

Pressemitteilung

Repräsentative Studie zur Finanzierung im Mittelstand

Mehr Vielfalt, weniger Bindung zur Bank

- **95% KMU schätzen persönlichen Kontakt bei Finanzierungen**
- **62% wünschen sich mehr Unabhängigkeit von der Hausbank**
- **69% sehen wachsende Bedeutung der Finanzierungsstrategie**

Trotz Digitalisierung von Prozessen: Der persönliche Kontakt steht bei Unternehmensfinanzierungen hoch im Kurs. 95% der Entscheider in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) finden eine individuelle Betreuung wichtig. Die Bedeutung der Hausbank nimmt dennoch weiter ab. 62% der KMU möchten ihre Bindung zu klassischen Kreditpartnern lockern, wie eine repräsentative Studie des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM) ergab. Zwei Jahre zuvor waren es noch 57%.

Simon Schach, Vorstandsvorsitzender des BFM: „Der Wunsch nach persönlicher Betreuung ist ein sehr erfreuliches Ergebnis der Studie. Es untermauert den Anspruch der mittelständischen Factoringgesellschaften unseres Verbands, ihren Kunden ein Finanzpartner auf Augenhöhe im persönlichen, fairen Dialog zu sein.“

Jeder Zweite sieht Vorteile im Finanzierungs-Mix

Laut Studie gehen 69% der Entscheider davon aus, dass die strategische Bedeutung der Unternehmensfinanzierung zunehmen wird. In den Blick gerät vor allem eine breitere Aufstellung. Schon heute sagen 55% der Befragten, eine ausgewogene Finanzierung umfasse neben Eigen- und Fremdkapital auch Beteiligungen, Factoring und Leasing. In Unternehmen der Umsatzgrößenklasse 2,5 bis 50 Mio. Euro sehen sieben von zehn Entscheidern (68%) Vorteile bei einer modularen Finanzierung. In der Klasse bis 2,5 Mio. Euro Umsatz sind es 53%.

70% noch unzureichend mit Factoring vertraut

Jeder zweite Entscheider (55%) findet für sein Unternehmen eine Finanzierung interessant, die automatisch mit dem Umsatz wächst. Die

Unsicherheit gegenüber dem umsatzkongruenten Konzept von Factoring ist allerdings groß. So sagen 70% der Entscheider, sie wissen zu wenig über Factoring, um es für ihre Finanzierung einzusetzen. Vor zwei Jahren nannten das noch 76% als Hemmnis. „Die Informationsdefizite gehen deutlich zurück“, so Schach. „Für die Zukunft erwägen 18% der deutschen KMU, durch Factoring ihre Liquidität zu erhöhen, unter ihnen 17% in der Größenklasse bis 2,5 Mio. Euro Umsatz und 30% in der Klasse von 2,5 bis 50 Mio. Euro.“

Sicherheit gefragt: 39% fürchten großen Forderungsausfall

Den regresslosen Schutz vor Forderungsausfall halten 56% der Befragten für einen zentralen Vorteil von Factoring, so der BFM. Vor allem Entscheider im Baugewerbe (71%) und im Bereich Im- und Export (71%) schätzen die Sicherheit, die sie mit dem Abtreten von Forderungen gewinnen. Das gilt besonders gegenüber Schlüsselkunden: Vier von zehn KMU (39%) müssen damit rechnen, beim Ausfall ihres größten Debitors in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten. Am höchsten (57%) ist das Risiko in der Größenklasse von 2,5 bis 50 Mio. Euro Umsatz sowie in den Branchen Im- und Export (66%) und verarbeitendes Gewerbe (54%). Der Ausfallschutz und die planbare Liquidität sind wesentliche Gründe, warum KMU das Instrument Factoring einsetzen. Hinzu kommen die durch den Forderungsverkauf verbesserten Bilanzkennzahlen, die auch das Rating bei der Bank positiv beeinflussen.

Für die BFM Factoring-Studie 2019 wurden 1.653 kleine und mittlere Unternehmen befragt.

Berlin, 30. Januar 2019

Quelle: BFM Bundesverband Factoring für den Mittelstand / Kantar TNS. Repräsentative Befragung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland mit einem Jahresumsatz von unter 50 Mio. Euro. Die Untersuchung auf Basis von 1.653 Interviews wurde von Kantar TNS im Oktober 2018 durchgeführt, die Vergleichsstudie 2016.

Pressekontakt: Gislinde Sander, Sander Public Relations, Tel. 040-39902919, E-Mail: agentur@sanderpr.de