

## Deutsche Factoring Bank wächst zweistellig

- **Factoring-Umsatz steigt im ersten Halbjahr um mehr als 12 Prozent**
- **Erneut gutes Ratingergebnis**
- **Zusammenarbeit mit den Sparkassen weiter gestärkt**

Für immer mehr mittelständische Unternehmen ist Factoring ein unverzichtbarer Baustein im Finanzierungsmix. Denn ob es darum geht, die Unternehmensnachfolge zu sichern, Wachstumschancen zu ergreifen, das Exportgeschäft auszuweiten, längere Zahlungsziele durchzusetzen, Ausfallrisiken zu vermeiden, Skontoerlöse zu erzielen oder einfach nur den finanziellen Spielraum zu vergrößern – kaum eine andere Finanzdienstleistung ist dafür so gut geeignet wie der Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen vor deren Fälligkeit an ein Factoring-Institut. Vor diesem Hintergrund hat die Deutsche Factoring Bank ihren starken Wachstumskurs auch im ersten Halbjahr 2014 fortsetzen können. So steigerte das Bremer Spezialinstitut seinen Factoring-Umsatz im ersten Halbjahr 2014 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2013 um 620 Mio. Euro bzw. 12,3 Prozent auf 5,67 Mrd. Euro. Damit ist ihr Umsatzvolumen inzwischen größer als der Gesamtjahresumsatz vor fünf Jahren (2009: 5,34 Mrd. Euro).

„Diese wirklich sehr erfreuliche Entwicklung zeigt uns, dass unsere Kunden weiterhin großes Vertrauen in die Qualität unserer Leistung setzen“, teilten die Geschäftsführer der Bank, Hendrik Harms (Sprecher) und sein Kollege Uwe Müller, jetzt bei der Vorlage der Halbjahresbilanz mit. Der Zuwachs resultiert vor allem aus dem Geschäft mit Neukunden, die im Geschäftsjahr 2013 und im ersten Halbjahr 2014 gewonnen werden konnten. Der Umsatz mit den Bestandskunden stieg infolge der freundlichen Konjunktorentwicklung um 150 Mio. Euro.

Der Schwerpunkt des Geschäftes der Deutschen Factoring Bank lag mit 98,2 Prozent unverändert im Factoring mit Delkredere, also dem sogenannten „echten Factoring“.

### Inlandsgeschäft wächst um 500 Millionen Euro

Deutliche Umsatzzuwächse erzielte die Deutsche Factoring Bank im ersten Halbjahr 2014 sowohl im Inlands- als auch im Auslandsgeschäft: Während sich das Geschäft innerhalb Deutschlands mit einem Plus von 500 Mio. Euro bzw. 13,3 Prozent auf 4,25 Mrd. Euro erhöhte, legte das internationale Geschäft um 120,6 Mio. Euro auf 1,43 Mrd. Euro zu. Damit lag der Anteil der internationalen Aktivitäten am Gesamtumsatz im ersten Halbjahr 2014 bei 25,2 Prozent.

Die starke Marktposition der Deutschen Factoring Bank kommt auch in dem erneut guten Ratingergebnis „AA-“ (stabiler Ausblick) zum Ausdruck, das die GBB-Rating Gesellschaft für Bonitätsbeurteilung mbH am 27. Juni 2014 ermittelt hat. Darin heißt es unter anderem: „Dank intensiver Vertriebsbemühungen gelang es der Deutschen Factoring Bank, die seit gut vier Jahrzehnten bestehende Zusammenarbeit mit den Sparkassen im zurückliegenden Jahr weiter zu vertiefen, was sich in einem spürbar gestiegenen Anteil der Sparkassen am Neugeschäft der Bank niederschlägt. (...) Mit ihrer langjährigen, sich auf alle Kundensegmente erstreckenden Expertise und einem auf die Bedürfnisse von Kunden und Kooperationspartnern zugeschnittenen Angebot an unterschiedlichen Factoring-Lösungen bieten sich für die Deutsche Factoring Bank ausgezeichnete Chancen, sich nicht nur im Markt zu behaupten, sondern sich möglicherweise auf lange Sicht als *der* Factoring-Partner der Sparkassen-Finanzgruppe zu etablieren.“

Ablesen lässt sich die gute Zusammenarbeit der Deutschen Factoring Bank mit den Sparkassen auch daran, dass über 80 Prozent der im ersten Halbjahr 2014 abgeschlossenen Factoring-Verträge durch eine Sparkasse vermittelt wurden.

Um die Zusammenarbeit weiter zu vertiefen, hat die Deutsche Factoring Bank eine aktualisierte und deutlich erweiterte Ausgabe ihrer längst vergriffenen Broschüre „Best Practice – Factoring im Mittelstand“ vorgelegt – in einer Auflage von 5.000 Stück. Neben einer prägnanten Darstellung der Vorteile und Formen des Factorings schildert das im handlichen A-6-Format erschienene 56 Seiten starke Heft anhand von 22 konkreten Beispielen, in welchen Situationen dieses vielseitige Instrument eine gute Ergänzung zu klassischen Kreditformen sein kann – und wie Sparkassen in ganz Deutschland mit Unterstützung durch den Verbundpartner Deutsche Factoring Bank ihre Position als kompetente Hausbank für Firmenkunden festigen können.

Nachdem die Deutsche Factoring Bank ihre Ziele für das erste Halbjahr 2014 erreicht hat, gehen die beiden Geschäftsführer davon aus, auch das geplante Jahresergebnis gut zu erreichen, sofern die Risikokosten im vorgesehenen Rahmen bleiben. „Mit Blick auf das zweite Halbjahr erwarten wir keine negativen Veränderungen bei Umsätzen und Einnahmen“, bekräftigen Hendrik Harms und Uwe Müller.

**Bildunterschrift:**

*Die beiden Geschäftsführer der Deutschen Factoring Bank (v. l.): Hendrik Harms (Sprecher) und Uwe Müller*

**Kontakt für Rückfragen:**

*Hendrik Harms | Telefon 0421-3293-190 | [hendrik.harms@deutsche-factoring.de](mailto:hendrik.harms@deutsche-factoring.de) |  
Langenstraße 15 – 21, 28195 Bremen*

**Hintergrund:**

Beim **Factoring** verkaufen Unternehmen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen vor deren Fälligkeit an ein Factoring-Institut (Factor). Dieser sichert die Liquidität seines Klienten, indem er ihm die offenen Forderungen sofort nach Rechnungsstellung gutschreibt. Für seine Leistungen erhält der Factor bankübliche Zinsen und eine Gebühr. Die **Deutsche Factoring Bank** zählt zu den führenden Instituten der Branche und ist Teil der **Sparkassen-Finanzgruppe**. Neben der Zentrale in Bremen ist sie mit Büros in Berlin, Bielefeld, Düsseldorf, Frankfurt/Main, München und Stuttgart vertreten.