

Factoring-Geschäft Mittelstand: Ein Markt macht mobil

Staatliche Regelungswut belastet die Branche

DR. HEINRICH WASSERMANN, FLORSTADT

Die Aussichten kleinerer, mittelständischer Factoring-Gesellschaften für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung sind gut, wenn ihnen nicht die staatliche Reglementierung im wahrsten Sinne des Wortes einen Strich durch die Rechnung macht.

Strukturwandel

Während große Banken auf internationaler Bühne große Summen verheizen, von Milliardenabschreibungen, Rekordverlusten, Abstürzen, Vertrauenseinbußen und Krisensitzungen die Rede ist, kämpfen mittelständische Unternehmen häufig mit der „vornehmen“ Kreditzurückhaltung eben dieser Banken. Gleichzeitig gestaltet der Mittelstand die Zukunft der Wirtschaft, indem er – nach den Angaben des Instituts für Mittelstandsforschung – 80 Prozent aller Auszubildenden unterrichtet, 79 Prozent der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer beschäftigt, 75 Prozent der Patente entwickelt, 60 Prozent der Bruttowertschöpfung erwirtschaftet, 46 Prozent der Investitionen durchführt und 45 Prozent aller

steuerbaren Umsätze tätigt. Angesichts der Verknappung oder zumindest der Verteuerung von Krediten kommen Alternativen und damit auch Factoring ins Bild.

Lange war Factoring nicht unbedingt eine Finanzierungslösung für große Unternehmen, aber doch eher eine für größere. Auch gegenwärtig sind bei den Factoring-Gesellschaften mit einem Umsatzvolumen von mehr als einer Milliarde Euro Durchschnittsumsätze je Kunde von 12, 18, 30 oder 35 Millionen Euro üblich. Demgegenüber liegen die Durchschnittswerte der Anbieter mit Umsätzen zwischen einer und zehn Millionen Euro bei 0,3 Millionen und bei mehr als 50 bis 100 Millionen Euro auch nur bei 1,2 Millionen.

Der gesamte deutsche Factoring-Markt 2007 mit einem Umsatzvolumen von 95,8 Milliarden Euro und 10 499 Kunden kommt durchschnittlich auf 9,12 Millionen Euro pro Kunde. Die Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbands (DFV) erreichen mit ihren 4713 Kunden sogar durchschnittlich 17,7 Millionen, die des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM) zwei Millionen bei 2443 Kunden und 41 Institute ohne Verbandszugehörigkeit bei 3343 Kunden knapp zwei Millionen. Auch andere betriebswirtschaftliche Relationen, wie Umsatz pro Gesellschaft, Kundenzahl pro Gesellschaft, Debitoren pro Kunde und Ähnliches, passen ins Bild.

Die Strukturunterschiede in den einzelnen Marktsegmenten sind deutlich auszumachen. Das verwundert nicht weiter, denn rund zwei Drittel des deutschen Factoring-Volumens läuft durch die Bücher von ausländischen Konzernunternehmen mit Großbankenhintergrund. Die Vielzahl der kleineren Anbieter weist dagegen eine sehr heterogene Eigentümerstruktur auf, deren Schwerpunkt mehr oder weniger im Dienstleistungsgeschäft liegt. Schließlich sind Dienstleistungsunternehmen die mit Abstand größte Eigentümergruppe aller deutschen Factoring-Gesellschaften.

Mittelstandsfactoring läuft anders

Während die großen Factoring-Anbieter häufig nur Kunden mit einem Mindestumsatz von zwei oder fünf Millionen Euro akzeptieren, beginnen die mittelständischen Institute in der Regel bei Jahresumsätzen von 250 000 Euro, in Ausnahmefällen sogar bei 50 000 oder noch weniger. Nicht nur die Größenordnung unterscheidet mittelständisches von anderem Factoring. Auch die Verfahren sind in den verschiedenen Marktbereichen unterschiedlich. Überwiegt bei den Mitgliedern des DFV das Inhouse-Factoring ganz deutlich, so ziehen die Kunden der zum BFM gehörenden Gesellschaften weit überwiegend das Full-Service-Factoring vor, was letztlich auf die Größenordnungen und Abwicklungsmöglichkeiten der jeweiligen Unternehmen zurückgeht. Mit der Gründung des BFM im Jahr 2001 wurde der maßgebliche Anstoß für eine neue Entwicklung gegeben, die auch den kleineren Unternehmen die Finanzierungsalternative Factoring erschlossen hat. Der Verband begann mit

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

15 Factoring-Anbietern und umfasst heute 28 Factoring-Gesellschaften. In den sechs Jahren von 2002 bis 2007 gelang es ihnen, ihr Factoring-Volumen um 1206 Prozent, die Zahl ihrer Kunden um 219 Prozent, die Zahl der Debitoren um 4511 Prozent und die der Beschäftigten um 424 Prozent zu steigern (siehe Abbildungen 1 bis 4). Dabei kommen die Top Ten des BFM auf einen Marktanteil von ziemlich genau 90 Prozent des Gesamtvolumens ihres Verbandes. Sicherlich ist die Entwicklung 2007 nicht zuletzt durch die Aufnahme des neuen Mitglieds Valovis-Bank bestimmt worden, wechselnde Zugehörigkeiten liegen aber den Statistiken praktisch aller Verbände zugrunde. Unter den Mitgliedern des BFM findet man drei Institute mit Banklizenzen, von denen zwei zu den Volks- und Raiffeisenbanken gehören und eine sich als unabhängige Spezialbank betätigt. Zwei Anbieter gehören als **Crefo-Factoring-Gesellschaften** der Creditreform-Gruppe an, und eine Gesellschaft wickelt über eine Schwestergesellschaft neben eigenen auch die Forderungen von neun weiteren Factoring-Anbietern mit ab.

Schließlich ist 2007 unter den Mitgliedern des BFM auch weiterhin die einzige börsennotierte Factoring-Gesellschaft in Deutschland (die ebenfalls Mitglied des DFV ist). Mehrere Institute kooperieren in der Refinanzierung mit großen Factoring-Gesellschaften, die nicht dem BFM angehören, andere haben eigene Töchter zum Angebot von E-Factoring, zur Zusammenarbeit mit dem RKW und einer bunten Palette weiterer Kooperationspartner. Nach ihrer Kundenstruktur und der Branchenzugehörigkeit decken die mittelständischen Factoring-Institute ein breites Spektrum ab, das allerdings nicht unerheblich von dem der großen Factoring-Gesellschaften abweicht. Gemessen an den Umsatzanteilen belegen Handel und Handelsvermittlung zwar in allen Bereichen den ersten Platz. Bei den Mitgliedern des BFM folgen dann aber das Papier-, Verlags- und Druckgewerbe, das Speditionsgewerbe, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Gesundheitswesen und Labors sowie

Abbildung 1: Factoring-Umsatz des BFM (in Millionen Euro)

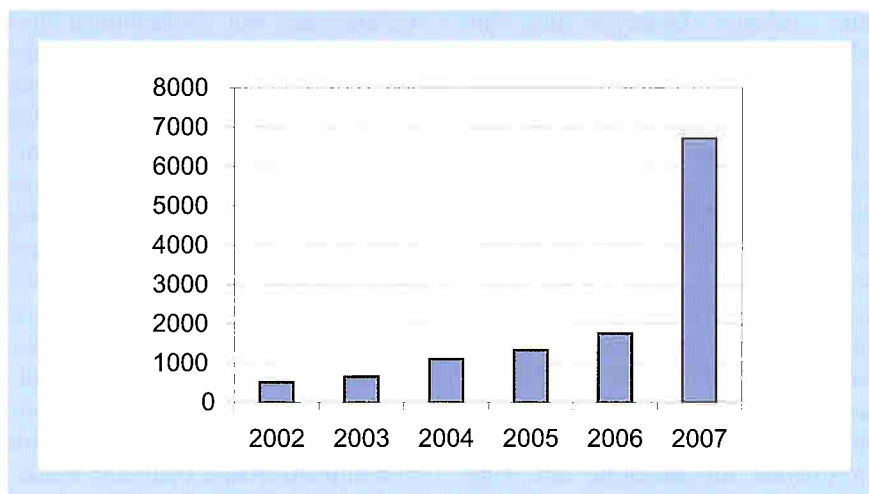


Abbildung 2: Zahl der Debitoren beim BFM

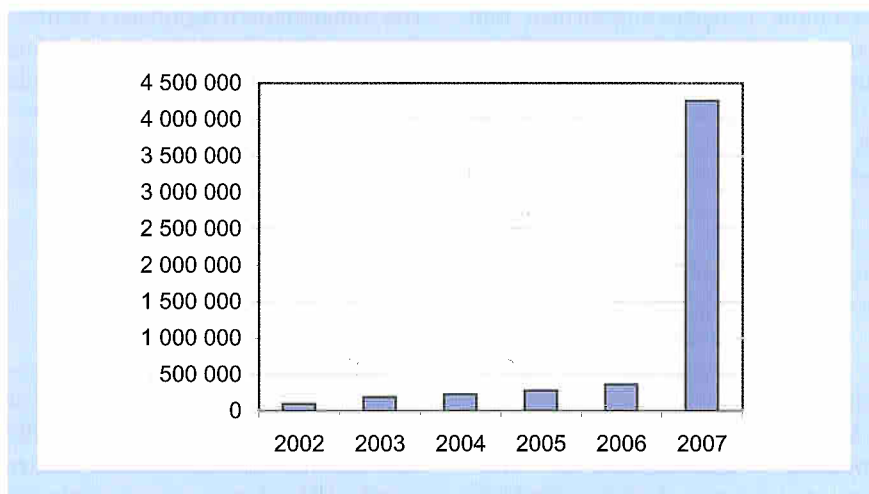
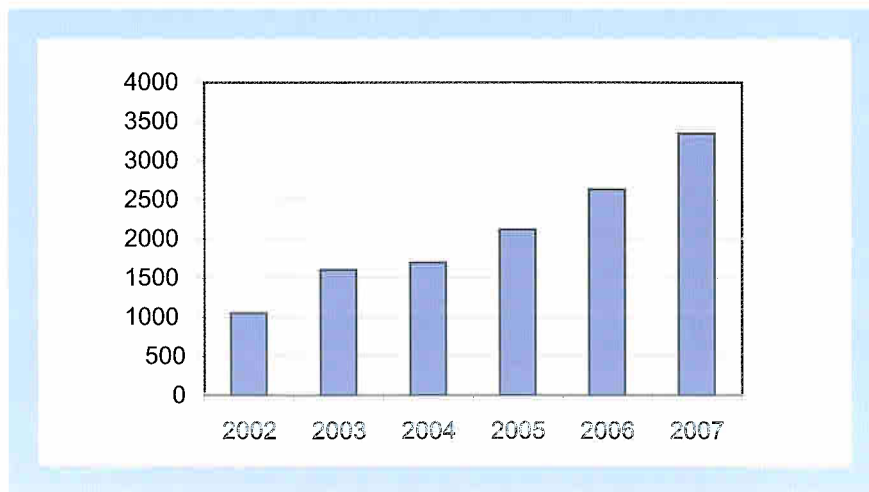


Abbildung 3: Zahl der Factoring-Kunden des BFM



die Zeitarbeitsbranche, einschließlich der Personaldienstleistungen. Verschiedene Anbieter betätigen sich im Pri-vatkunden-Factoring, und andere erwägen einen Einstieg in dieses Marktsegment. Einige Gesellschaften aus dem mittelständischen Sektor, die meist keinem Verband angehören, sind auf sehr speziellen Teilmärkten unterwegs. So gibt es Kartell- und Insolvenz-Factoring, Absicherungen gegen Mietausfälle, Bestattungs- und Grabstein-Factoring, Steuerberater- und Anwälte-Factoring. Krankenhäuser, Ärzte und Zahnärzte sowie Labors stellen schon länger bedeutende Wachstumsmärkte für Factoring dar. Eine andere Gesellschaft kauft einzelne Forderungen ab einem Wert von 5000 Euro an. Die Ausweitung des Angebots der Factoring-Institute auf eng verwandte Finanzierungsformen und damit die Diversifizierung der Factoring-Landschaft erweist sich gerade im mittelständischen Wirtschaftsbereich als sinnvoll, in dem vom Eigentümer geführte Unternehmen häufig Besonderheiten aufweisen. Daraus mögen manchmal – im Vergleich zu großen Firmen – Unzulänglichkeiten resultieren, meist aber Stärken.

Mit dem Fokus auf mittelständische Kunden zwischen 250 000 und 5 Millionen Euro arbeiten auch die inzwischen 18 Unternehmen der **Crefo-Factoring-Gruppe**, darunter vier Neugründungen aus den letzten zwölf

Monaten. Im Jahr 2007 erzielten sie bei einer Steigerung von 54 Prozent einen Außenumsatz von 559 Millionen Euro und streben für 2008 ein Umsatzziel von 700 Millionen Euro an. Nach 358 im Vorjahr liegt die Zahl der Kunden 2007 bei 510 mit rund 160 000 Debitoren. Die Beschäftigtenzahl der Gruppe stieg von 75 auf 96 an. Mittelfristig plant man Umsätze von mindestens einer Milliarde Euro. Seit Mitte 2008 gehört die Gruppe dem DFV an. Auch die Crefo-Factoring-Gruppe hat verschiedene Kooperationsvereinbarungen abgeschlossen, die von der Refinanzierung über TK-Distribution bis zum Bundesverband Deutscher Bestatter reichen. In der jüngsten Vergangenheit sind zwei Ausgründungen aus dem Crefo-Factoring Bereich erfolgt, die unter anderem durch das Ausscheiden von Anteilseignern regionaler Creditreform-Gesellschaften bedingt waren. Aus der Crefo-Factoring Pforzheim wurde die FBW-Factoring Baden-Württemberg Services GmbH & Co. KG, und in Hannover entstand die NFG Norddeutsche Factoring GmbH.

Neue Mitbewerber

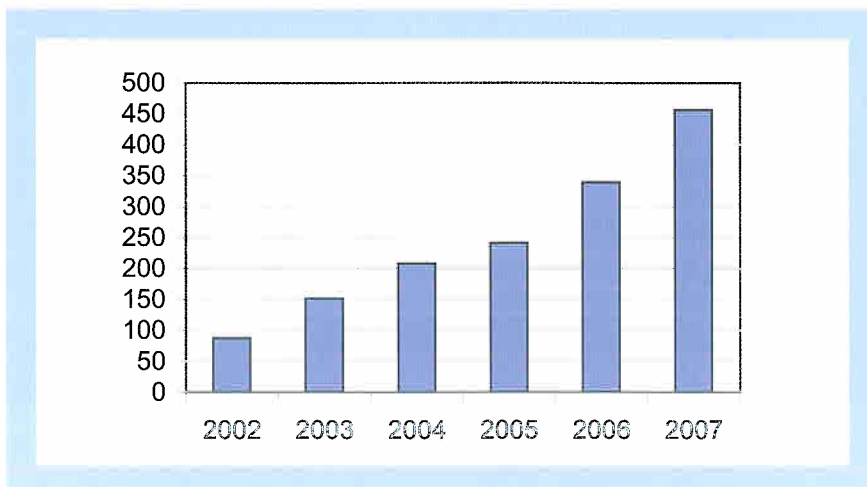
Verschiedentlich wird schon ge-
kunt, der Factoring-Markt befinde sich in einer Konsolidierungsphase, und die Zahl der Anbieter werde wieder kleiner werden. Mindestens gegenwärtig ist davon noch nichts zu spüren. Dem wi-

dersprechen die außerordentlichen Umsatzsteigerungen der aktiven Marktteilnehmer ebenso wie die ständigen Neu-, Um- oder Ausgründungen, die einige Abgänge in den letzten Jahren stets überkompensiert haben. Im Berichtszeitraum erfolgten 12 Neu- oder grundlegende Ausgründungen:

- ▶ Adesion Factoring GmbH, Schorn-dorf
- ▶ Bibby Financial Services GmbH, Düsseldorf
- ▶ BMP Factoring GmbH, Köln
- ▶ Crefo-Factoring Fulda-Erfurt-Magdeburg GmbH & Co. KG, Erfurt
- ▶ Crefo-Factoring Leipzig GmbH & Co. KG, Leipzig
- ▶ Crefo-Factoring Stuttgart GmbH & Co. KG, Stuttgart
- ▶ Crefo-Factoring Südbaden GmbH, Freiburg im Breisgau
- ▶ FBW-Factoring Baden-Württemberg Services GmbH & Co. KG, Remchingen
- ▶ Finance Factoring & Capital AG, Köln
- ▶ Main-Factoring AG, Frankfurt/M.
- ▶ NFG Norddeutsche Factoring GmbH, Hannover
- ▶ RB Heidelberger Factoring AG, Heidelberg

Neue Mitbewerber kommen auch ständig aus dem Bereich bestehender Finanzierungsgesellschaften hinzu, die sich nach einer entsprechenden Prüfung für den Eintritt in den Factoring-Markt entscheiden.

Abbildung 4: Zahl der Beschäftigten der BFM-Mitglieder



Erfolgsmeldungen 2007

Von ihrer Größenordnung her waren die Mitglieder des BFM in der Regel nicht publizitätspflichtig. Bis auf wenige Ausnahmen, wie die börsennotierte Dresdner Factoring AG, die zu den Volks- und Raiffeisenbanken gehörenden CB-Bank GmbH und TEBA Kreditbank GmbH & Co. KG sowie die Spezialbank Valovis-Bank AG war die Veröffentlichung konkreter Daten daher freiwillig. Banken mit ihrem breiteren Angebot machen üblicherweise keine Angaben zum Außen-

satz im Factoring, das kommt noch hinzu. So sollen hier nur die Daten der Factoring-Anbieter genannt werden, die sie veröffentlicht oder zur Veröffentlichung freigegeben haben. Die Valovis-Bank betreibt echtes Factoring durch den Ankauf der Versandhandelsforderungen von Quelle und Neckermann im Bereich des Konsumenten-Factorings (B2C-Geschäft). Der Bestand (nicht das Volumen) an gekauften Forderungen stieg 2007 leicht von 1,603 auf 1,641 Milliarden Euro. 41 Prozent der Forderungen aus dem Factoring-Geschäft entfallen auf die Größenklasse bis 1000 Euro und 59 Prozent auf mehr als 1000 Euro. Neben dem Konsumenten-Factoring will man auch das klassische Mittelstandsfactoring deutlich ausweiten. Außerdem soll 2008 das Reverse-Factoring angeboten werden, um Lieferanten von Großabnehmern und Einkaufsverbänden bilanzschonend Liquidität zur Verfügung stellen zu können.

Die Dresdner Factoring AG hat nach eigenen Angaben ihre Ziele für das Jahr 2007 erreicht. Der Forderungsumsatz stieg – unter Einbeziehung der TEWEFA Factoring – auf 270 Millionen Euro. Der Konzern kehrte in die Gewinnzone zurück, obwohl für das Gesamtjahr noch ein Verlust von mehr als einer Million Euro zu verbuchen war. Als Großaktionär tritt inzwischen die Wegold Edelmetalle AG/Jürgen Freisleben (mit eigener Factoring-Gesellschaft D.Facto AG) auf. Für die Zukunft hat man sich kurzfristig eine Steigerung der Eigenkapitalrendite vor Steuern auf 15 Prozent vorgenommen und mittelfristig auf 30 Prozent. Sowohl den zu erwartenden administrativen, den strukturellen und den konjunkturellen Veränderungen am Factoring-Markt sieht man gelassen entgegen.

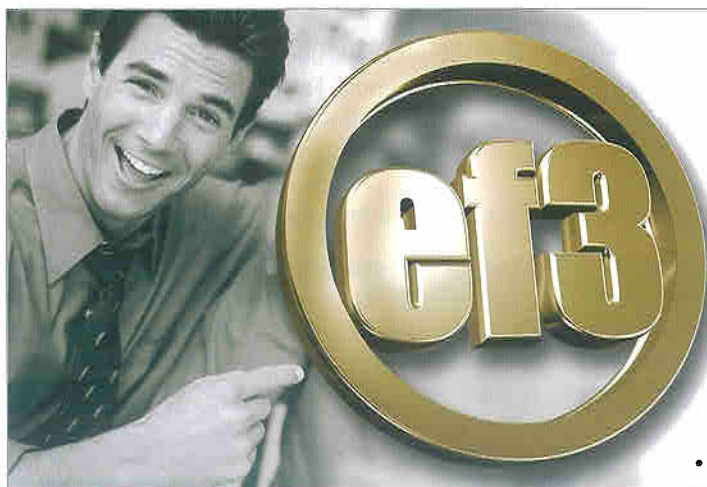
Die CF Commercial Factoring GmbH, Celle, konnte ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2007 um rund 22 Prozent auf 167 Millionen Euro steigern. Auch die Anzahl der Neukunden wurde mit 47 kräftig aufgestockt. Neben einem Regionalbereich Nord unterhält die Gesellschaft weitere Niederlassungen in Kempen, Stuttgart und Rostock. Für 2008 hat man sich ein Umsatzziel von 185 Millionen Euro vorgenommen. Die G.R. Factoring GmbH aus Leichlingen bei Köln meldet einen Außenumsatz im Factoring von 150 Millionen Euro, mit einem Anteil im Export-Factoring von etwa zehn Prozent. Die 70 Kunden des Instituts kommen hauptsächlich aus den Branchen Logistik, Maschinen- und Werkzeugbau, Kunststoffverarbeitung sowie Metallbe- und -verarbeitung. Die Rechnungen der Kunden werden zu hundert Prozent ausgezahlt, abzüglich einer „all in“ Factoring-Gebühr; das macht die G. R. Factoring besonders stolz. Auch bei dieser Gesellschaft liegt

die jährliche Wachstumsrate des Factoring-Volumens über 20 Prozent.

Die bereits erwähnte FBW Factoring Baden-Württemberg ging aus der Crefo-Factoring Pforzheim hervor. Sie hat mit 30 Leuten 2007 ein Factoring-Ankaufsvolumen von 124 Millionen Euro bearbeitet. Der Gebührensatz betrug 2,7 Millionen Euro. In der neuen Konstellation will man zusätzliche Produkte und Dienstleistungen anbieten, wie etwa Ausschnittsfactoring und Einkaufsfactoring. Auf 54 Millionen Euro stieg 2007 der Umsatz der Factoring-Plus AG an. Zusammen mit ihrem Schwesterunternehmen, das die Geschäftsabwicklung für neun weitere Anbieter übernimmt, kommt die Gruppe sogar auf 391 Millionen Euro. Das rasante Wachstum führt man insbesondere auf das erworbene Know-how im Dienstleistungssektor zurück, den man in Zukunft durch eine Erweiterung des Gesellschafterkreises und eine Kapitalerhöhung auf eine noch breitere Basis stellen will.

Zusammenfassung und Ausblick

Die Aussichten gerade kleinerer, mittelständischer Factoring-Gesellschaften für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung sind gut, wenn ihnen nicht die staatliche Reglementierung im wahrsten Sinne des Wortes



Die Standardsoftware für Factoring

- **Vollautomatische Abwicklung** von Standardvorgängen
- **Gesteigerte Produktivität** durch lückenlose Bearbeitung
- **Reduzierung** von Bearbeitungszeiten
- **Entlastung** bei Routinetätigkeiten
- **Risikominimierung**
- **Kostenminimierung**
- **Massendatenverarbeitung**



www.efcom.de

efcom gmbh • Martin-Behaim-Straße 20 • 63263 Neu-Isenburg
Tel.: +49 (0) 6102 88350-0 • Fax: +49 (0) 6102 88350-22

economic • financial • company

einen Strich durch die Rechnung macht. Die Fakten sind jedenfalls eindeutig:

- ▶ Der Factoring-Markt in Deutschland wächst seit mehreren Jahren zweistellig. Bei dem vorliegenden Potenzial wird er auch in Zukunft deutlich weiterwachsen.
- ▶ Wegen der stärkeren Nachfrage im Sektor KMU werden kleinere Anbieter überdurchschnittlich zulegen.
- ▶ Die Zahl der Factoring-Gesellschaften wird – Konsolidierungstendenzen hin oder her – weiterwachsen.
- ▶ Es werden vermehrt Anbieter ohne Konzernhintergrund am Markt auftreten.
- ▶ Anbieter von Leasing und anderen Finanzdienstleistungen aus dem In- und Ausland werden auf den deutschen Factoring-Markt drängen (ABC-Leasing, Grenke-Leasing, Commerzbank, regionale Sparkassen, CIT, Universal-Leasing, Bibby, Compendium, IBM-Kreditbank, SG Equipment Finance).

- ▶ Unternehmen aus den Bereichen Inkasso und Steuerberatung werden auch Factoring anbieten.
- ▶ Im Zuge der Nischenbildung wird es in Zukunft zu einer weiteren Spezialisierung auf bestimmte Branchen und Marktsegmente kommen (freie Berufe, B2C, Kleinunternehmen, Versandhandel, Kreditkartenunternehmen, elektronische Standardlösungen).
- ▶ Es wird mehr Kooperationen zwischen Factoring-Gesellschaften und Unternehmen oder Verbänden aus anderen Branchen zur Kräftebündelung, zur Kompetenzsteigerung und zum Know-how-Transfer geben.
- ▶ Das bedeutende Außenhandelsvolumen prägt die deutsche Wirtschaft international, und so wird es auch in Zukunft sein. Export-Factoring kann im KMU-Bereich zunehmen (KMU-Exportquote in Frankreich vier Prozent, in Deutschland zehn Prozent).
- ▶ Die Factoring-Gesellschaften in Deutschland leiden unter staat-

licher Regelungswut (bei durchschnittlich elf Beschäftigten pro Gesellschaft sind bankähnliche Anforderungen nicht zu erfüllen).

Die 100-Milliarden-Umsatzgrenze scheint gegenwärtig in greifbarer Nähe. Wenn man genau hinsieht, ist sie eigentlich schon längst überschritten. Zählt man nämlich zu dem für 2007 ermittelten Factoring-Umsatz von 95,8 Milliarden Euro das Wertvolumen im Forderungsankauf der Easycash GmbH von 5,6 Milliarden Euro hinzu und außerdem die 1,8 Milliarden aus dem Bankenfachverband, die ebenfalls nur bedingt berücksichtigt wurden, dann liegt man bereits deutlich höher. Jedenfalls kann man mit einer seriösen Prognoserechnung für 2012 einen Factoring-Umsatz der gesamten Branche von 220 bis 240 Milliarden Euro ermitteln. ◀

Zahlen, Daten und Fakten sowie Adressen aus der Factoring-Datenbank stehen zur Verfügung unter:

▶ www.factoring-wassermann.de

C.I.C. Financial Solutions



- **Anerkannte Beratungskompetenz**
- **Visionäre Technologien**
- **Tiefes betriebswirtschaftliches Verständnis**
- **20 Jahre Erfahrung in Kredit und Leasing**

Seit über 20 Jahren bilden wir mit unserer Software Kredit- und Leasingprozesse über die gesamte Wertschöpfungskette ab. Vom Individualleasing bis zur Kreditfabrik – umfassendes Fachwissen und internationale Kompetenz zeichnen unser Team ebenso aus wie die Leidenschaft für unsere Produkte und die Kunst, Zusammenhänge zu erkennen.

Machen Sie die Erfahrung, wie wertvoll gemeinsames Verständnis ist. Wir nehmen uns Zeit für Sie!

Gemeinsam – für Ihren Erfolg



C.I.C. Software GmbH
Bajuwarenring 12
D-82041 Oberhaching

Tel.: +49(0)89/6 38 39-100
Fax: +49(0)89/6 38 39-101
info@cicgroup.eu

www.cicgroup.eu