

Pressemitteilung

Repräsentative Studie

Mittelstandsfinanzierung: Strategien und Hemmnisse in Krisenzeiten

- **49% der KMU wollen Bindung zur Hausbank lockern, 42% befürworten Mix der Instrumente, 14% prüfen neue Lösungen**
- **92% finden persönlichen Austausch mit Finanzpartnern wichtig**
- **62% noch unsicher beim Thema Factoring, 45% schätzen den Schutz vor Zahlungsausfall, 43% eine umsatzkongruente Finanzierung**

Wie finanzieren sich kleine und mittlere Unternehmen in wirtschaftlich angespannten Zeiten? Jeder zweite Entscheider (49%) in KMU wünscht sich mehr Unabhängigkeit von der Hausbank. Coronabedingt sind 14% aktiv geworden und haben neue Instrumente geprüft, zum Beispiel Factoring. In der Umsatzgrößenklasse 2,5 bis 50 Mio. Euro war fast jeder Vierte (23%) durch die Krise mit Finanzierungsalternativen befasst, bei den Branchen vor allem Im- und Export (24%), Handel (19%) und Bau (19%). Das ergab eine repräsentative Umfrage im Auftrag des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM).

Vier von zehn Befragten halten es für sinnvoll, sich bei der Liquiditätsbeschaffung breiter aufzustellen. Eine ausgewogene Finanzierung umfasse neben Eigen- und Fremdkapital auch Beteiligungen, Factoring und Leasing, so 42%. Unabhängig von den Instrumenten: Einen persönlichen Kontakt zu den Finanzpartnern findet die große Mehrheit (92%) der Entscheider wichtig.

Wenig Erfahrung mit Factoring / Mehr Liquidität und Sicherheit

Besonders offen für einen Mix der Instrumente sind Unternehmen der Größenklasse 2,5 bis 50 Mio. Euro (53%), ebenso die Branchen Im- und Export (60%) und das verarbeitende Gewerbe (52%). Geht es um die betriebliche Praxis, zeigt sich ein anderes Bild, etwa beim Factoring. Auch in der Krise setzt nur eine Minderheit der KMU die in Forderungen gebundene Liquidität unverzüglich frei. 62% der Entscheider sagen, sie wüssten zu wenig über Factoring, um es in ihrem Unternehmen anzuwenden. „Vor vier Jahren waren es noch 75%. Die Unsicherheit geht also deutlich zurück“, berichtet Michael Ritter, Vorstandsvorsitzender

des BFM. „Wer schon Erfahrung mit Factoring hat, setzt es heute gezielter ein, um krisenrelevante Vorteile zu nutzen. Das sind zum einen die schnellen Mittelzuflüsse und der regresslose Schutz bei Zahlungsausfall, der mit dem Abtreten von Forderungen verbunden ist. Zum anderen können Factoring-Anwender ihren Kunden oftmals längere Zahlungsziele einräumen – ein Vorteil im Wettbewerb, gerade auch in der aktuellen Lage“, so Ritter.

Laut Studie halten 45% der Befragten die Sicherheitsfunktion für einen zentralen Vorteil von Factoring. Am stärksten wird der Ausfallschutz in den Branchen Bau (56%) und Dienstleistung (52%) geschätzt. Ähnliche Zustimmung findet das umsatzkongruente Prinzip von Factoring. Eine Finanzierung, deren Volumen automatisch mit dem Umsatz wächst, sei interessant für ihr Unternehmen, sagen 43% der Entscheider. Am höchsten ist die Zustimmung in den Bereichen Dienstleistung (55%) sowie Im- und Export (49%), ebenso in Unternehmen mit 2,5 bis 50 Mio. Euro Umsatz (55%).

Digitalisierte Prozesse wie die Sofortauszahlung beim Factoring prägen auch immer stärker das Rechnungswesen. 39% der KMU planen die Nutzung von digitalen Rechnungsformaten, ermittelte der BFM. In der Umsatzgrößenklasse 2,5 bis 50 Mio. Euro sind es 62%, bei Unternehmen bis 2,5 Mio. Euro Umsatz 37%.

Für die BFM Factoring-Studie 2021 wurden 1.685 kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland befragt.

Berlin, 25. Januar 2021

Quelle: BFM Bundesverband Factoring für den Mittelstand / KANTAR. Repräsentative Befragung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland mit einem Jahresumsatz von unter 50 Mio. Euro. Die Untersuchung auf Basis von 1.685 Interviews wurde im November 2020 durchgeführt.

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