

DIE ZEITEN, IN DENEN EIN BANKKREDIT ALLE PROBLEME LÖSTE, SIND VORBEI. ZWISCHEN STEIGENDEN ZINSEN, ERSCHWERTEM KREDITZUGANG UND EINER INSOLVENZWELLE SUCHEN UNTERNEHMEN IM BERGISCHEN LAND UND IM KREIS METTMANN NACH ALTERNATIVEN. FACTORING UND LEASING RÜCKEN IN DEN FOKUS – NICHT ALS NOTLÖSUNG, SONDERN ALS STRATEGISCHE INSTRUMENTE. EIN ÜBERBLICK ÜBER CHANCEN, RISIKEN UND DIE RICHTIGE KOMBINATION.

# Factoring, Leasing, Kredit

WIE DER MITTELSTAND SEINE FINANZIERUNG NEU DENKT

**D**ie Nachricht traf den Maschinenbauer aus Remscheid unvorbereitet. Sein größter Kunde, ein Automobilzulieferer mit jahrzehntelanger Geschichte, hatte Insolvenz angemeldet. Offene Rechnungen in sechsstelliger Höhe – praktisch über Nacht zur Problemposition geworden. Für viele mittelständische Unternehmer im Bergischen Land und im Kreis Mettmann ist das kein abstraktes Szenario mehr. Die Insolvenzswelle, die seit 2024 durch die deutsche Wirtschaft rollt, hat die Region erreicht. Und mit ihr die Erkenntnis, dass solide Kundenbeziehungen allein keine Sicherheit mehr bieten. Gleichzeitig wird der Zugang zu klassischen Bankkrediten schwieriger. Höhere Zinsen, strengere Anforderungen an Sicherheiten, längere Bearbeitungszeiten – was früher selbstverständlich war, ist heute zum Verhandlungsmarathon geworden. Kein Wunder, dass immer mehr Unternehmer nach Alternativen suchen. Factoring und Leasing, lange Zeit als Nischenprodukte belächelt, erleben einen bemerkenswerten Aufschwung.

#### FACTORING: VOM STIGMA ZUM STRATEGIEINSTRUMENT

Die Zahlen sprechen für sich: 211,6 Milliarden Euro haben die Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes allein im ersten Halbjahr 2025 abgewickelt. Was vor zwei Jahrzehnten noch als Zeichen finanzieller Schwierigkeiten galt, hat sich längst zum etablierten Finanzierungsbaukasten entwickelt. Das Prinzip ist bestechend einfach: Ein Unternehmen verkauft seine offenen Forderungen an ein Factoring-Unternehmen und erhält dafür sofort Liquidität.

Andreas Koch, Geschäftsführer der Crefo-Factoring Rhein-Wupper aus Solingen, kennt die Vorbehalte und weiß sie zu entkräften. „Die Liquiditätsplanung verändert sich grundlegend“, erklärt er. „Unabhängig vom vereinbarten Zahlungsziel werden über das Factoring bis zu 90 Prozent der Rechnungssummen innerhalb von 24 Stunden zur Verfügung gestellt. Für die Factoring-Kunden ist der Liquiditätsfluss somit in Höhe und Zeitpunkt fest planbar.“ Diese Planbarkeit macht

den entscheidenden Unterschied zu klassischen Finanzierungsinstrumenten. Während ein Kontokorrentkredit Schwankungen unterliegt und ein Bankkredit oft mit Wochen der Bearbeitung verbunden ist, schafft Factoring einen kontinuierlichen, vorhersehbaren Geldfluss. Für Unternehmen, die Material vorfinanzieren, Löhne pünktlich zahlen und Investitionen stemmen müssen, kann das den Unterschied zwischen Wachstum und Stillstand bedeuten.

#### DAS WACHSTUMSDILEMMA LÖSEN

Besonders in einer Phase kennen viele Mittelständler ein paradoxes Problem: Je erfolgreicher sie sind, desto größer wird die finanzielle Anspannung. Ein Großauftrag bedeutet zunächst hohe Vorleistungen – Material, Personal, Produktion. Das Geld vom Kunden fließt aber erst Wochen oder Monate später. Diese klassische Wachstumsfalle hat schon manches an sich gesunde Unternehmen in Bedrängnis gebracht. Hier spielt Factoring seinen vielleicht größten Vorteil aus. Experten sprechen von umsatzkongruenter Finanzierung: Die verfügbare Liquidität wächst automatisch mit dem Geschäftsvolumen. „Um schnelles Wachstum zu finanzieren, ist Factoring das ideale Instrument“, bestätigt Koch.

„Macht der Kunde mehr Umsatz, bekommt er automatisch mehr Liquidität über Factoring zur Verfügung gestellt, umgehend unbürokratisch und ohne Kreditanträge oder zusätzliche Sicherheiten. „Der Mechanismus dahinter ist logisch: Steigt der Umsatz, steigt auch das Volumen der Forderungen, die verkauft werden können. Mehr Rechnungen bedeuten mehr sofort verfügbares Geld. Keine Verhandlungen mit der Bank, keine zusätzlichen Sicherheiten, keine Wartezeiten. Für einen Zulieferer, der plötzlich einen Großauftrag an Land zieht, kann das entscheidend sein.“

#### DER UNTERSCHÄTZTE SCHUTZSCHILD

Doch Factoring bietet mehr als schnelles Geld. In Zeiten steigender Insolvenzzahlen rückt ein Aspekt in den Vordergrund, der lange unterschätzt wurde: der Schutz vor Forderungsaus-



Andreas Koch ist Geschäftsführer der Crefo-Factoring Rhein-Wupper GmbH.

fällen. Beim sogenannten echten Factoring, der heute dominierenden Variante, übernimmt das Factoring-Unternehmen das vollständige Risiko. Geht ein Kunde pleite, bleibt das verkaufende Unternehmen unbeschadet. „Im Vergleich zu anderen Finanzierungsinstrumenten sind Umsätze, die über Factoring abgewickelt werden, zu 100 Prozent gegen Forderungsausfälle abgesichert“, betont Koch.

„Das kann gerade in Zeiten hoher Insolvenzquoten von großer Bedeutung sein.“ Für den eingangs erwähnten Maschinenbauer wäre genau dieser Schutz entscheidend gewesen. Statt einer existenzbedrohenden Forderung in den Büchern hätte er längst sein Geld erhalten, unabhängig vom Schicksal seines Kunden. Die Bedeutung von Factoring als alternatives Finanzierungsinstrument steigt stetig an.

#### LEASING: INVESTIEREN OHNE KAPITALBINDUNG

Während Factoring die Liquidität aus bestehenden Geschäften optimiert, adressiert Leasing ein anderes Problem: Wie finanziert man notwendige Investitionen, ohne die Liquidität zu belasten? Für Unternehmen im Bergischen Land, wo Maschinenbau und produzierende Industrie das wirtschaftliche Rückgrat bilden, ist das keine theoretische Frage. Eine neue CNC-Fräse, ein zusätzlicher Gabelstapler, die Modernisierung der IT-Infrastruktur – all das kostet Geld, das dann für andere Zwecke fehlt. Leasing bietet einen Ausweg: Das Investitionsgut wird

genutzt, ohne es kaufen zu müssen. Die monatlichen Raten sind kalkulierbar, die Liquidität bleibt erhalten, und am Ende der Laufzeit kann das Gerät zurückgegeben, gekauft oder gegen ein neues Modell getauscht werden. Die strategischen Vorteile gehen über die reine Finanzierung hinaus. Leasing ermöglicht es, technologisch am Ball zu bleiben, ohne sich langfristig an veraltende Technik zu binden.

Gerade in Zeiten schneller technologischer Entwicklung, Stichwort Digitalisierung und Automatisierung, kann das ein echter Wettbewerbsvorteil sein. Besonders verbreitet ist Leasing traditionell in kapitalintensiven Branchen: Fahrzeugflotten, Maschinenbau, Medizintechnik, IT. Doch auch kleinere Unternehmen und Handwerksbetriebe entdecken die Vorteile. Die Einstiegshürden sind gesunken, die Prozesse einfacher geworden.

#### DIE KOSTENFRAGE EHRlich BETRACHTEN

Weder Factoring noch Leasing sind umsonst. Bei Factoring liegen die Gebühren typischerweise zwischen 0,5 und 2,5 Prozent des Umsatzes, abhängig von Faktoren wie Debitorenstruktur, Branche und Volumen. Beim Leasing summieren sich die Raten über die Laufzeit oft zu mehr als dem Kaufpreis. Allerdings greift eine reine Kostenbetrachtung zu kurz. Beim Factoring stehen den Gebühren konkrete Gegenleistungen gegenüber: eingesparte Zinsen für anderweitige Finanzierung, der vollständige Schutz vor Forderungsausfällen, häufig auch die Übernahme des Mahnwesens. Wer mit gesicherter Liquidität Skonti beim Einkauf nutzen kann, rechnet schnell einen Teil der Kosten wieder herein. Beim Leasing muss die Bilanzwirkung einbezogen werden: Das geleaste Gut belastet nicht die Eigenkapitalquote, was bei Bankverhandlungen durchaus relevant sein kann. Auch steuerliche Aspekte spielen eine Rolle, Leasingraten können als Betriebsausgaben geltend gemacht werden.

Eine seriöse Entscheidung erfordert immer eine Gesamtbetrachtung. Die Frage ist nicht, was ein Instrument kostet, sondern was es unter dem Strich bringt.

Fortsetzung auf Seite 30

[www.bvg-menzel.de](http://www.bvg-menzel.de)

# Unternehmensfinanzierung: Welche Lösung passt zu Ihrem Unternehmen

DIE WAHL DER FINANZIERUNGSFORM ENTSCHIEDET ÜBER KONTROLLE UND WACHSTUM. DIE GRUND-FRAGE: EIGENKAPITAL (ANTEILE ABGEBEN, KEIN RÜCKZAHLUNGSDRUCK) ODER FREMDKAPITAL (VOLLE KONTROLLE, ABER TILGUNGSPFLICHT)? WIR HABEN MIT FRAU DR. MAIKE ALBERS-MALKUS, LEITERIN DER FÖRDERBERATUNG & KUNDENBETREUUNG DER NRW.BANK GESPROCHEN.

**Frau Dr. Maike Albers-Malkus, welche Finanzierungsquellen nutzen kleine und mittlere Unternehmen heute am häufigsten – und warum?**

Der klassische Bankkredit bleibt die wichtigste externe Finanzierungsquelle. Er überzeugt durch eine verlässliche Struktur sowie die gute Planbarkeit von Laufzeiten und Tilgung. Hinzu kommt die gewachsene Hausbankbeziehung vieler mittelständischer Unternehmen. Ergänzend gewinnt die Innenfinanzierung – also Investitionen aus erwirtschafteten Gewinnen – an Gewicht, insbesondere in wirtschaftlich unsicheren Zeiten. Auch öffentliche Fördermittel spielen im Finanzierungsmix eine zunehmend wichtige Rolle. Zinsverbilligte Darlehen, lange Zinsbindungen, Haftungsfreistellungen und Zuschüsse verbessern die Gesamtfinanzierung spürbar. Förderprogramme können so dazu beitragen, Investitionen überhaupt erst wirtschaftlich darstellbar zu machen.

**Wie hat sich der Zugang zu Bankkrediten für KMU in den letzten Jahren verändert?**

Er ist anspruchsvoller geworden. Banken prüfen heute deutlich strenger die Kapitalstruktur und Liquiditätsentwicklung. Neben klassischen Kennzahlen rücken auch Faktoren wie Branchenrisiken, Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit stärker

in den Fokus. Entsprechend sind die Anforderungen an Unterlagen, Transparenz und Planungstiefe spürbar gestiegen. Für Unternehmen bedeutet das: Die Vorbereitung von Finanzierungen ist aufwendiger geworden. Wer belastbare Zahlen, klare Investitionsziele und ein schlüssiges Konzept vorlegt, hat weiterhin gute Chancen auf eine Kreditvergabe. Öffentliche Förderprogramme können dabei unterstützen, indem sie Risiken mindern und Finanzierungsbedingungen verbessern.

**Welche Rolle spielen alternative Finanzierungsformen wie Factoring, Leasing oder Crowdfunding?**

Sie sind längst fester Bestandteil moderner Unternehmensfinanzierung. Leasing ist insbesondere bei Fahrzeugen, Maschinen oder technischer Ausstattung etabliert, da es die Liquidität schont. Auch Factoring gewinnt an Bedeutung, weil Unternehmen Forderungen schneller in Liquidität umwandeln und Ausfallrisiken reduzieren können. Crowdfunding bleibt dagegen ein Nischensegment und eignet sich vor allem für innovative Produkte oder besonders sichtbare Geschäftsmodelle. Für klassische mittelständische Unternehmen sind alternative Finanzierungsformen in der Regel eine Ergänzung, nicht die tragende Säule der Finanzierung.



Dr. Maike Albers-Malkus ist seit dem 1. Januar 2026 Leiterin der Förderberatung & Kundenbetreuung der NRW.BANK. Sie hat langjährige Management- und Führungserfahrung im Finanz- und Beratungsbereich.

#### **Vor welchen größten Herausforderungen stehen KMU aktuell bei der Kapitalbeschaffung?**

Viele Unternehmen stehen derzeit vor einer doppelten Belastung: Einerseits besteht hoher Investitionsbedarf, andererseits sind Finanzierungskosten gestiegen und die Kreditvergabe ist restriktiver geworden. Hinzu kommen volatile Märkte, geopolitische Unsicherheiten und eine schwer kalkulierbare Nachfrageentwicklung. Ein weiterer kritischer Faktor ist der richtige Zeitpunkt. Wer sich erst mit der Finanzierung be-

schäftigt, wenn Investitionen unmittelbar anstehen, verliert oft wichtige Handlungsspielräume. Gerade Förderprogramme erfordern eine frühzeitige Planung, da die Antragstellung in der Regel vor Beginn des Vorhabens erfolgen muss.

#### **Wie beeinflussen steigende Zinsen die Investitionsbereitschaft im Mittelstand?**

Steigende Zinsen führen dazu, dass Investitionen sorgfältiger kalkuliert und geplant werden. Projekte mit langer Amortisationsdauer werden häu-

figer verschoben oder in geringerem Umfang umgesetzt. Besonders betroffen sind expansionsgetriebene oder stark fremdfinanzierte Vorhaben. Gleichzeitig gibt es Investitionen, die kaum auf-schiebbar sind – etwa in Energieeffizienz, Digitalisierung, Automatisierung oder Fachkräftesicherung. In diesen Fällen kann es sinnvoll sein, verstärkt Förderdarlehen und Zuschüsse einzubeziehen, um den Finanzierungsmix zu optimieren und Wirtschaftlichkeitslücken zu schließen.

### Inwiefern unterscheiden sich die Finanzierungsstrategien zwischen kleinen Unternehmen und größeren Mittelständlern?

Kleinere Unternehmen finanzieren häufig stärker aus dem laufenden Geschäft, über die Hausbank oder mit wenigen, etablierten Instrumenten. Die Finanzierungsstruktur ist dabei meist pragmatisch und eng an den operativen Alltag gekoppelt. Durch die Einbindung von Förderinstrumenten können Finanzierungskosten jedoch gezielt optimiert werden. Größere Mittelständler kombinieren dagegen gezielt verschiedene Finanzierungsquellen, planen langfristiger und prüfen systematisch Fördermöglichkeiten. Das ist auch deshalb möglich, weil sie häufiger als kleinere Unternehmen über entsprechende interne Ressourcen im Finanzbereich verfügen.

### Welche Bedeutung haben staatliche Förderprogramme und Bürgschaften für KMU?

Förderprogramme sind für viele KMU ein zentraler Baustein der Investitionsfinanzierung. Sie senken Finanzierungskosten, verbessern die Liquidität und eröffnen Spielräume für Zukunftsvorhaben – insbesondere in den Bereichen Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Innovation und Standortentwicklung. Seitens der NRW.BANK unterstützen wir solche Vorhaben gezielt mit Förderprogrammen, die attraktive Konditionen und optionale Haftungsfreistellungen bieten und damit das Kreditrisiko der Hausbank reduzieren. Bürgschaften greifen ergänzend, wenn bankübliche Sicherheiten nicht ausreichen.

### Wie wirkt sich die Digitalisierung auf Finanzierungsprozesse und -entscheidungen aus?

Digitale Prozesse gewinnen auch in der Finanzierungs- und Förderpraxis zunehmend an Bedeu-

tung. Der Zugang zu Produkten über digitale Plattformen entspricht der Lebenswirklichkeit der Menschen und wird verstärkt auch bei Finanzlösungen erwartet. Für uns als NRW.BANK eröffnet das die Möglichkeit, Förderung einfacher und direkter zugänglich zu machen und sie im besten Fall quasi nach Hause auf die Couch zu bringen. Wir merken schon jetzt, dass digitale Abläufe Prozesse spürbar vereinfachen und beschleunigen. Das ist ein entscheidender Faktor, denn Förderung entfaltet ihre Wirkung nur, wenn sie leicht zugänglich ist. Deshalb treiben wir digitale Zugänge konsequent voran und arbeiten eng mit unseren Partnern im Land zusammen – mit Hausbanken, Kammern, Wirtschaftsförderern und Innovationsnetzwerken.

### Welche Fehler machen KMU häufig bei der Auswahl ihrer Finanzierungsinstrumente?

Ein häufiger Fehler ist, den Fokus ausschließlich auf den Zinssatz zu legen. Ebenso entscheidend sind Laufzeit, Tilgungsstruktur, Liquiditätswirkung, Flexibilität und mögliche Förderkomponenten. Ein weiteres Problem ist die zu späte Auseinandersetzung mit Finanzierungsfragen. Wer sich erst kurzfristig damit beschäftigt, vergibt häufig Gestaltungsspielräume. Eine frühzeitige Information und der rechtzeitige Austausch mit der Hausbank sind daher entscheidend. Zudem wird oft nur ein einzelnes Instrument betrachtet, obwohl eine Kombination aus Kredit, Förderdarlehen, Zuschuss oder Leasing wirtschaftlich oftmals sinnvoller sein kann.

### Welche Trends zeichnen sich für die Zukunft der Mittelstandsfinanzierung ab?

Die Finanzierung wird digitaler und zugleich stärker beratungsorientiert. Unternehmen kombinieren künftig häufiger klassische Kredite mit Förderdarlehen, Zuschüssen und ergänzenden Instrumenten. Zudem gewinnt die strategische Finanzierungsplanung an Bedeutung. Unternehmen, die ihre Kapitalstruktur und Förderoptionen aktiv steuern, können Wettbewerbsvorteile erzielen und Finanzierungskosten optimieren.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE KATJA WEINHEIMER  
FOTO: FABIAN HEIGEL

Fortsetzung von Seite 24



Fabian Blasberg, Vertriebsdirektor Firmenkunden und Immobilien sowie Verhinderungsvertreter Vorstand, der Stadt-Sparkasse Solingen.

## DER BANKKREDIT IST NICHT TOT

Bei aller Begeisterung für alternative Finanzierungsformen: Der klassische Bankkredit hat keineswegs ausgedient. Für langfristige Investitionen, den Kauf einer Immobilie, die Übernahme eines Unternehmens, größere strategische Projekte, bleibt er oft die wirtschaftlichste Option. Die Zinsen sind trotz der Erhöhungen der vergangenen Jahre in der Regel niedriger als die Kosten alternativer Instrumente. Der klassische Bankkredit ist für viele mittelständische Unternehmen weiterhin die zentrale externe Finanzierungsquelle, insbesondere bei größeren Investitionsvorhaben. Parallel dazu setzen viele Unternehmen, wo möglich, verstärkt auf Eigenmittel, um ihre Unabhängigkeit zu stärken und Risiken zu reduzieren, betont Fabian Blasberg (Vertriebsdirektor Firmenkunden und Immobilien sowie Verhinderungsvertreter Vorstand) der Stadt-Sparkasse Solingen. Was sich verändert hat, sind die Rahmenbedingungen. Banken prüfen genauer, verlangen mehr Sicherheiten, brauchen länger für Entscheidungen. Für Unternehmen bedeutet das: früher planen, besser vorbereiten, realistischere Erwartungen haben. Wer einen Kredit für eine Investition benötigt, sollte den Antrag nicht erst

stellen, wenn das Geld dringend gebraucht wird. Der Zugang zu Krediten ist grundsätzlich weiterhin gut. Entscheidend sind jedoch stärker denn je die Qualität des Vorhabens sowie die Aussagekraft der eingereichten Unterlagen. Aspekte wie ein tragfähiges Geschäftsmodell, Zukunftsfähigkeit und eine solide Eigenkapitalbasis stehen dabei besonders im Fokus. In der Praxis bedeutet das: Standardlösungen treten in den Hintergrund, während individuelle, bedarfsgerechte Finanzierungskonzepte und eine intensive Beratung an Bedeutung gewinnen, so weiter Blasberg.

Auch staatliche Förderprogramme und Bürgschaften spielen nach wie vor eine wichtige Rolle. Die KfW-Bank, die landeseigenen Förderbanken und verschiedene Bürgschaftsbanken bieten Instrumente, die gerade kleineren Unternehmen den Zugang zu Finanzierung erleichtern können. Die Herausforderung liegt oft darin, die passenden Programme zu kennen und die Antragsverfahren zu bewältigen.

## DEN RICHTIGEN MIX FINDEN

Die Kunst der Unternehmensfinanzierung liegt nicht in der Wahl des einen richtigen Instruments, sondern in der intelligenten Kombination. Jedes Werkzeug hat seinen spezifischen Einsatzbereich, seine Stärken und Grenzen. Factoring eignet sich für Unternehmen mit hohem Forderungsbestand und dem Bedarf an schneller, planbarer Liquidität. Leasing ist ideal für die Finanzierung von Investitionsgütern bei gleichzeitiger Schonung der Liquidität. Bankkredite bleiben erste Wahl für langfristige, strategische Vorhaben. Der Kontokorrentkredit dient als flexibler Puffer für kurzfristige Schwankungen. Die Gewichtung hängt von vielen Faktoren ab: Branche, Unternehmensgröße, Wachstumsphase, Kundenstruktur, strategische Ziele. Ein Handelsunternehmen mit vielen kleinen Kunden und kurzen Zahlungszielen hat andere Bedürfnisse als ein Maschinenbauer mit wenigen Großkunden und monatelangen Projektlaufzeiten.

## HÄUFIGE FEHLER VERMEIDEN

In der Praxis machen Unternehmen immer wieder ähnliche Fehler bei der Wahl ihrer Finanzie-

rungsinstrumente. Zu den häufigsten gehört das Abwarten bis zur akuten Notlage. Wer erst dann nach Finanzierung sucht, wenn das Geld dringend gebraucht wird, hat die schlechtesten Verhandlungspositionen und die wenigsten Optionen. Ein weiterer Klassiker: die einseitige Fixierung auf die Kosten. Wer nur auf den Zinssatz oder die Gebühr schaut, übersieht den Gesamtnutzen. Manchmal ist das teurere Instrument unter dem Strich wirtschaftlicher, weil es schneller verfügbar ist, weniger Aufwand verursacht oder zusätzliche Vorteile bietet.

Gefährlich ist auch die übermäßige Abhängigkeit von einem einzigen Finanzierungspartner. Wer alle Eier in einen Korb legt, macht sich verwundbar. Eine diversifizierte Finanzierungsstruktur – mehrere Bankbeziehungen, verschiedene Instrumente – schafft Flexibilität und Sicherheit.

## DIGITALISIERUNG VERÄNDERT DIE SPIELREGELN

Die Digitalisierung macht auch vor der Unternehmensfinanzierung nicht halt. Online-Plattformen ermöglichen schnellere Kreditentscheidungen, automatisierte Prozesse senken die Kosten, digitale Schnittstellen vereinfachen die Abwicklung. Im Factoring-Bereich drängen zunehmend Fintechs mit digitalen Angeboten auf den Markt.

Automatisierte Bonitätsprüfungen, digitale Anbindung an Buchhaltungssysteme und vereinfachte Onboarding-Prozesse senken die Einstiegshürden. Für kleinere Unternehmen, die sich bisher vom vermeintlichen Aufwand abschrecken ließen, wird Factoring dadurch zugänglicher. Gleichzeitig bleibt der persönliche Kontakt wichtig. Bei komplexeren Situationen, individuellen Anforderungen oder wenn es um mehr geht als Standardprodukte, ist das Gespräch mit einem erfahrenen Berater durch keine App zu ersetzen. Die Zukunft gehört vermutlich hybriden Modellen, die digitale Effizienz mit persönlicher Expertise verbinden.

## WAS UNTERNEHMER JETZT TUN SOLLTEN

Für Unternehmer im Bergischen Land und im

Kreis Mettmann ergeben sich aus alledem konkrete Handlungsempfehlungen. **Erstens:** Die eigene Finanzierungsstruktur kritisch überprüfen. Passt sie noch zur aktuellen Situation? Sind die Risiken angemessen abgesichert? Gibt es Optimierungspotenzial? **Zweitens:** Sich mit den Alternativen zum klassischen Bankkredit vertraut machen. Factoring und Leasing sind keine Notlösungen, sondern eigenständige Instrumente mit spezifischen Vorteilen. Ein Gespräch mit Anbietern kostet nichts und kann neue Perspektiven eröffnen. **Drittens:** Vorausschauend handeln. Die beste Zeit, über Finanzierung nachzudenken, ist nicht, wenn das Geld knapp wird, sondern wenn noch alle Optionen offenstehen. Wer in ruhigen Zeiten Beziehungen aufbaut und Strukturen schafft, ist in stürmischen Zeiten besser aufgestellt. Staatliche Förderprogramme und Bürgschaften sind ein zentraler Baustein in der Mittelstandsfinanzierung. Sie tragen dazu bei, Finanzierungsvorhaben überhaupt erst zu ermöglichen – insbesondere dann, wenn Sicherheiten begrenzt sind oder Investitionen in zukunftsorientierte Themen anstehen.

Gerade in Bereichen wie Digitalisierung, Energieeffizienz und Transformation geben Fördermittel häufig den entscheidenden Impuls. Aufgabe der Banken und Sparkassen ist es, passende Programme zu identifizieren und sinnvoll in eine ganzheitliche Finanzierungsstruktur zu integrieren.

**Kurz zusammengefasst:** Die Finanzierung im Mittelstand ist heute individueller, strukturierter und strategischer ausgerichtet. Die Stadtsparkasse Solingen versteht sich dabei als Partner auf Augenhöhe, der Unternehmen nicht nur mit Krediten versorgt, sondern aktiv bei der Entwicklung passgenauer Finanzierungslösungen unterstützt, hebt Fabian Blasberg hervor.

Die Zeiten mögen unsicher sein. Aber Unternehmen, die ihre Finanzierung klug aufstellen, können auch in schwierigem Fahrwasser erfolgreich navigieren. Die Instrumente dafür sind vorhanden – es gilt, sie zu kennen und richtig einzusetzen.

TEXT: KATJA WEINHEIMER

FOTOS: CREFOFACTURING RHEIN-WUPPER,  
STADTSPARKASSE SOLINGEN