

# Factoring in Deutschland 2007: 95,8 Milliarden Marktvolumen

## Factoring – ein Bankgeschäft?

DR. HEINRICH WASSERMANN, FLORSTADT

Ist Factoring Bankgeschäft oder nicht? Diese Frage stellt sich gegenwärtig. Das gilt für die steuerliche Einordnung ebenso wie für den (bisher) hierzulande verbreiteten Glauben, durch bank- und aufsichtsrechtliche Regelungen könne man die modernen, globalen Finanzmärkte und ihre Instrumente im Griff behalten. Beide Aspekte könnten sich als Irrtum erweisen und ordnungspolitisch als mittelstandsfeindlicher Bumerang wirken: „Marktbereinigung par ordre de Mufti“, also von oben herab! Die Diskussion entfacht in mehrfacher Hinsicht zu einem besonders ungünstigen Zeitpunkt.

### Der aktuelle Markt

Der deutsche Factoring-Markt befindet sich seit mehreren Jahren in einer ungebremsten Expansion. Gerade aufgestellte Umsatzrekorde werden immer wieder durch neue Erfolgsmeldungen ergänzt. So wuchs das Factoring-Volumen von 37,5 Milliarden Euro im Jahr 2003 über 49 Milliarden Euro im Jahr 2004 auf 60 Milliarden Euro 2005. 2006 waren es 79 Milliarden Euro, und 2007 erwirtschafteten die 164 Factoring-Anbieter in Deutschland mit ihren Kunden Factoring-Umsätze von insgesamt 95,8 Milliarden Euro. Damit liegt die 100-Milliarden-Linie zum Greifen nahe. Im Vergleich zum Vorjahr entsprach das einer Steigerungsrate von 21,3 Prozent.

Die 22 Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbands (DFV) hatten einen Anteil von 87 Prozent in ihren Büchern, die 28 Factoring-Anbieter im Bundesverband Factoring-Gesellschaften für den Mittelstand (BFM) kamen – einschließlich ihres neuen Mitglieds Valovis-Bank – auf sieben Prozent. Weitere sechs Prozent entfal-

len auf Institute ohne Verbandszugehörigkeit, und ein Prozent stammt aus der Schätzung des Verfassers für die restlichen 74 Gesellschaften.

Gemessen am Gross Domestic Product 2007 des International Monetary Funds für Deutschland erreichte das heimische Factoring-Volumen 4,5 Prozent (gemessen am Bruttoinlandsprodukt 2007 waren es 3,95 Prozent). Das bedeutet zwar im internationalen Vergleich – etwa bezogen auf Großbritannien mit 16,12 Prozent – immer noch keinen Spitzenwert. Allerdings liegt der durchschnittliche Factoring-Umsatz je Factoring-Nutzer in Großbritannien auch bei 2,6 Millionen Euro, während er in Deutschland 9,12 Millionen Euro beträgt. Die Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbands kommen sogar auf 17,72 Millionen Euro. Insgesamt zeigt die Entwicklung aber die besondere Dynamik des deutschen Factorings in den letzten Jahren, trotz mancher konjunktureller und rechtlicher Hürden, die eher geeignet waren, das Geschäft zu beeinträchtigen (siehe Abbildungen 1 bis 4 auf den Seiten 220/221).

Seit Jahren werden rund zwei Drittel der Umsätze am deutschen Factoring-Markt durch Tochtergesellschaften ausländischer Großbanken und Finanzgruppen bestritten. Von den Top-3-Gesellschaften haben zwei französische Mütter, und eine kommt aus den Vereinigten Staaten. Allein diese drei konnten im Jahr 2007 zusammen über 47 Milliarden Euro Umsatz mit ihren Anschlusskunden verbuchen und damit in Deutschland einen Marktanteil von über 49 Prozent erreichen, also rund die Hälfte des Markts bestreiten.

Der im Grunde eher kleine Factoring-Markt in Deutschland ist also relativ stark konzentriert. Bei etwas detaillierterer Betrachtung können viele größere Anbieter am deutschen Factoring-Markt nach ihrer Herkunft als banknah bezeichnet werden. Einige Institute unterstreichen sogar besonders, eine Bankkonzession zu besitzen. Andere greifen auf Muttergesellschaften mit Bankhintergrund zurück oder gehören zu Konzernen, zu denen auch eigene Banken zählen.

### DER AUTOR:

Dr. Heinrich Wassermann, Florstadt

war von 1968 bis 2002 Referent, Geschäftsführer und Hauptgeschäftsführer der IHK Friedberg.

Seitdem leitet er Unternehmen in den Bereichen Leasing, Factoring und Consulting. Wassermann ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen zu den Themenschwerpunkten Regionalplanung/Regionalentwicklung, Finanzierung, Leasing und Factoring.

E-Mail: h.wassermann@online.de



## Marktregulierung

Seit der Vorlage des Unternehmenssteuerreformgesetzes 2008 und seiner gewerbsteuerlichen Hinzu-rechnungen fordern nun die jeweiligen Verbände zur Aufrechterhaltung einer günstigen Refinanzierung im Rahmen der Verbandsanhörung, Factoring- und Leasing-Gesellschaften wie Kreditinstitute zu behandeln. Man will das „Bankenprivileg“ des § 19 GewStDV in Anspruch nehmen.

Da stellt sich doch die Frage nach den Voraussetzungen, den Rechten und Pflichten, den Auswirkungen, der Zweckmäßigkeit und dem Sinn von neuen Regeln, die darauf abzielen, Branchen, die nicht aus dem deutschen Rechtssystem stammen, zwangsweise zu integrieren. Es gab in der Vergangenheit schon ähnliche – mehr oder weniger langwierige – Diskussionen über die Leasing-Erlasse oder das Abtretungsverbot beim Factoring. In Literatur und Praxis diskutiert man bereits seit geraumer Zeit, inwieweit Factoring-Institute, über den bisherigen Umfang hinaus, in das Kreditwesengesetz und damit auch in andere bankrechtliche Regelungen aufgenommen werden sollen. Dabei gibt es leider nur wenige – nicht interessen-gefärbte – Veröffentlichungen.

In Österreich gilt Factoring in jedem Fall als Bankgeschäft und unterliegt dem dortigen Bankwesengesetz. Im Vergleich zu Deutschland erreicht dieses Finanzierungsinstrument aber bisher mit einem Anteil am österreichischen Bruttoinlandsprodukt von nicht einmal zwei Prozent nur einen vergleichsweise geringen Stellenwert. Wenn das auch primär an dem erst Mitte 2005 beseitigten Abtretungsverbot liegen dürfte, behindert die grundsätzliche Hürde der Bankenregelung doch den Markteintritt neuer Institute deutlich. Nachdem sich jahrelang mit der Intermarket-Bank, der Factor-Bank und der VB-Factoring-Bank nur drei Anbieter den Markt geteilt haben, sind erst neuerdings mit der Coface-

Abbildung 1: Factoring-Umsatz (in Millionen Euro)

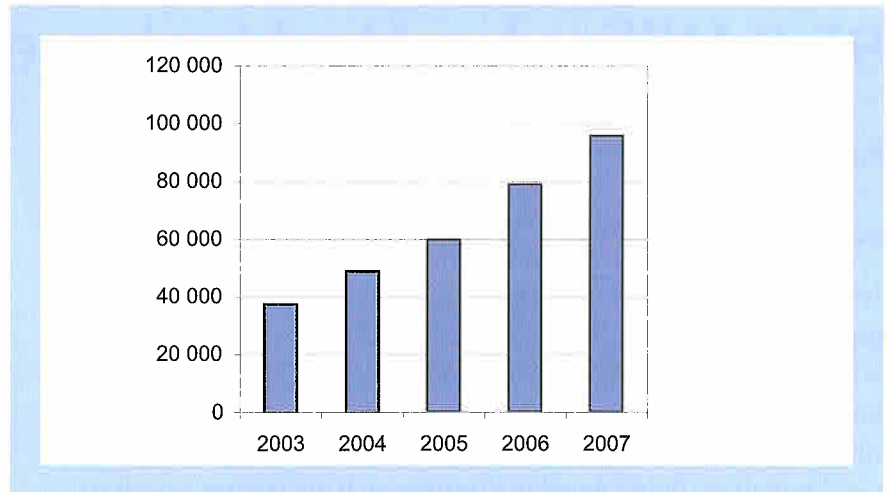


Abbildung 2: Internationaler Factoring-Umsatz (in Millionen Euro)

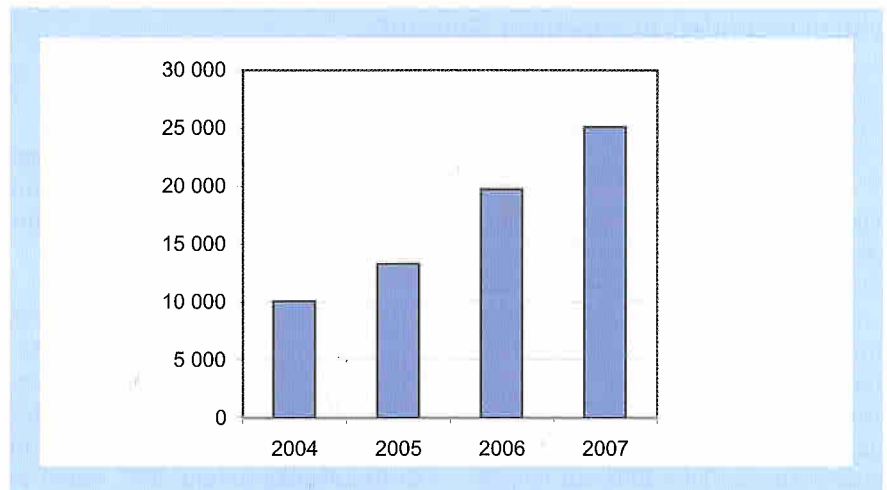
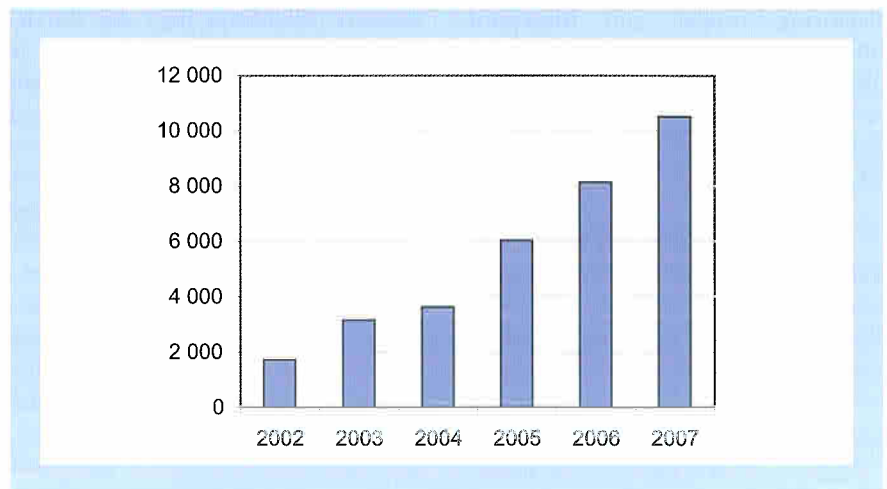


Abbildung 3: Zahl der Factoring-Kunden



Bank und der Raiffeisen-Factor-Bank zwei Neugründungen – aus vorwiegend etablierten Kreisen – hinzugekommen.

### Marktanalyse

Bei näherer Betrachtung müssen die stolzen – weil hohen – Zahlen des deutschen Factoring-Markts allerdings durchaus relativiert werden. Weltweit gesehen bewegt sich Factoring in ganz anderen Größenordnungen, als man sie vom deutschen Markt kennt. So strebt etwa die Coface Finanz im Factoring längerfristig einen zehnpromzentigen Anteil am Weltmarkt an, was nach gegenwärtigen Zahlen einem Umsatz-Volumen von rund 130 Milliarden Euro entsprechen würde. Als Nummer eins in Frankreich kommt die GE Factofrance 2007 auf 32,6 Milliarden Euro und hält zusätzlich noch Beteiligungen an den weiteren Anbietern Factobail, Coface-crédit, Factocic, BPC Factor und Hervet Factor. Die RBS Invoice Discounting, der Marktführer in Großbritannien, betreut allein mehr als 6000 Kunden.

Dagegen nimmt sich die gesamte deutsche Factoring-Landschaft doch eher bescheiden aus. Noch einige Stufen weiter reduziert wird das Volumen des deutschen Markts, wenn man

nicht die Umsätze der Institute mit ihren Kunden, sondern die eigentlichen Umsätze der Factoring-Gesellschaften ansieht. Der Umsatz definiert als Summe aus den Factoring-Bruttogebühren, dem Saldo aus Zinsertrag und Zinsaufwand sowie den Limitgebühren kam 2007 bei der größten deutschen Factoring-Gesellschaft, der Coface Finanz GmbH, auf gerade mal 59,9 Millionen Euro. Im Jahr zuvor waren es 48,5 Millionen Euro. Nach der bilanziellen Darstellung, bei der die Factoring-Bruttogebühren, die Zinseinnahmen und die Einnahmen aus Nebenleistungen addiert werden, erreicht der Umsatz 2007 mit 116,9 Millionen Euro auch nur einen etwas höheren Wert.

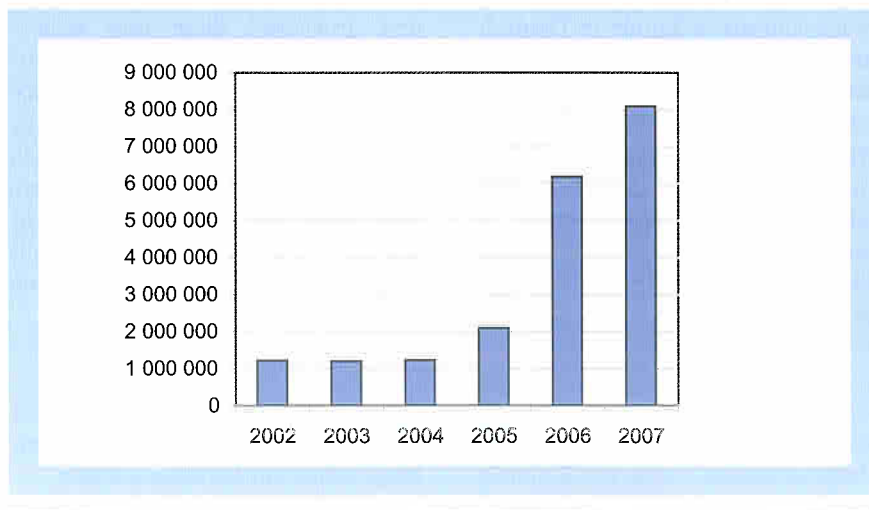
Der so gemessene Factoring-Umsatz beträgt ganze 0,54 Prozent des Factoring-Volumens der Coface Finanz. Bei der Deutschen Factoring-Bank beläuft sich die Relation auf 0,97 Prozent. Die Dresdner Factoring AG als mittelständisches Institut verbuchte 2007 Umsatzerlöse in Höhe von 5,952 Millionen Euro bei einem Forderungsvolumen von 270 Millionen Euro und kam damit auf einen Wert von 2,2 Prozent. So gesehen spricht man bei einem Factoring-Markt von fast 100 Milliarden Euro realistischere Weise bei den Factoring-Anbietern von vielleicht zwei bis drei Milliarden Euro an Umsatz.

Wenn man die Größe und die Bedeutung der Branche als Argument für die Notwendigkeit einer Regulierung heranzieht, sollte man das – zumindest bei Factoring – mit Vorsicht genießen. Nicht jeder, der über Factoring diskutiert, scheint sich der Tatsachen bewusst zu sein.

Bis auf wenige Ausnahmen haben sich in den letzten Jahren die deutschen Banken hierzulande – wohl mangels internationaler Aufstellung in diesem Bereich – aus dem Factoring verabschiedet. Bankkonzerne mit europa- oder weltweiter Vernetzung haben mehr als zwei Drittel des deutschen Marktvolumens übernommen. Die drei größten Institute bestreiten beinahe die Hälfte aller Umsätze. Die deutsche Wirtschaft prägen aber in vielen erfolgreichen Branchen mittelständische Anbieter. So verzeichnet auch der Factoring-Markt seit etwa fünf Jahren zunehmend kleine und mittlere Anbieter, deren Eigentümer in der Regel aus dem privaten Bereich, aus Nachbarbranchen – wie etwa dem Leasing, dem Auskunftswesen oder dem Inkasso – aber auch aus völlig fremden Sektoren kommen.

Die Markteintrittsbarrieren waren relativ niedrig, Factoring befand sich in der Expansion, die Aussichten für erfolgreiche Geschäfte standen günstig. Als Fazit sieht man heute 164 Gesellschaften, die weit überwiegend aus dem Mittelstand kommen und für den Mittelstand arbeiten. Veränderungen hat es dabei insoweit gegeben, als sich unter den mittelständischen Factoring-Anbietern zum Teil mehr oder weniger intensiv zusammenarbeitende Gruppen gebildet haben. So stehen inzwischen 19 Institute, die sich am deutschen Markt betätigen, im Eigentum anderer Factoring-Gesellschaften. Weitere 18 rechtlich eigenständige Anbieter kommen aus der Gemeinschaft der **Creditreform-Gesellschaften**. Außerdem hat sich eine Factoring-Gesellschaft mit ihrer Servicetochter auf Dienstleistungen für andere Institute spezialisiert und Kooperationen mit inzwischen neun

Abbildung 4: Zahl der Debitoren



Anbietern geschlossen, für die sie die technische Abwicklung des Geschäfts übernimmt. Die Gruppenbildung am deutschen Factoring-Markt ist also nicht zu übersehen. Sie könnte in Zukunft noch eine größere Bedeutung erlangen.

### Factoring – ein Bankgeschäft?

Ausländische Banken dominieren das deutsche Factoring-Geschäft, und inländische Kreditinstitute kommen hinzu. An der Gesamtzahl der Factoring-Anbieter lässt sich diese Gewichtsverteilung nicht ohne Weiteres ablesen. Aktuell haben nur 5,5 Prozent der Factoring-Anbieter eine eigene Banklizenz, bei weiteren 9,1 Prozent verfügt die Muttergesellschaft über eine Bankzulassung, und 3,7 Prozent kommen aus einem Konzern, dem eine Bank angehört. Damit stehen am deutschen Factoring-Markt lediglich 18,3 Prozent aller Anbieter vor einem Bankhintergrund im weiteren Sinn.

Die große Mehrzahl der am Markt befindlichen Gesellschaften – beinahe 82 Prozent – haben keine engere Bankbindungen. Man vergleiche das mit den österreichischen Verhältnissen, wo man eine hundertprozentige Bankenlandschaft antrifft. Mindestens von der Zahl der Anbieter her erweist sich der deutsche Factoring-Markt also mittelständisch und bankenunabhängig. Etwas anders sieht das beim Umsatz-Volumen aus. Hier werden Kunden-Umsätze in Höhe von 26,5 Milliarden Euro und damit 33 Prozent durch Factoring-Gesellschaften mit eigener Banklizenz getätigt. Durch die Brille der Bankenaufsicht gesehen, entfallen damit rund 67 Prozent der Umsätze auf Institute ohne Banklizenz. Wenn man wieder die Factoring-Anbieter mit sonstigem Bankhintergrund hinzunimmt, setzt die gesamte Gruppe allerdings den Löwenanteil im deutschen Factoring um. Damit kann sie aber nur rund 49 Prozent der Factoring-Kunden ansprechen, während die mittelständisch ausgerichteten Institute ohne irgend-

einen Bankhintergrund mit rund 51 Prozent aller Kunden die Nase vorn haben. Die Bankentöchter kommen bei ihren Kunden verschiedentlich auf Durchschnittsumsätze von 20, 30 oder 35 Millionen Euro; darin liegt vor allem die Ursache. Außerdem wird die in den letzten Jahren deutlich gestiegene Marktakzeptanz von Factoring in Deutschland erkennbar, die ein breites Spektrum kleinerer und mittlerer Firmen für Factoring erschlossen hat.

Eine Ausweitung der Bankenaufsicht auf kleine mittelständische Institute würde also ein durchaus nennenswertes Kundensegment treffen und gegebenenfalls erheblich einschränken. Größere Institute würden im Schatten hochgezogener Marktbarrieren eher Vorteile durch eine abnehmende Wettbewerbsintensität realisieren können. Bei allen Marktteilnehmern werden aber einerseits die Kosten für die Erfüllung von neuen Anforderungen und Pflichten steigen und andererseits Überwältigungseffekte spürbar.

Bereits gegenwärtig legen die deutschen Factoring-Anbieter aus Kostengründen beim Jahresumsatz mit einem Factoring-Kunden in der Regel Mindesthöhen fest, die sich je nach dem Institut zwischen 0,250 und fünf Millionen Euro bewegen. Darüber hinaus gibt es Anbieter, die einen unteren Rechnungswert von 1000, 1500 oder 5000 Euro fordern. Die Folge dieser Begrenzungen: Der Factoring-Umsatz je Kunde in Deutschland belief sich 2006 durchschnittlich auf 9,73 Millionen Euro, wobei die Schwankungsbreite zwischen 39,6 Millionen Euro und nur 133 000 Euro pro Kunde lag. Im Vergleich dazu beträgt der Durchschnittswert in Großbritannien, Italien und Frankreich nur etwa 1,7 bis 1,9 Millionen Euro.

In Deutschland war Factoring bis vor wenigen Jahren – ehe die mittelständischen Factoring-Institute am Markt auftraten – nur ein Finanzierungsinstrument für größere Unter-

nehmen. Unter den volumenmäßig kleineren Instituten befinden sich einige, die über 700, 450, 400 oder 150 Kunden verfügen; daraus ergibt sich die sehr deutliche Zunahme der Kundenzahl in den letzten Jahren. Die enorme Bandbreite in der Kundenzahl reicht von zwei bis mehr als 700. Vor allem kleine und mittelständische Factoring-Anbieter im Gesundheitswesen und in verschiedenen Dienstleistungsbranchen kommen auf hohe Kundenzahlen.

Es handelt sich um eine Binsenweisheit, wenn behauptet wird, staatliche Eingriffe würden und müssten zu Marktveränderungen führen. Auch eine Lösung „KWG light“ scheint eher formaler Natur, zumal sie nur bedingt die wesentlichen Unterschiede zwischen Kreditinstituten und Factoring-Gesellschaften berücksichtigen kann. Nur aus systematischen Gründen neue Bürokratiestrukturen zu schaffen, passt gar nicht zu dem viel beschworenen Bürokratieabbau, sondern öffnet nur neue Tore für expansive Regulierungsbestrebungen.

Zusätzliche Kosten, die durch die Regulierung entstehen, müssen zur nachhaltigen Sicherung der Unternehmen weitergegeben werden. Schließlich müssen sie die vorwiegend mittelständischen Kunden tragen. Damit würde eine zusätzliche Regulierung wieder die treffen, die von Politikern in Sonntagsreden als Rückgrat der deutschen Wirtschaft gefeiert werden. Inwieweit diese und weitere steuerliche Maßnahmen den Standort Deutschland für die international aufgestellten Konzerne, die gerade ihre großvolumigeren Geschäfte auch vom Ausland her abwickeln können, unattraktiv werden lässt, bleibt abzuwarten. Wird hier nicht – jedenfalls was Factoring angeht – mit Kanonen auf Spatzen geschossen? ◀

Zahlen, Daten und Fakten sowie Adressen aus der Factoring-Datenbank stehen zur Verfügung unter:  
▶ [www.factoring-wassermann.de](http://www.factoring-wassermann.de)