

## Factoring: Hoffnung auf nachhaltigen Aufschwung



Das Neukundengeschäft hält weiter stark an.

2009 war für die Factoring-Branche ein eher schwaches Jahr. Deutsche Unternehmen spürten die Folgen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise, was teilweise zu massiven Einbrüchen im Bestandskundengeschäft führte. In der Gesamtbilanz wundert es daher nicht, wenn der Deutsche Factoring-Verband für seine Mitglieder erstmals einen merklichen Umsatzeinbruch zu verzeichnen hatte. Der Gesamtumsatz der Mitgliedsunternehmen sank um 7,6 Milliarden Euro auf 96,21 Milliarden Euro, was ein Minus von 7,34 Prozent gegenüber 2008 bedeutet. Im internationalen Geschäft waren die Umsatzrückgänge sogar erheblicher: Export – 13,56 Prozent, Import – 22,75 Prozent. Sie hätten zu einem noch höheren Verlust beigetragen, wenn nicht das Neukundengeschäft national außerordentlich stark gewesen wäre.

Die Kundenanzahl konnte nach einem schon bemerkenswerten Zuwachs zum 1. Halbjahr 2009 um stolze 47 Prozent im 2. Halbjahr nochmals ausgebaut werden, sodass der Gesamtzuwachs der Kunden der im Deutschen Factoring-Verband e.V. vertretenen Unternehmen nur binnen eines Jahres erstaunliche 62 Prozent betrug (Anstieg von 5450 auf mittlerweile 8840 Kunden). Ganz offensichtlich ist die Finanzierungssituation der inländischen Unternehmen in der täglichen Praxis angespannter als die häufigen Entwarnungen in Sachen Kreditklemme es mutmaßen lassen. Mit ein Grund dafür, wieso das Verhältnis zwischen angekauftem Forderungsvolumen und dem gesamten Bruttoinlandsprodukt, die Factoring-Quote, trotz des Umsatzrückganges auf erfreuliche 4 Prozent anstieg.

Aufgrund klarer Aufwärtssignale aus dem Außenhandel, den Effekten der Konjunkturpakete – die indes entgegen ausdrücklicher Beschlüsse noch der alten Bundesregierung Factoring unverständlicherweise nicht berücksichtigen – und statistischen Nachholeffekten, erwarten über 43 Prozent der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes eine sehr gute bis gute Entwicklung für das erste Halbjahr 2010. Hintergrund: Das Neukundengeschäft hält weiter stark an, und die Banken vergeben nach wie vor eher begrenzt Kredite. Unternehmen sind jetzt, in ökonomisch wieder anziehenden Zeiten, verstärkt und rasch auf frische Liquidität angewiesen, um einen Aufschwung in ihren Auftragsbüchern finanzieren zu können. Im internationalen Geschäft wird der sinkende Außenwert des Euro mit dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte im Export, speziell im Dollarraum, weiter zu erhöhen.

Wenn die Bundesregierung nach der kürzlich erfolgten, sehr begrüßenswerten Korrektur bei der gewerbesteuerlichen Gleichstellung von Factoring- (und Leasing-) Unternehmen nach § 19 III Nr. 4 GewStDV nun auch noch den Restanten Liquiditätshilfen für Factoring-Unternehmen aus Zf. 3.3. des Konjunkturpaketes II endlich und erfolgreich angeht, könnte dem Mittelstand mehr Liquidität für einen hoffentlich dauerhaften Aufschwung zur Verfügung gestellt werden. Möge der Aufschwung schnell und dynamisch kommen – Factoring steht jedenfalls bereit.

JOACHIM SECKER  
SPRECHER DES VORSTANDES  
DEUTSCHER FACTORING-VERBAND  
E.V., BERLIN