings sehen sich insbesondere kleine Unternehmen oft mit Herausforderungen bei der Kreditaufnahme konfrontiert. Niedrigere Bonitäten und mangelnde Sicherheiten erschweren ihnen den Zugang zu dringend benötigtem Kapital. In diesem Kontext zeigt die steigende Nachfrage nach bankenunabhängigen Finanzierungsinstrumenten in Europa ein wachsendes Interesse an Factoring. Diese Finanzierungsoption erfreut sich auch in Österreich und der Schweiz zunehmender Beliebtheit und zählt bereits in Deutschland zu den bevorzugten Formen.

Mit einem Marktanteil von 16 % im Jahr 2022 an den gesamten in der EU erzielten Umsätzen verzeichnete die deutsche Factoring-Branche im Jahr 2023 weiteres Wachstum. Es wird erwartet, dass alternative Finanzierungsformen wie Factoring auch in Zukunft an Bedeutung gewinnen werden.

Ländermarktanteile am Factoring-Umsatz in der EU 2022



Quelle: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/245081/umfrage/marktanteile-von-laendern-am-umsatz-der-factoring-branche-in-der-eu/>





Solide, klassisch, sicher: Der Bankkredit

Die gängigste Form der Fremdkapitalfinanzierung stellt nach wie vor der Bankkredit dar. Dabei leiht sich das Unternehmen Geld von einer Bank, welches es innerhalb eines zuvor festgelegten Zeitraums zurückzahlen muss. Hinzu kommen noch Zinsen, die teilweise recht hoch ausfallen können. Um einen Kredit von der Bank bewilligt zu bekommen, muss eine ganze Reihe von Voraussetzungen erfüllt sein. Anhand derer wird die Bonität des Unternehmens beurteilt. Die wichtigste Kennzahl ist die Eigenkapitalquote, welche als Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital definiert wird. Dabei gelten Werte über 25% als gut bis sehr gut und Werte zwischen 10 und 25% als mittelmäßig. Liegt die Eigenkapitalquote unter 10%, ist es sehr schwer, einen Kredit von der Bank bewilligt zu bekommen.

Weitere quantitative Kennzahlen, die bei der Bonitätsbewertung herangezogen werden, sind:

- ✓ Verschuldungsgrad
- ✓ Liquidität
- ✓ Umsatzrendite
- ✓ Cashflow

Damit die Banken sich ein angemessenes Bild von der Bonität des Unternehmens machen können, werden

verschiedene Dokumente benötigt. Dazu gehören u.a. die Jahresabschlüsse mit Bilanz bzw. Gewinn- und Verlustrechnung, die aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertung, der Liquiditätsplan sowie eine Übersicht über bereits laufende Kreditverträge.

Neben diesen quantitativen Aspekten werden auch verschiedene qualitative Faktoren berücksichtigt. Dazu muss der Unternehmer eine Reihe von Checklisten und Fragebögen ausfüllen, in denen u.a. Angaben zu Wettbewerbssituation, Unternehmensstrategie, Risikomanagement und dem Rechnungswesen gefordert sind.

Dieser Überblick zeigt, dass man stets gut vorbereitet in ein Kreditgespräch gehen sollte, um Aussichten auf Erfolg haben zu können. Der Bankkredit liefert eine planbare Sicherheit und Stabilität. Dafür verlangen die Banken aber auch einiges.

Welche Sicherheiten aufgebracht werden müssen und wie hoch der Zinssatz ausfällt, variiert nicht nur von Bank zu Bank und von Kunde zu Kunde. Auch gibt es verschiedene Kreditarten, die sich in einzelnen Aspekten voneinander unterscheiden.

Drei Sonderformen des klassischen Bankkredits stellen wir Ihnen im Folgenden vor:

1 Langfristige Finanzierung mit dem Hypothekarkredit

Der Hypothekarkredit wird in der Regel als langfristiges Darlehen über eine hohe Summe aufgenommen. Üblicherweise dient er der Finanzierung einer Immobilie, weshalb er auch als Immobilien- oder Realkredit bezeichnet wird. Da die Kreditinstitute für die Aufnahme hoher Geldbeträge maximale Sicherheit verlangen, ist der Hypothekarkredit an eine Hypothek geknüpft, die auf ein Eigentum in Form eines Grundstücks oder Gebäudes aufgenommen wird. Ist der Schuldner nicht dazu in der Lage, das geliehene Geld zurückzuzahlen, kann der Gläubiger dessen Eigentum veräußern und so die Restschuld tilgen.

2 Maximale Flexibilität mit dem Kontokorrentkredit

Der Kontokorrentkredit stellt besonders für Mittelständler ein beliebtes Finanzierungsinstrument dar, da es den Unternehmen ermöglicht, kurzfristige Liquiditätsengpässe schnell und flexibel zu überbrücken. Zu diesem Zweck legt das Unternehmen in Absprache mit der Bank einen Rahmen fest, innerhalb dessen es sein normales Girokonto überziehen kann, ohne die Bank im Vorfeld darüber informieren zu

müssen. Bis zu welchem Zeitpunkt der Kredit zurückzuzahlen ist, wird in der Regel nicht bestimmt. Diese Flexibilität lassen sich die Banken aber auch einigens kosten. Kontokorrentkredite sind die teuerste Form der Finanzierung und sollten deshalb nur in Ausnahmefällen genutzt werden.

3 Speziell für Unternehmer: Der Zessionskredit

Wie der Kontokorrentkredit eignet sich auch der Zessionskredit besonders für die kurzfristige Unternehmensfinanzierung. Hier werden offene Forderungen gegenüber den Kunden als Absicherung für einen Kontokorrentkredit an die Bank abgetreten. Damit wird die Bank zur neuen Gläubigerin der Forderungen. Obwohl damit auch sämtliche Rechte an die Bank übergehen, findet keine grundsätzliche Änderung des schuldrechtlichen Verhältnisses zwischen ursprünglichem Gläubiger und Schuldner statt. Die Forderung verbleibt somit beim Kreditnehmer und wird nach wie vor in der Bilanz ausgewiesen. Nach Ablauf der Finanzierung gehen die Forderungen wieder auf das Unternehmen über. Dieses trägt somit auch das Ausfallrisiko, falls sich der Schuldner als zahlungsunfähig herausstellen sollte.





Die Kreditanforderungen sind mit Basel III deutlich gestiegen

Warum der klassische Bankkredit oft keine Lösung ist

Für kleine und mittelständische Unternehmen ist es oft nicht leicht, einen Kredit bei der Bank zu erhalten. Die Sicherheiten, die verlangt werden, sind hoch und oft reicht das Eigenkapital nicht aus, um die Fremdfinanzierung zu den gewünschten Zinskonditionen bewilligt zu bekommen. Auch ist der Kreditantrag mit einem enormen administrativen Aufwand verbunden. Während es vor einiger Zeit noch möglich war, die Bank durch die Vorlage einer guten Bilanz von

der eigenen Kreditwürdigkeit zu überzeugen, wurden die Kreditvergeberichtlinien mit Basel III deutlich verschärft.

Gerade Start-ups haben mit den gestiegenen Anforderungen zu kämpfen. Da Banken bei der Bonitätsprüfung nämlich grundsätzlich eine rückwärtsgewandte Perspektive einnehmen, ist es für Gründer umso schwieriger, diese ohne ein zuverlässiges Rating von ihrer Unternehmensidee zu überzeugen.

Gerade innovative Geschäftsmodelle, die nicht den gängigen Standards entsprechen, werden oft kategorisch abgelehnt.

Durch die Coronakrise wird diese Entwicklung noch zusätzlich verschärft. Unternehmen tun somit gut daran, ihren Finanzierungsmix zu diversifizieren und zunehmend auch alternative, bankenunabhängige Finanzierungsformen in Betrachtung zu ziehen.

EU-Bankenregulierung erschwert Kreditzusage



Welche Ziele verfolgt Basel III?

Als Reaktion auf die globale Finanzkrise 2008 einigten sich die 19 größten Wirtschaftsnationen sowie die EU (G20) auf eine strengere Regulierung der Kreditinstitute. Das in diesem Zusammenhang erarbeitete Konzept Basel III dient der Stabilisierung des weltweit vernetzten Finanzsystems. Obwohl es sich in erster Linie an die Banken richtet, hat es auch direkte Auswirkungen auf die Unternehmensfinanzierung. So ist die Kreditvergabe in der Folge deutlich restriktiver und teurer geworden. Die Banken verlangen nun mehr Sicherheiten und setzen eine höhere Eigenkapitalquote voraus. Das stellt insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen sowie Start-ups vor große Herausforderungen.

Diese alternativen, bankenunabhängigen Finanzierungsformen sollten Sie kennen

Private Equity: Schnelles Wachstum bei hohen Renditen

Private Equity (zu Deutsch privates Beteiligungskapital) ist eine alternative Finanzierungsform, die vergleichsweise häufig Verwendung findet. Dabei wird privates, also nicht an der Börse gehandeltes Beteiligungskapital zur Verfügung gestellt. Hinter den Kapitalgebern stehen meist professionelle Beteiligungsgesellschaften, die sich auf Private Equity spezialisiert haben. Sie erhoffen sich durch die Finanzierung hohe Renditen. Zugleich profitiert das Unternehmen von schnellem Wachstum. Dabei kaufen die Geldgeber Firmenanteile durch das Anlegen spezieller Private-Equity-Fonds.

Der Nachteil besteht darin, dass sich die Unternehmen in große Abhängigkeit zu den Investoren begeben. Diese streben nämlich meist eine Minderheitsbeteiligung von mindestens 25,1 Prozent an, die es ihnen ermöglicht, wichtige unternehmerische Entscheidungen zu treffen bzw. zu verhindern. Wenn das Unternehmen nach ein paar Jahren seine Profitabilität steigern konnte, werden diese Anteile an andere Investoren oder den ehemaligen Eigentümer verkauft. Manchmal erfolgt zu diesem Zeitpunkt auch der Börseneintritt.

Crowdfunding: Alles oder Nichts mithilfe der Crowd

Deshalb stellt Crowdfunding oft die attraktivere Finanzierungsalternative für Gründer dar. Es handelt sich um eine noch recht junge Finanzierungsform, die für Geschäftsideen aller Art genutzt werden kann. Dabei bildet eine Gruppe meist privater Investoren eine Crowd. Jeder Einzelne kann einen frei wählbaren Betrag zur Verfügung stellen und so die Realisierung des Projekts unterstützen. Im Gegenzug erhält

der Investor ein Geschenk, zum Beispiel in Form von Gutscheinen oder Produkten. Ähnlich funktioniert auch das Crowdfunding, nur mit dem Unterschied, dass die Investoren hier Anteile am Unternehmen erwerben.

Crowdfunding stellt ein wirksames Marketinginstrument dar, welches einem Unternehmen bereits zu Beginn seiner Gründungsphase zu großer Bekanntheit verhelfen kann. Diese Finanzierungsform ist aber auch immer mit einem gewissen Risiko verbunden. Wird das Finanzierungsziel nämlich nicht erreicht, geht das Unternehmen leer aus. Eine Erfolgsgarantie gibt es nicht.



Förderdarlehen: Speziell für Gründungsvorhaben

Während sich Banken allgemein bei der Förderung von Existenzgründungen eher schwer tun, existieren auch spezielle Förderdarlehen, die Gründungsvorhaben gezielt unterstützen. In Deutschland sind das beispielsweise die bundesweit agierende KfW-Bank sowie die Förderbanken der einzelnen Bundesländer.

Solche Förderdarlehen können hinsichtlich Finanzierungsvolumen und Laufzeiten sehr unterschiedlich ausfallen. So gibt es z.B. Startkredite, Betriebsmittelkredite und Investitionskredite. Wie der klassische Bankkredit erfordert auch die Beantragung eines Förderdarlehens einen hohen bürokratischen Aufwand. Das Bankendenken, das dafür sorgt, dass einem der Kredit auf klassischem Wege verwehrt bleibt, ist auch bei den zuständigen Ansprechpartnern für Förderdarlehen häufig noch stark ausgeprägt, weshalb alternative Ansätze auch hier oft leer ausgehen. Hinzu kommt, dass die Programme meist nicht den individuellen Anforderungen entsprechen.



Beim Crowdfunding wird eine Geschäftsidee von einer Reihe privater Investoren – der sogenannten Crowd – finanziert. Ob es tatsächlich zur Finanzierung kommt, ist nicht garantiert.

Leasing: Nicht nur zum Autokauf eine sinnvolle Alternative

Das Leasing ist eine der am weitesten verbreiteten alternativen Finanzierungsformen. Obwohl Leasing traditionell mit der Automobilindustrie verbunden wird, können im Prinzip alle Wirtschaftsgüter geleast werden. Anstatt große Investitionen für Arbeits- und Betriebsmittel zu tätigen, können die Unternehmer diese auch einfach leasen lassen. Dabei geht das geleaste Objekt nicht in den Besitz des Unternehmens über, sondern es erwirbt lediglich die Nutzungsrechte daran. Das Unternehmen mietet den geleasten Gegenstand also für einen bestimmten Zeitraum, innerhalb dessen das Unternehmen monatlich einen festen Betrag zahlt. Mit Ablauf des Leasingvertrags geht das Produkt entweder wieder in den Besitz des Leasinggebers über oder der Leasingnehmer erhält die Möglichkeit, dieses für einen Restbetrag zu kaufen.

Leasing ist mit einigen Vorteilen verbunden. So lassen sich die entstehenden Leasingkosten direkt als Betriebskosten ansetzen. Da weder größeres Kapital abfließt noch ein Kredit in Anspruch genommen werden muss, wird zusätzlich das Eigenkapital geschont. Hinzu kommt, dass sich die Kosten sehr genau einkalkulieren lassen, was eine bessere Planbarkeit ermöglicht.

Leasing bringt aber auch ein paar Nachteile mit sich. So bindet sich das Unternehmen meist über einen langen Zeitraum an einen bestimmten Vertragspartner. Kommt es zu Streitigkeiten, kann Letzterer mit dem Entzug des Leasingobjekts drohen – fatal, falls dieses für den Erhalt des Betriebs zwingend notwendig ist.

Finetrading: Einkaufsfinanzierung für mehr Liquidität

Finetrading ist eine Form der Wareneinkaufsfinanzierung. Diese richtet sich insbesondere an Unternehmen, die regelmäßig neue Waren oder Produktionsmittel einkaufen müssen, aufgrund saisonaler Schwankungen aber vielleicht nicht immer direkt über die notwendigen Barmittel verfügen. Finetrading wird durch spezielle Dienstleister angeboten, die sogenannten Finetrader. Diese erwerben im Auftrag ihres Kundenunternehmens dessen Einkäufe,

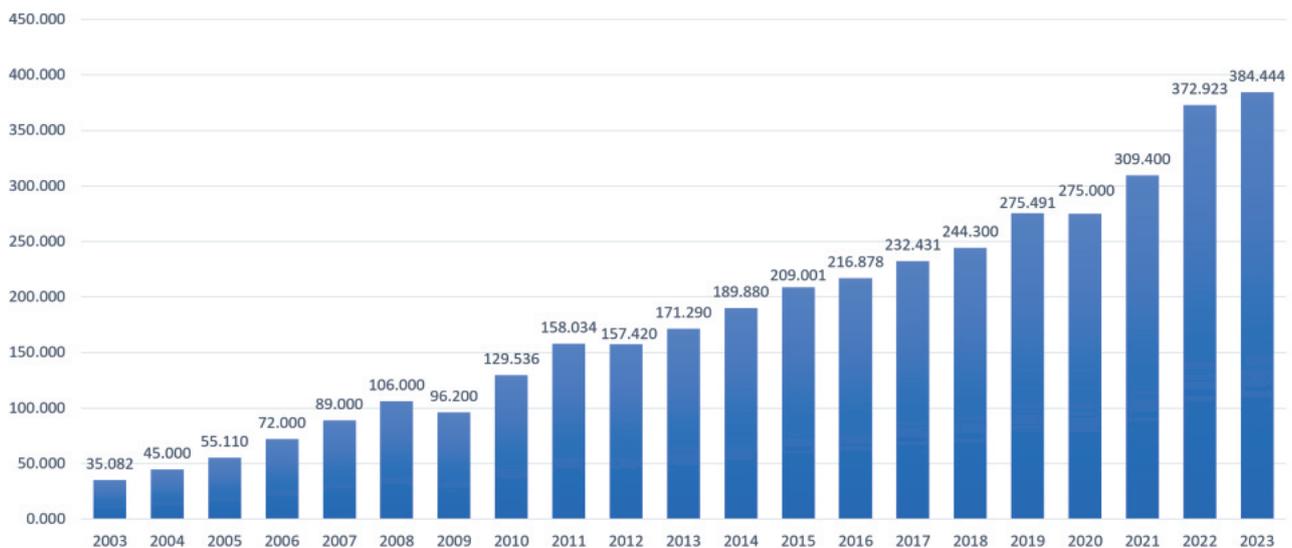
bezahlen die Ware beim Verkäufer und verkaufen diese unter Einräumung eines längeren Zahlungsziels wiederum an ihren Kunden. Das Unternehmen erhält die benötigte Ware sofort, ohne direkt dafür zahlen zu müssen. Gleichzeitig profitiert es durch die schnelle Zahlung beim Lieferanten oft von Sonderkonditionen und Skontovorteilen.

Factoring: Vielfältiges Einsatzmittel für effizientes Finanzmanagement

Ähnlich wie Finetrading funktioniert auch das Factoring. Hier ist es jedoch das Kundenunternehmen, dessen offene Forderungen beglichen werden müssen. Während Factoring lange Zeit als Nischenprodukt galt, hat es sich inzwischen als feste Größe am Finanzmarkt etabliert. So stieg das Umsatzvolumen in den letzten Jahren kontinuierlich und lag im Jahr 2023 alleine in Deutschland bei 384,4 Milliarden Euro. Ein ähnliches Bild zeichnet sich in Österreich ab, wo das Marktvolumen über die letzten sechs Jahre um 51% gewachsen ist.



Umsatzvolumen der deutschen Factoring-Branche von 2003 bis 2023
(in Millionen Euro)

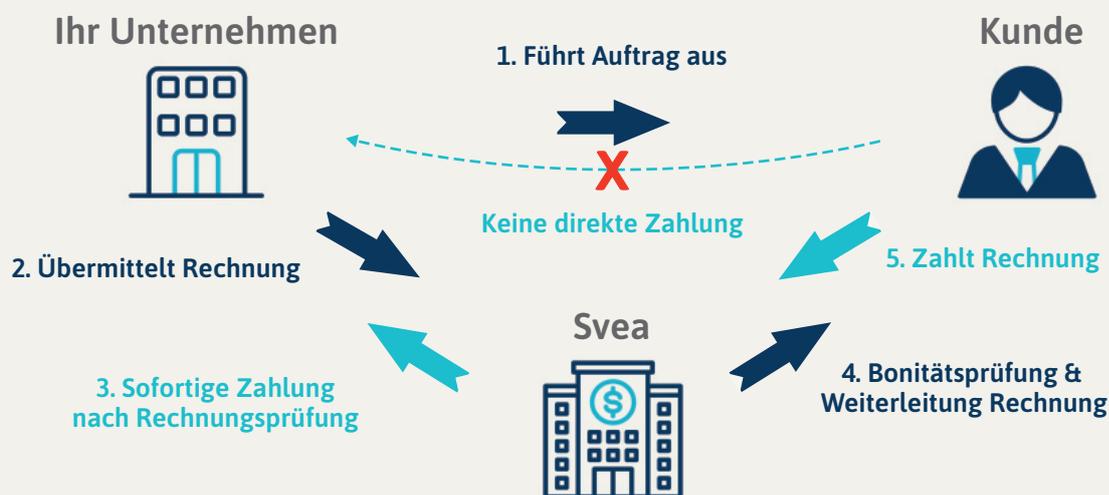


Quelle: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/151353/umfrage/umsaetze-deutscher-factoring-unternehmen-seit-2002/>

So funktioniert Factoring

Das Prinzip ist im Grunde genommen ganz einfach: Factoring ist eine Form des Forderungsverkaufs. Dabei verkauft ein Unternehmen seine offenen Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen an einen spezialisierten Factoringdienstleister, den sogenannten Factor. Im Gegenzug zahlt dieser dem Unternehmen die ausstehende Summe unmittelbar nach Rechnungsprüfung, wodurch sofort frische Liquidität generiert wird. Das Unternehmen kann sofort frei über das Geld verfügen, z.B. um eigene Verbind-

lichkeiten zu begleichen und neue Investitionen zu tätigen. Die Debitoren begleichen ihre Rechnungen dann direkt beim Factor. Der Forderungsverkauf kann sowohl fortlaufend als auch selektiv erfolgen. Fällt die Wahl auf selektives Factoring, werden nicht alle Forderungen abgetreten, sondern nur ein Teilumsatz. Dabei entscheidet der Factoringnehmer, welche Debitoren er an den Factoringdienstleister übergeben möchte.



Factoring vom Startup bis zum Großkonzern

Factoring bietet sich insbesondere für Unternehmen an, die ihren Kunden lange Zahlungsziele einräumen möchten, aber eigentlich nicht dazu in der Lage sind, selbst so lange auf die damit verbundenen liquiden Mittel zu verzichten. Das Problem eines mangelnden Zahlungswillens der Kunden erstreckt sich über sämtliche Branchen und tritt im kleinen Familienunternehmen genauso wie im international agierenden Großkonzern auf. Darauf reagiert Factoring gezielt. Grundsätzlich ist es nämlich für Unternehmen aller Art und jeder Größe geeignet.

Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen haben es bedingt durch die verschärften Kreditvergaberichtlinien infolge von Basel III nicht leicht, sich die eigene Liquidität auf klassischem Wege über

die Hausbank zu sichern. Hier kann Factoring Abhilfe schaffen. Dieses Finanzierungsinstrument richtet sich explizit auch an Unternehmen, deren Bonität nicht ganz optimal ausfällt. Hier kommt es nämlich in erster Linie auf die Bonität der Debitoren an. Zu diesem Zweck führt der Factoringdienstleister vor Übernahme der Rechnungssumme eine Bonitätsprüfung durch. Fällt diese positiv aus, kauft und finanziert der Factor die jeweilige Forderung.

Von diesem Vorgehen können auch Start-ups profitieren. Während die Kreditvergabe über die Hausbank hier aufgrund der naturgemäß noch recht dünnen Datenlage meist scheitert, ist eine Finanzierung über Factoring problemlos möglich, sofern das Unternehmen bereits Umsätze erzielt.

Factoring: Von diesen Vorteilen können Sie profitieren

1. Schnelle Finanzierung

Factoring verschafft Unternehmen schnelle und unkomplizierte Liquidität, in den meisten Fällen bereits binnen 24 Stunden. Die Unternehmen sind somit nicht länger auf den pünktlichen Zahlungseingang ihrer Kunden angewiesen. Sie können frei und flexibel über die neu gewonnene Liquidität verfügen und diese nutzen, um eigene Verbindlichkeiten zu begleichen, Mitarbeiterlöhne zu zahlen oder neue Wachstumsinvestitionen zu tätigen. Zeitgleich profitieren die Unternehmen nicht selten von attraktiven Rabatten und Skontovorteilen, wenn sie nun dazu in der Lage sind, Lieferantenrechnungen unverzüglich zu bezahlen.

2. Absicherung der Forderung

Der Factoringdienstleister kauft dem Factoringnehmer seine offenen Forderungen ab und begleicht die Rechnungssumme umgehend. Doch was passiert,

wenn sich der Debitor plötzlich als zahlungsunfähig erweist und seine Rechnung nicht mehr bezahlen kann? Dann greift das Delkredererisiko, das der Factor in den meisten Fällen für seine Kunden trägt. Dieses gewährleistet dem Unternehmen bis zu hundertprozentigen Zahlungsausfallschutz. Kommt es zu einem Forderungsausfall, wird dieser also vollständig vom Factor getragen.

3. Debitorenmanagement

Im Rahmen des Full-Service Factorings übernimmt der Factor zusätzlich das Debitorenmanagement für Sie. Auch beim selektiven Factoring ist die Abtretung des Debitorenmanagements an den Factor möglich, wobei sich diese Aufgabe dann auch nur auf die abgetretenen Debitoren beschränkt. Die Leistungen reichen hier dabei von der regelmäßigen Bonitätsprüfung über das Inkasso- und Mahnwesen bis hin zur Rechtsvertretung im Schadensfall. Für die Unternehmen geht das mit einer erheblichen personellen Entlastung einher. Sparen Sie interne personelle Kapazitäten und konzentrieren Sie sich ganz auf Ihr Kerngeschäft. Ihr Factor übernimmt unangenehme Aufgaben wie das Eintreiben von Außenständen vollständig für Sie.

3. Marketing

Nicht zuletzt können Sie Factoring auch für Marketingzwecke nutzen. Factoring ermöglicht es Unternehmen nämlich, die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. So sind Sie dank des Forderungsverkaufs an den Factor dazu in der Lage, Ihren Kunden längere und attraktivere Zahlungsziele einzuräumen. Sie selbst gewinnen deutlich mehr Spielraum im laufenden Geschäft, ohne der guten Beziehung zu Ihren Kunden zu schaden.



Factoring als sinnvolle Ergänzung zum Bankkredit

Factoring verbessert Ihre Bilanzkennzahlen und hat einen unmittelbaren positiven Effekt auf die Eigenkapitalquote. Werden offene Forderungen an einen Factor abgetreten, werden diese automatisch dem Eigenkapital zugerechnet, während sich die Außenstände reduzieren. Das hat direkte Auswirkungen auf das Bankenrating, bei dem die Eigenkapitalquote als wichtige Kennzahl fungiert. Factoring stellt somit nicht nur eine gute Alternative, sondern auch eine

sinnvolle Ergänzung zum klassischen Bankkredit dar, da sich der Kreditzugang durch die Nutzung von Factoring automatisch verbessert. Nicht umsonst wird Factoring sogar von den Banken selbst als geeignetes Mittel für effizientes Finanzmanagement beschrieben. Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen den klassischen Kreditinstituten und Factoring-Anbietern ist schon lange keine Seltenheit mehr.



Ausblick

In der gegenwärtigen Krisensituation sind in sämtlichen Unternehmensformen deutliche Umsatzrückgänge zu verzeichnen. Die Unternehmen selbst sehen sich mit großen Herausforderungen konfrontiert. Während sie nun vielleicht mehr denn je auf eine Fremdfinanzierung angewiesen sind, reagieren die traditionellen Bankinstitute mit noch größerer Zurückhaltung bei der Kreditvergabe als ohnehin schon.

Hier stellen bankenunabhängige Finanzierungsformen eine sinnvolle Alternative dar. Insbesondere Fac-

toring kann in entscheidendem Maße zur Stabilisierung des Finanzkreislaufs beitragen. Auch außerhalb von Krisenzeiten – wenn Auftragslage und Umsätze stabil sind – stellt Factoring ein vielversprechendes Finanzierungsinstrument dar, das mit großer Flexibilität und Planbarkeit überzeugt. Unternehmen tun gut daran, ihren Finanzierungsmix gerade im Hinblick auf die Herausforderungen der Coronakrise, zu diversifizieren. In diesem Finanzierungsmix sollte Factoring nicht fehlen.

Fazit

Gerade kleine und mittelständische Unternehmen sehen sich vor dem Hintergrund der restriktiven Kreditvergabe der klassischen Finanzinstitute mit großen Herausforderungen konfrontiert. Um angemessen darauf reagieren zu können, stellen bankenunabhängige Finanzierungsformen eine sinnvolle Alternative dar. Aber auch großen Unternehmen bieten moderne

Finanzierungsinstrumente abseits des klassischen Bankkredits zahlreiche Vorteile. Insbesondere Factoring ist eine gute Möglichkeit, frische Liquidität mithilfe von Fremdkapital zu generieren und das stets flexibel, planbar und sicher. Unternehmen tun gut daran, ihren Finanzierungsmix weiter zu diversifizieren. Dabei sollte Factoring nicht fehlen.

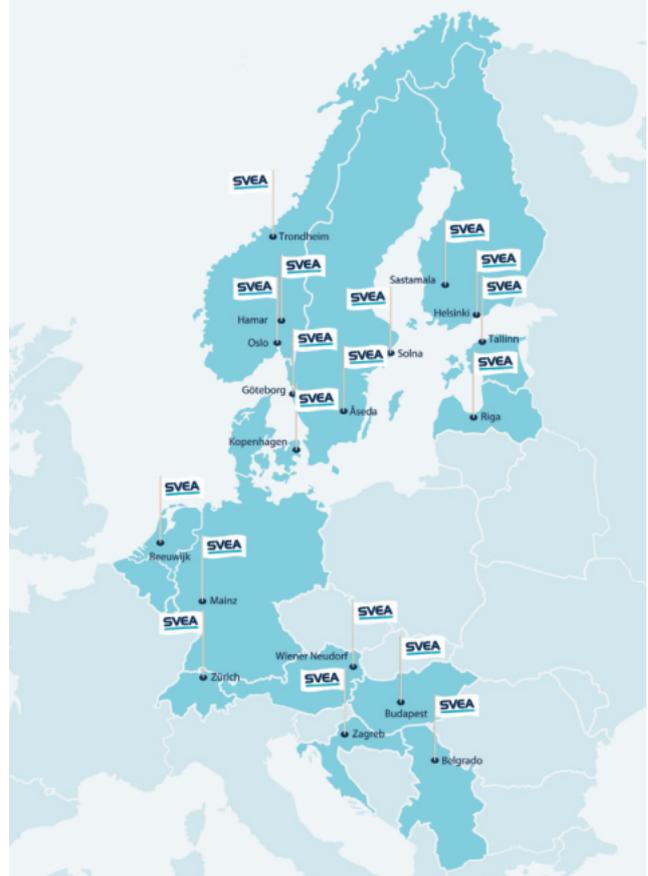
Finanzierungsmerkmale	Hypothekar	Kontokorrent	Zessionskredit	Private Equity	Förderdarlehen	Crowdfunding	Leasing	Finetrading	Factoring
Sofortige Liquidität	x	✓	✓	x	x	x	x	✓	✓
Schutz vor Forderungsausfall	x	x	x	x	x	x	x	x	✓
Debitorenmanagement	x	x	x	x	x	x	x	x	✓
Wettbewerbsvorteile	x	x	x	x	x	✓	x	✓	✓
Bilanzverkürzung	x	x	x	✓	x	x	x	x	✓
Verbesserung des Bankenratings	x	x	x	x	x	x	x	x	✓
Erhöhung der Eigenkapitalquote	x	x	x	x	x	x	x	x	✓
Professionelle Beratung	✓	✓	✓	✓	x	x	x	✓	✓
Für alle Branchen geeignet	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	x	x
Gute Planbarkeit	✓	✓	✓	✓	x	x	✓	✓	✓
Keine Zinsleistungen	x	x	x	✓	x	✓	x	✓	x

Factoring mit Svea

Mit Svea haben Sie einen Finanzpartner an Ihrer Seite, auf den Sie sich verlassen können. Unsere über 25-jährige Erfahrung im Factoringgeschäft und umfassende Branchenkenntnisse ermöglichen es uns, flexible Finanzierungslösungen zu entwickeln, die auf die konkreten Anforderungen unserer Kunden zugeschnitten sind.

Bei uns steht der Kunde im Mittelpunkt - seit unserer Gründung im Jahr 1994 legen wir großen Wert auf erstklassigen Service und bieten individuelle Finanzierungsdienstleistungen an. Als Finanzpartner für kleine und mittelständische Unternehmen bieten wir Ihnen den finanziellen Freiraum, den Sie benötigen, um Ihre Ideen zu verwirklichen.

Wir verstehen, was Unternehmerpersönlichkeiten wie Sie bewegt und geben Ihnen den finanziellen Spielraum dafür. Mit maßgeschneiderten Lösungen sorgen wir dafür, dass Sie sich voll und ganz auf die Weiterentwicklung Ihrer Geschäftsidee konzentrieren können. Wählen Sie Svea für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, die Ihr Unternehmen voranbringt.



Unsere Stärken auf einen Blick:

- ✓ Führender Anbieter mit über 20-jähriger Branchenerfahrung in der DACH-Region
- ✓ In 25 europäischen Ländern vertreten
- ✓ Europaweit 2'000+ Mitarbeiter
- ✓ Persönliche Beratung
- ✓ Individuelle Finanzierungsdienstleistungen
- ✓ Flexibel, unkompliziert und kundenorientiert
- ✓ Transparente Konditionen
- ✓ Bankenunabhängiger Finanzpartner



"Seit mehreren Jahren arbeiten wir bereits erfolgreich mit Svea zusammen. Dank Factoring können wir als kleines Unternehmen flexibel agieren und unseren Kunden hochwertige Technik & Systeme anbieten. Besonders schätze ich die Flexibilität, die uns das Factoring ermöglicht." **Marcel Graf, Geschäftsführer von Varioshop**



svea.com

SVEA

DACH Hauptsitz
Riedmühlestrasse 8
8305 Dietlikon
Schweiz
Tel. +41 43 321 25 02
beratung@svea.com

Schweiz
Svea Finans AG
Tel. +41 43 321 25 02
beratung@svea.com
www.sveafinans.ch

Österreich
Svea Bank AB
Tel. +43 7205 120 15
beratung@svea.com
www.sveabank.at

Deutschland
Svea Bank AB
Tel. +41 43 321 25 02
beratung@svea.com
www.sveabank.de