

Cash statt Warten

Der praxisnahe Factoring-Leitfaden für
KMU und Startups in der DACH-Region



Über das Buch

Cash statt Warten ist ein Buch für Unternehmer und Gründer, die keine Lust mehr auf Ausreden haben – weder von Kunden noch von Banken. Wer gute Arbeit leistet, sollte nicht 30, 60 oder 90 Tage auf sein Geld warten müssen. Trotzdem ist genau das für viele KMU und Startups Alltag. Dieses Buch macht klar: Das Problem ist nicht Ihr Markt, nicht Ihr Produkt und nicht Ihre Leistung. Das Problem ist eine veraltete Finanzierungslogik.

Factoring wird hier nicht als nette Zusatzoption erklärt, sondern als das, was es ist: ein strategisches Werkzeug für Unternehmen, die wachsen wollen, ohne ihre Liquidität zu opfern. Provokant, aber ehrlich zeigt dieses Buch, warum Rechnungen kein Vermögenswert sind, solange sie nicht bezahlt sind – und warum Cashflow wichtiger ist als jede Excel-Planung ohne Geldzufluss.

Sie erfahren konkret:

- wie Sie offene Rechnungen innerhalb von 24–48 Stunden in Liquidität verwandeln,
- wie Sie Zahlungsausfälle und Bonitätsrisiken systematisch auslagern,
- wie Sie Ihre Eigenkapitalquote, Ihr Rating und Ihre Verhandlungsposition bei Banken messbar verbessern,
- wie Sie Wachstum finanzieren, ohne neue Kredite aufzunehmen oder Sicherheiten zu verpfänden,
- wie Sie Factoring so einsetzen, dass Kundenbeziehungen stabil bleiben – offen oder still, strategisch gesteuert,
- wie Sie typische Kostenfallen vermeiden und Factoring sauber gegen Kreditlinien, Kontokorrent und Fördermittel abgrenzen.

Anhand klarer Rechenbeispiele, Branchenfälle aus der DACH-Region und realistischer Entscheidungsszenarien lernen Sie, wann Factoring sinnvoll ist – und wann nicht. Das Buch spricht sowohl etablierte KMU an, die Liquidität professionalisieren wollen, als auch Startups, die wachsen müssen, bevor Banken überhaupt zuhören.

Cash statt Warten ist kein Finanzratgeber für Sonntagsleser. Es ist ein Entscheidungsbuch für Unternehmer, die Verantwortung übernehmen. Für alle, die verstanden haben, dass Liquidität keine Frage der Geduld ist – sondern der Strategie.

Über die Autoren

Alexandre M. Ehrath ist ein ausgewiesener Spezialist für Factoring, Cashflow-Optimierung und praktische Liquiditäts-Strategien für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) im deutschsprachigen Raum. Als Gründer und Geschäftsführer von **cashflowORGA**, einer Unternehmensberatung mit Sitz in Stuttgart, kombiniert er fundierte Finanz- und Effizienzexpertise mit modernen Methoden zur Prozess- und Liquiditätssteigerung – darunter Factoring, Fördermittel-Management und KI-gestützte Prozessautomatisierung.

Seine tägliche Arbeit dreht sich darum, Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen dabei zu unterstützen, echtes Wachstum zu realisieren, statt auf Zahlungen zu warten, die erst in Monaten ankommen. Ehrath und sein Team analysieren Förder- und Finanzierungspotenziale, optimieren Arbeitsabläufe und schaffen so eine Grundlage, auf der Unternehmen sichere, planbare Liquidität aufbauen können – mit dem Ziel messbarer Produktivitäts- und Effizienzgewinne.

In Kundenfeedbacks wird besonders hervorgehoben, dass Ehrath komplexe Themen verständlich vermittelt, individuell anwendbare Strategien entwickelt und konsequent auf nachhaltige Ergebnisse hinarbeitet. Seine Beratung macht nicht nur kurzfristige Effizienzgewinne möglich, sondern legt den Grundstein für dauerhafte finanzielle Stabilität und unternehmerische Freiheit.

Harald de Vries ist Unternehmer, nicht Theoretiker. Seit über zwei Jahrzehnten arbeitet er mit kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie wachstumsorientierten Startups, die eines gemeinsam haben: Sie wollen handeln, nicht warten. Seine Spezialisierung liegt dort, wo es unbequem wird – bei Liquidität, Cashflow und Finanzierungsentscheidungen, die über Wachstum oder Stillstand entscheiden.

In seiner Praxis hat de Vries unzählige Unternehmen erlebt, die auf dem Papier profitabel waren und trotzdem in Liquiditätsengpässe gerieten. Nicht wegen schlechter Leistung, sondern weil sie ihrem eigenen Geld hinterherliefen. Genau hier setzt sein Ansatz an. Factoring betrachtet er nicht als Finanzprodukt, sondern als Machtinstrument für Unternehmer, die verstanden haben, dass unbezahlte Rechnungen kein Vermögen sind, sondern ein Risiko.

Sein Leitsatz:

Wer auf sein Geld wartet, finanziert das Wachstum anderer. Unternehmer sorgen dafür, dass Geld arbeitet – nicht umgekehrt.

Als CEO von **KMU.NETWORK** begleitet Harald de Vries Unternehmer bei der strategischen Neuausrichtung ihrer Finanzierung – jenseits von Banklogik, Schönrechnerei und Beraterfloskeln. Sein Fokus liegt auf klaren Strukturen, messbaren Effekten und Lösungen, die im operativen Alltag funktionieren. Factoring, Leasing und Working-Capital-Optimierung sind für ihn keine Ersatzlösungen, sondern konsequente Antworten auf eine Wirtschaft, in der Geschwindigkeit, Liquidität und Entscheidungsfreiheit über Wettbewerbsfähigkeit entscheiden.

© Copyright 2026

Alle Rechte vorbehalten.

Harald de Vries

VR-Publishing House Ltd

27 Old Gloucester Street

London, UK

WC1N 3AX

Telefon: +44 845 891 0231

info@vr-social.eu

Autor: Harald de Vries

Lektorat: Mary Vaughan

Redaktion: Torsten Windmill

Korrektor: Christin Kirsch

Covergestaltung: VR-Cover - London

Covermotiv: © NUN3H

Alle Cartoons: © NUN3H

1. Auflage 2026

Copyright Hinweis

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne ausdrückliche Zustimmung des Autors nicht zulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Haftungsausschluss

Dieses Buch wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Dennoch übernimmt der Autor keinerlei Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen den Autor, die sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, welche durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens des Autors kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

Die im Buch beschriebenen Technologien, Vorgehensweisen und Empfehlungen stellen keine verbindliche Beratung oder rechtliche Auskunft dar. Leserinnen und Leser werden ausdrücklich dazu aufgefordert, vor Umsetzung der beschriebenen Maßnahmen gegebenenfalls fachlichen Rat einzuholen und eigenverantwortlich zu handeln.

Die Verwendung der im Buch genannten Marken- und Produktnamen dient ausschließlich der Veranschaulichung und stellt keine Markenrechtsverletzung dar. Alle genannten Marken- und Warenzeichen gehören ihren jeweiligen Eigentümern.

Inhaltsverzeichnis

1. **Kapitel 1: Grundlagen des Factorings** - Seite 6
2. **Kapitel 2: Rechtliche Rahmenbedingungen in der DACH-Region** - Seite 10
3. **Kapitel 3: Vorteile und Nachteile des Factorings** - Seite 13
4. **Kapitel 4: Anbieterübersicht und Auswahlkriterien** - Seite 17
5. **Kapitel 5: Kostenstruktur und Rechenbeispiele** - Seite 21
6. **Kapitel 6: Steuerliche Behandlung** - Seite 26
7. **Kapitel 7: Factoring in der Praxis: Implementierung und Prozesse** - Seite 28
8. **Kapitel 8: Factoring für Startups** - Seite 32
9. **Kapitel 9: Spezialformen und Branchenlösungen** - Seite 37
10. **Kapitel 10: Kundenkommunikation und Reputationsmanagement** - Seite 41
11. **Kapitel 11: Praxisbeispiele aus der Unternehmenspraxis** - Seite 45
12. **Kapitel 12: Zukunftstrends: Digitalisierung und ESG** - Seite 50
13. **Kapitel 13: Anhang: Anbieterlisten, Glossar und Zusammenfassung** - Seite 56
14. **Kapitel 14: Vergleich der Factoringanbieter im DACH-Raum** - Seite 61
15. **Kapitel 15: Quellennachweis** - Seite 89



Factoring-Leitfaden für KMU und Startups in der DACH-Region

Kapitel 1: Grundlagen des Factorings

Definition und Funktionsweise: Factoring bezeichnet den fortlaufenden Verkauf von offenen Forderungen eines Unternehmens (des **Factoring-Kunden**) an ein spezialisiertes Finanzinstitut (den **Factor**). Im Gegenzug erhält das Unternehmen sofort einen Großteil des Rechnungsbetrags als Liquidität, während der Factor die Rechnung beim Debitor (Kunden des Unternehmens) einzieht. Dadurch muss der Lieferant nicht auf den Zahlungseingang warten – das Factoring-Institut bezahlt die Forderung unmittelbar bei Übernahme, übernimmt auf Wunsch auch das Ausfallrisiko (Delkredereschutz) und kümmert sich um das Debitorenmanagement (Mahnwesen, Inkasso). Factoring schafft somit finanziellen Spielraum, da Forderungen sofort zu Geld gemacht werden, anstatt das Zahlungsziel abwarten zu müssen.

Schematische Darstellung: Beim Factoring verkauft das Unternehmen (Factoring-Kunde) seine Rechnungsforderung an den Factor. Der Factor zahlt dem Unternehmen einen Großteil (z.B. 80%) der Rechnung sofort aus (blaue Pfeile). Der Debitor (Kunde) bezahlt die offene Rechnung zum Fälligkeitsdatum an den Factor (grüner Pfeil). Anschließend erhält das Unternehmen den Restbetrag (20% abzüglich Gebühren/Zinsen) vom Factor ausgezahlt (grauer Pfeil). Durch diese

Vorfinanzierung fließt Liquidität schneller ins Unternehmen, während der Factor das Ausfallrisiko und das Forderungsmanagement übernimmt.

Beteiligte Rollen: Im Factoring treten drei Parteien auf:

- Der **Factoring-Nehmer** (das Unternehmen, das seine Forderung verkauft),
- der **Factor** (Factoring-Gesellschaft, die kauft und vorfinanziert),
- der **Debitor** (Kunde/Schuldner, der die Rechnung schuldet).

Zwischen dem Factoring-Nehmer und Factor besteht in der Regel ein Rahmenvertrag, der laufende Forderungsverkäufe regelt. Wichtig ist, dass die Forderungen frei von Einreden sind, also die Lieferung/Leistung vollständig erbracht wurde und vom Kunden anerkannt ist – nur dann sind sie „factoringfähig“. Nach dem Forderungsverkauf hat der Debitor rechtlich die Zahlungsverpflichtung gegenüber dem Factor. Je nach Vertragsart wird der Debitor über die Abtretung informiert (offenes Factoring) oder nicht (stilles Factoring).

Hauptfunktionen des Factorings: Factoring erfüllt drei zentrale Funktionen: die **Finanzierungsfunktion** (sofortige Liquidität durch Vorfinanzierung der Rechnungen), die **Delkrederefunktion** (Schutz vor Forderungsausfall, sofern „echtes“ Factoring ohne Rückgriff vereinbart ist) und die **Dienstleistungsfunktion** (Übernahme der Debitorenbuchhaltung, Mahnwesen und Inkasso durch den Factor). Diese Funktionen entlasten das Unternehmen administrativ und finanziell.

Arten von Factoring: In der Praxis haben sich verschiedene Factoring-Varianten entwickelt, um unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht zu werden:

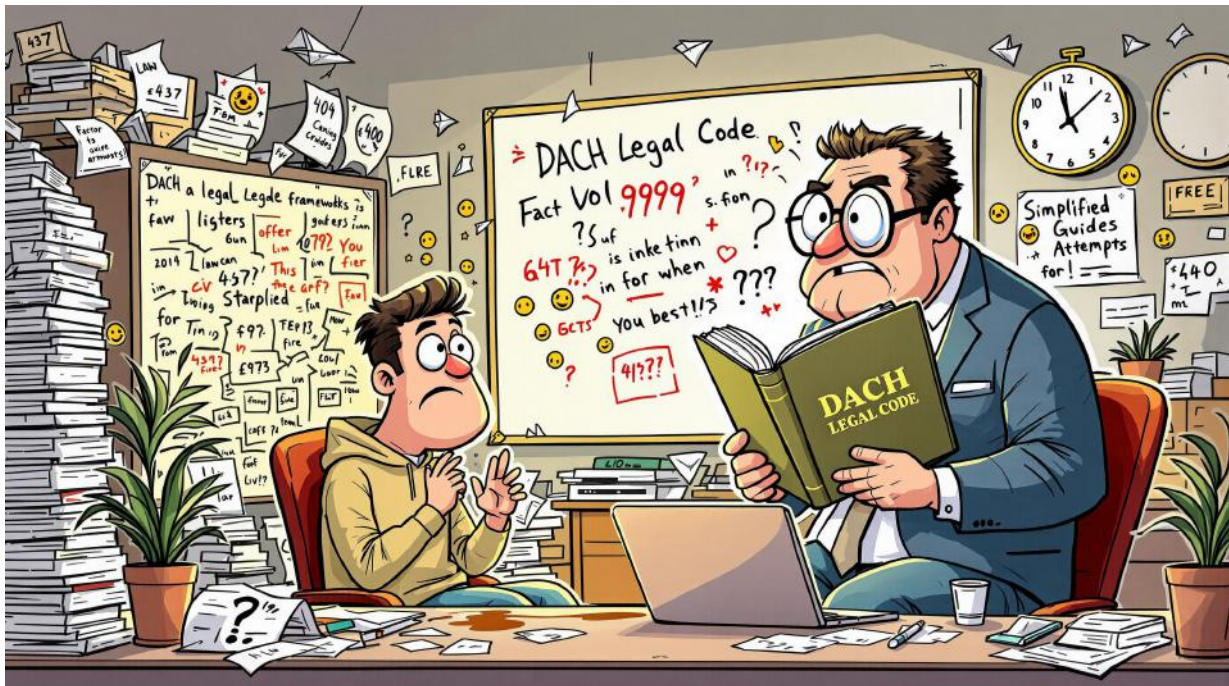
- **Standard-Factoring (Full-Service-Factoring):** Der Factor übernimmt alle drei Funktionen – Finanzierung, Ausfallschutz und Debitorenmanagement. Dies ist die gängigste Form, die den vollen Service bietet.
- **Echtes vs. Unechtes Factoring:** *Echtes Factoring* bedeutet, der Factor trägt das Ausfallrisiko (Delkredereschutz); bei *unechtem Factoring* behält sich der Factor ein Rückgriffsrecht vor, d.h. das Ausfallrisiko verbleibt letztlich beim Unternehmen. Echtes Factoring wird häufiger genutzt, da es den vollen Schutz bietet – unechtes Factoring ähnelt eher einem besicherten Kredit.
- **Inhouse-Factoring:** Der Factor stellt nur Finanzierung und ggf. Ausfallschutz bereit, während das Unternehmen das Debitorenmanagement selbst weiterführt. Dadurch sind die Gebühren oft geringer, aber der Verwaltungsaufwand bleibt teilweise im Unternehmen.
- **Fälligkeits-Factoring (Maturity Factoring):** Hierbei zahlt der Factor nicht sofort einen Vorschuss aus, sondern übernimmt vor allem das Ausfallschutz- und Mahnwesen, und zahlt

den Forderungsbetrag erst zum Fälligkeitsdatum an das Unternehmen. Diese Variante bietet Sicherheit, aber keine Vorfinanzierung (Liquiditätsvorteil entsteht erst bei Fälligkeit).

- **Offenes vs. Stilles Factoring:** Beim *offenen Factoring* wird der Debitor über die Abtretung informiert und zahlt direkt an den Factor. Beim *stillen Factoring* bleibt der Forderungsverkauf dem Kunden gegenüber unbemerkt; der Debitor zahlt an den Lieferanten, der Betrag wird dann an den Factor weitergeleitet. Stillen Verfahren werden genutzt, um Kundenbeziehungen zu schonen, sind aber meist teurer und oft nur mit guter Bonität des Kundenstamms möglich (da der Factor ohne Debitorenkenntnis höheres Risiko hat).
- **Ausschnitts-Factoring (Selective Factoring):** Das Unternehmen verkauft nicht alle Forderungen, sondern nur ausgewählte Debitoren oder Teilbereiche. So kann gezielt für bestimmte Großkunden oder Projektforderungen Factoring eingesetzt werden, während der Rest konventionell bleibt.
- **Export- und Import-Factoring:** Spezialformen für grenzüberschreitende Geschäfte. Beim *Export-Factoring* verkauft ein Exporteur seine Auslandsforderungen an einen Factor im Inland, der häufig mit einem Partnerfactor im Importland zusammenarbeitet, um Sprach-, Währungs- und Rechtsrisiken zu managen. *Import-Factoring* ist das Spiegelbild aus Sicht eines Importeurs bzw. ausländischen Lieferanten.
- **Reverse Factoring (Lieferantenfactoring):** Hier initiiert nicht der Lieferant, sondern der Abnehmer die Finanzierung. Ein Abnehmer (häufig ein Großunternehmen) schließt mit einem Factor einen Vertrag, sodass dessen Lieferanten ihre Rechnungen an diesen Abnehmer vorzeitig vom Factor bezahlt bekommen können. Der Abnehmer begleicht die Rechnung zum späteren Ziel beim Factor. Dies stabilisiert die Lieferkette und kann Lieferanten bessere Finanzierungsbedingungen verschaffen. Reverse Factoring wird oft im Rahmen von **Supply-Chain-Finance**-Programmen großer Firmen angeboten.

Zielgruppen: Grundsätzlich können Unternehmen nahezu aller Branchen und Größen Factoring nutzen, sofern sie gegen Rechnung liefern. Besonders typisch ist der Einsatz bei **mittelständischen Unternehmen mit vielen gewerblichen Kunden und längeren Zahlungszielen**. Branchen mit strukturell hohem Forderungsbestand – etwa **Personaldienstleister, Baugewerbe, Handel, Logistik** oder **Healthcare** – setzen häufig auf Factoring, um Liquiditätsschwankungen auszugleichen. Beispiel: Personalvermittler oder Zeitarbeitsfirmen müssen Löhne vorfinanzieren, während ihre Kunden erst Wochen später zahlen – Factoring schließt diese Lücke, wie in der Schweiz **über 50% der Personaldienstleister** von der Möglichkeit Gebrauch machen. Auch im **E-Commerce** und Handel mit dünnen Margen kann Factoring helfen, durch schnelle Liquidität Skontovorteile zu nutzen und Wachstum zu finanzieren. Selbst Freiberufler und kleine Unternehmen können mittels vereinfachter „Online-Factoring“-Angebote Forderungen verkaufen, wobei es hier oft Betragsgrenzen gibt. Für **Startups** gelten besondere Überlegungen, die in Kapitel 8 behandelt werden.

Alltagsbeispiel: Ein einfaches Beispiel zur Veranschaulichung: Die *Muster GmbH* liefert Ware im Wert von 50.000 € an einen Kunden mit Zahlungsziel 60 Tage. Statt zwei Monate auf das Geld zu warten, verkauft die *Muster GmbH* die Rechnung direkt nach Rechnungsstellung an eine Factoring-Gesellschaft. Diese prüft kurz die Bonität des Kunden und überweist innerhalb von 48 Stunden **80%** der Rechnungssumme (40.000 €) an die *Muster GmbH*. Damit kann die *Muster GmbH* sofort neue Ware einkaufen und z.B. Mitarbeitende bezahlen. Der Kunde überweist nach 60 Tagen die vollen 50.000 € an den Factor. Dieser zieht seine Gebühr (z.B. 1% = 500 €) und Zinsen für 60 Tage auf den vorfinanzierten Betrag (z.B. ca. 400 €) ab und überweist der *Muster GmbH* die **Restzahlung** von etwa **9.100 €**. Insgesamt hat die Firma also 49.100 € erhalten (40.000 € sofort, 9.100 € später) – der „Preis“ für die beschleunigte Liquidität betrug ca. 900 €, was **1,8%** der Rechnung entspricht. Diese Kosten muss das Unternehmen mit dem Nutzen abwägen – im Beispiel konnte die *Muster GmbH* dank der frühen 40.000 € einen großzügigen **Lieferantenskonto von 3%** nutzen und so 1.200 € sparen, wodurch sich das Factoring sogar bezahlt machte.



Kapitel 2: Rechtliche Rahmenbedingungen in der DACH-Region

Factoring berührt verschiedene Rechtsbereiche – vom Zivilrecht (Abtretung von Forderungen) bis zur Finanzaufsicht. In der DACH-Region gibt es länderspezifische Regelungen, die Anbieter und Nutzer kennen sollten.

Deutschland: In Deutschland ist Factoring als Finanzdienstleistung im Kreditwesengesetz (KWG) definiert. Der **Ankauf von Geldforderungen auf laufender Basis mit Finanzierungsfunktion** gilt als erlaubnispflichtiges Factoring-Geschäft (§1 Abs. 1a KWG). Factoring-Unternehmen benötigen daher eine **Erlaubnis der BaFin** (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), sofern sie nicht als Bankinstitut agieren. Praktisch sind viele große Factorer entweder Tochtergesellschaften von Banken oder selbst regulierte Institute. Die Aufsicht prüft u.a., dass ausreichendes Eigenkapital vorhanden ist und Geldwäscheprävention eingehalten wird. Einige kleinere Formen (z.B. **unechtes Factoring** ohne fortlaufenden Ankauf) könnten unter Umständen nicht als Factoring im aufsichtsrechtlichen Sinn zählen, doch meist bewegen sich professionelle Anbieter im voll regulierten Rahmen. Zivilrechtlich ist die Forderungsabtretung durch §§398 BGB geregelt – wichtig: Seit der Reform 2014/2015 (Umsetzung einer EU-Richtlinie) sind **vertragliche Abtretungsverbote in B2B-Geschäften weitgehend unwirksam**, wenn sie die Finanzierungsfunktion beeinträchtigen sollen. Dadurch können Unternehmen ihre Forderungen auch dann an Factoren abtreten, wenn im Vertrag mit dem Kunden ein Abtretungsverbot steht, was die Nutzung von Factoring erheblich erleichtert. Zudem sind beim echten Factoring die vom Factor übernommenen Ausfallrisiken zivilrechtlich oft als **Versicherung** zu werten (oder beim unechten Factoring als Darlehen), aber in der Praxis übernimmt der Factor diese Risiken vertraglich im

Rahmen des Factoringvertrags. Steuerlich gilt in Deutschland die Abtretung von Forderungen grundsätzlich als nicht umsatzsteuerbar (siehe Kapitel 6), und der Factor hat gewisse Rechte, z.B. bei Insolvenz des Kunden die Forderungen direkt geltend zu machen.

Österreich: In Österreich ist Factoring explizit als **Bankgeschäft** im Bankwesengesetz (BWG) definiert. §1 Abs.1 Z 16 BWG beschreibt das „*Factoringgeschäft*“ als Ankauf von Forderungen aus Lieferungen/Leistungen unter Übernahme des Einbringlichkeitsrisikos (Delkredererisiko) und Einzug der Forderungen. Folglich dürfen Factoring-Dienste nur von Banken mit entsprechender Konzession angeboten werden. Alle bedeutenden Factoring-Anbieter Österreichs verfügen über eine Banklizenz und unterliegen der Aufsicht durch die **FMA (Finanzmarktaufsicht)** und teils der **OeNB** bzw. **EZB** (für systemrelevante Institute). Diese strenge Regulierung stellt sicher, dass Factoring-Institute hohe Anforderungen an Kapital, Risikomanagement und Compliance erfüllen – ähnlich wie klassische Banken. Für Unternehmen bedeutet das hohe Sicherheit im Umgang mit regulierten Factoring-Partnern. Die zivilrechtliche Grundlage bildet auch hier die Forderungszession nach ABGB; Abtretungsverbote können in Österreich ebenfalls die Nutzung von Factoring erschweren, doch EU-Vorgaben zur Sicherheitenfreiheit haben auch im österreichischen Recht Wirkung gezeigt. Insgesamt ist Factoring in Österreich fest in den Bankensektor integriert – so werden die größten Anbieter von Bankengruppen gestellt (z.B. Erste Group's Intermarket Bank, Raiffeisen Factor Bank etc.).

Schweiz: In der Schweiz gibt es kein eigenes „Factoring-Gesetz“. Factoring fällt unter die allgemeine Vertragsfreiheit und das **Schuldrecht (Art. 164 ff. OR)** für die Abtretung von Forderungen. Ein Factoring-Unternehmen benötigt in der Schweiz **keine Banklizenz**, sofern es nicht Einlagen entgegennimmt oder itself Kredite im klassischen Sinn gewährt. Viele Factoring-Anbieter sind daher als **Finanzgesellschaften** oder Teil von Versicherern/Beteiligungsgesellschaften organisiert. Sie unterstehen allerdings der **Geldwäschereigesetzgebung (GWG)** und müssen sich einer SRO (Selbstregulierungsorganisation) oder direkt der FINMA anschließen, um die Anti-Geldwäsche-Pflichten zu erfüllen. Schweizer Factoring-Verträge regeln die Forderungsabtretung, Delkredereübernahme etc. zwischen den Parteien vertraglich; im Falle des echten Factorings trägt der Factor das Ausfallrisiko, beim unechten hätte er Rückgriffsrecht auf den Kunden. In der Praxis sind viele Schweizer Factoring-Anbieter Töchter ausländischer Gruppen oder Spezialisten für bestimmte Branchen (z.B. die **Zahnärztekasse AG** für medizinische Rechnungen).

Wichtig zu beachten: In der Schweiz können Debitoren vertraglich gültige Abtretungsverbote vereinbaren (sogenannte *Zessionverbote*), die Factoring verhindern – es gibt keine EU-weite Richtlinie, die hier greift, da die Schweiz kein EU-Mitglied ist. Deshalb prüfen Schweizer Factoren vorab die Vertragsbedingungen zwischen Lieferant und Kunde. Dennoch **boomt Factoring in der Schweiz** langsam: Der Schweizer Factoring-Verband meldete für 2021 ein Factoring-Volumen von rund 586 Mio. CHF, Tendenz steigend. Rechtlich gesehen bleibt Factoring in der Schweiz eine

zivilrechtliche Vereinbarung; für das Unternehmen ist der Forderungsverkauf ein Mittel, Liquidität zu beschaffen, das jedoch sorgfältig auf Vertragskompatibilität geprüft werden muss.

Besonderheiten und EU-Einfluss: In der gesamten DACH-Region greifen EU-Vorschriften teils harmonisierend ein. So hat die **EU-Zahlungsverzugsrichtlinie (2011/7/EU)** indirekt Einfluss – sie schützt Gläubiger vor überlangen Zahlungszielen und erleichtert das Berechnen von Verzugszinsen. Zwar ist diese Richtlinie primär auf Zahlungspflichten gerichtet, aber ein gesundes Zahlungsverhalten (idealerweise <60 Tage Zahlungsziel) erhöht die Attraktivität von Factoring, da die Forderungen schneller realisiert werden. Zudem arbeitet die EU an Initiativen im Rahmen der Kapitalmarktunion, die den **Forderungsverkauf erleichtern** sollen – etwa Überlegungen zu einer EU-weiten Regel, dass Abtretungsverbote in Verträgen begrenzt werden müssen, um KMU den Zugang zu alternativen Finanzierungen (wie Factoring) nicht zu versperren. In Deutschland und Österreich wurden solche Ideen, wie erwähnt, bereits umgesetzt.

In allen drei Ländern unterliegen Factoring-Verträge dem allgemeinen Vertrags- und Handelsrecht. Unternehmen sollten beim Abschluss auf **klar definierte Rechte und Pflichten** achten: z.B. wie mit strittigen Forderungen umgegangen wird, wer im Zweifel das Ausfallrisiko trägt, und welche Informationspflichten bestehen. Insgesamt bietet der rechtliche Rahmen in DACH eine solide Basis, wobei Deutschland und Österreich Factoring stark regulieren (zugunsten von Professionalität und Stabilität), während die Schweiz liberalere Voraussetzungen hat, dafür aber der Markt auch kleiner ist.

(Tipp: Im Anhang findet sich ein Glossar wichtiger Rechtsbegriffe rund um Factoring sowie eine tabellarische Gegenüberstellung der Regulierungsanforderungen in D, A, CH.)