



Factoring-Boom im Mittelstand: Neue Ertragsquelle für Makler

Im Mittelstand hat sich Factoring von einem Nischenprodukt zu einem etablierten Finanzierungsinstrument entwickelt. Für Versicherungsmakler, die im Firmengeschäft tätig sind, bietet Factoring interessantes Cross-Selling-Potenzial. Entsprechende Angebote mit eigener Maklerplattform stellt die AKTIVBANK AG zur Verfügung.

Viele Firmen bekommen von ihrer Hausbank nicht den finanziellen Spielraum, den sie für ihr Wachstum benötigen. Banken halten sich seit Jahren bei mittelständischen Unternehmen mit Kreditvergaben zurück. Factoring kann hier in vielen Fällen die Lösung sein.

Wenn die Hausbank nicht mitspielt

Der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Er ist innovativ und schafft viele neue Arbeitsplätze. Viele Mittelständler haben aber oft das Problem, dass die Hausbank nicht bereit ist, das mögliche Umsatzwachstum in vollem Umfang zu finanzieren. Der deutsche Mittelstand wird hier oftmals ausgebremst. Vielen Firmeninhabern oder Geschäftsführern ist gar nicht bewusst, dass es selbst für kleinere Firmen auch alternative Finanzierungsformen gibt. Factoring kann in dieser Situation die Finanzierungslücke schließen.



Von Norbert Wottke,
Regionalleiter Factoring Vertrieb
bei der AKTIVBANK AG

Wenn der Kunde ein langes Zahlungsziel wünscht

Immer mehr Kunden wünschen sich lange Zahlungsziele bei der Bezahlung von Rechnungen. 30 bis 60 Tage von der Erstellung der Rechnung bis zum Eingang des Geldes auf dem Bankkonto sind oftmals die Regel. Teilweise sind die Zahlungsziele sogar noch länger. Da der Mittelständler seinen Kunden nicht verlieren möchte, akzeptiert er dies meistens. Solange er auf sein Geld wartet, muss er aber trotzdem Löhne, Gehälter und Lieferanten pünktlich bezahlen. Hier setzt Factoring an. Durch die Bevorschussung seiner Rechnungen durch die Factoringgesellschaft hat er nun den finanziellen Spielraum, um seine Mitarbeiter und Lieferanten pünktlich zu bezahlen. Oftmals kann nun sogar Skonto ausgenutzt werden.

Der Factoringkunde stärkt mit der schnellen Zahlungsweise seine Verhandlungsposition gegenüber seinen Lieferanten und verbessert so sein Image am Markt. Zudem übernimmt die Factoringgesellschaft das Forderungsausfallrisiko für den Unternehmer.

Auch das oft vernachlässigte Mahnwesen kann an die Factoringgesellschaft übertragen werden.

Factoring boomt immer mehr

Das sind die Gründe, weshalb Factoring boomt. Der Deutsche Factoring-Verband e.V. in Berlin nennt hierzu beeindruckende Zahlen. Die Anzahl der Unternehmen, die Factoring nutzen, stieg 2017 im Vergleich zum Vorjahr um 33,1% auf 36.280. Das Umsatzvolumen im Bereich Factoring wuchs um 7,2% auf 232,4 Mrd. Euro. Damit werden mittlerweile rund 7% des deutschen Bruttoinlandsprodukts gefactort. Der Factoringumsatz in Deutschland teilt sich auf in 160,6 Mrd. Euro nationales Factoringvolumen (Endkunde sitzt in Deutschland) und 71,8 Mrd. Euro internationales Factoringvolumen (Endkunde sitzt außerhalb Deutschlands). Factoring profitiert daher auch vom deutschen Exportboom und von der permanent steigenden Nachfrage nach Produkten „Made in Germany“. Vergleicht man die deutsche Factoringquote (7,1%) mit der unserer europäischen Nachbarn, wird auch anhand dieser Zahlen das mögliche Wachstumspotenzial deutlich (Factoringquoten: Italien 12%, Spanien 11%, Großbritannien 11%). Factoring wird branchenübergreifend genutzt. Dabei gibt es Branchen, in denen Factoring besonders gerne eingesetzt wird. Die Schwerpunktbranchen sind: Handel und Handelsvermittlung, Herstellung von Metallerezeugnissen, Dienstleistungen, Spedition, Transport, Zeitarbeit, Herstellung von chemischen Erzeugnissen, Metallerezeugung und -verarbeitung. Von einem weiteren Wachstum in den nächsten Jahren ist auszugehen. Factoring hat sich somit längst vom Nischenprodukt zum etablierten Finanzierungsinstrument entwickelt.

Auch Makler können von diesem Boom profitieren. Gerade diejenigen, die sich auf Firmenkunden spezialisiert haben, können mit Cross-Selling im Bereich Factoring ihr Produktportfolio erweitern und eine neue Ertragsquelle generieren.

Spezialbank mit Online-Maklerplattform

Die AKTIVBANK AG, seit fast 30 Jahren eine der führenden deutschen

Factoringbanken und Unterstützer des deutschen Mittelstandes, legt großen Wert auf eine langfristige Zusammenarbeit mit erfolgreichen Maklern.

Um sie mit den notwendigen Informationen und Neuigkeiten zu versorgen, wurde eigens dafür ein Online-Maklerportal ins Leben gerufen. Hier können die angeschlossenen Makler auch ihre Provisionsabrechnungen online einsehen. Die AKTIVBANK AG sichert eine persönliche Betreuung durch Ansprechpartner vor Ort und eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe zu.

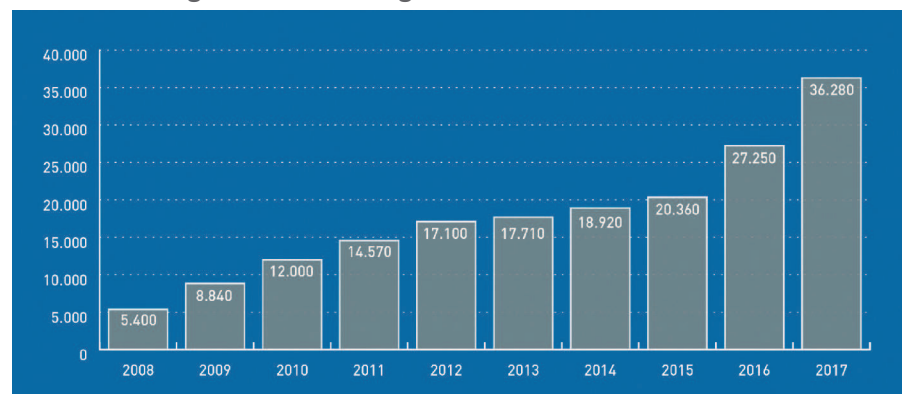


Die Provision für Factoring ist sehr lukrativ. Ein Provisionsanspruch besteht nicht nur im ersten Jahr, sondern über die gesamte Laufzeit des Factoringvertrages, analog der Bestandsprovision bei Sachversicherungen. Dieses Modell ist für Makler finanziell besonders attraktiv, da es langfristige Einnahmen garantiert. Um die Zusammenarbeit mit Maklern weiter zu stärken, ist die AKTIVBANK AG nun erstmals auch auf der Leitmesse der Finanz- und Versicherungsbranche, der DKM, in Dortmund vom 23.10. bis 25.10.2018 mit einem eigenen Messestand vertreten.

Das Zusammenspiel mit Maklern und Unternehmen

Der Unternehmer profitiert von der Factoring-Zusammenarbeit mit der AKTIVBANK AG auf unterschiedliche Weise. Es wird für jeden Interessenten ein maßgeschneidertes Angebot erstellt. Factoring ist bereits ab 500.000 Euro Jahresumsatz möglich. Um für das Unternehmen den maximalen Liquiditätsgewinn zu generieren, wird auf Wunsch eine 100%-Auszahlung der angekauften Rechnungen angeboten. Zusätzlich bietet die AKTIVBANK AG exklusive Vorteile wie zum Beispiel fair pay: Der Unternehmer zahlt nur positive Kreditentscheidungen. Durch die vorhandene DATEV-Schnittstelle können die Buchungen problemlos in das eigene Buchhaltungssystem eingespielt werden. Die AKTIVBANK AG garantiert eine schnelle Bearbeitung des Factoringantrages und kurze Entscheidungswege. Damit ist gewährleistet, dass interessierte Unternehmen die vielfältigen Vorteile von Factoring zügig nutzen können. So entsteht eine nachhaltige Win-win-Situation für den Unternehmer und den Makler. ■

Die Entwicklung bei den Factoringkunden



Die Grafik zeigt den Bestand im Factoringgeschäft per 31.12.2017.

Quelle: Deutscher Factoring-Verband e.V., Berlin