KREDIT & FINANZIERUNG

2026

LEADING BROKERS
UNITED

INHALT

3 **EDITORIAL**

4 ANSPRECHPARTNER

6 WARENKREDITVERSICHERUNG

8 INVESTITIONSGÜTERKREDITVERSICHERUNG / SINGLE RISK COVER

10 KAUTIONSVERSICHERUNG

12 AVAL MANAGEMENT SYSTEME

14 FACTORING

16 LEASING

18 FINANZIERUNG

20 VERTRAUENSSCHADENVERSICHERUNG

MARKT AUSBLICK /2027

Liebe Leserinnen,
liebe Leser,

die wirtschaftlichen Zeiten bleiben spannend: In Deutschland sehen wir in den Investitionsgüterindustrien Licht am Ende des Tunnels, denn erstmals seit vielen Monaten stabilisieren sich die Auftragseingänge und wachsen auf tiefem Niveau leicht an.

Global exportiert Deutschland so viel wie noch nie, gleichwohl bleibt das Marktumfeld geprägt von den Kriegen in der Ukraine, und die Auseinandersetzung im Iran sorgt dafür, dass die langfristige Planung für alle Unternehmen eine große Herausforderung darstellt.

Die Disruption durch die Umsetzung von KI-Optimierungen nimmt in einzelnen Industrien konkrete Formen an und wird aller Voraussicht nach massive Auswirkungen auf den Rückgang von Beschäftigungszahlen in einzelnen Branchen haben.

Restrukturierungsfälle in der Automobilindustrie häufen sich seit geraumer Zeit, ebenso wie im Gewerbe- und Wohnungsbau sowie der Projektentwicklung.

Getrieben von der Entwicklung der letzten Jahre, sind die Schadenquoten im Kreditversicherungsbereich deutlich angestiegen, die Zeichnungspolitik von Risiken ist vorsichtiger geworden und damit einhergehend hat die Bereitschaft zu Kulanzzahlungen eher abgenommen.

Umso mehr kann sich unser Expertenwissen als hilfreich erweisen, um Ihnen mit hoher Problemlösungskompetenz bei schwierigen Sachverhalten zur Seite zu stehen, um passgenaue Lösungen zu erarbeiten.

Die Gliederung des Marktreports in die Themen Kreditversicherung, Leasing und Financial Advisory sowie Kautions- und Vertrauensschadenversicherung informiert Sie detailliert über Chancen und Risiken in den einzelnen Segmenten und stellt unsere Einschätzung zur Entwicklung in den kommenden Quartalen vor.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.



UNSERE EXPERTEN AUF EINEN BLICK



BJÖRN ALBERT
GGW KREDITVERSICHERUNGS-MAKLER GMBH
bjoern.albert@ggw-kredit.de



ROBERT BRIXIUS
GGW KREDITVERSICHERUNGS-MAKLER GMBH
robert.brixius@ggw-kredit.de



MICHAEL EISELE
LEADING BROKERS UNITED CREDIT & FINANCE GMBH
michael.eisele@lbu-credit-finance.com



FRANK LIEPNER
SHL GRUPPE
frank.liepner@shlgruppe.de



SACHA MÜLLER
LEADING BROKERS UNITED CREDIT & FINANCE GMBH
sacha.mueller@fuchs-fm.com



DANIEL REULEKE
DYNAMIC RELIANCE GMBH
daniel.reuleke@dynamic-reliance.de



FLORIAN HAAS
SHL GRUPPE

florian.haas@shlgruppe.de



SEBASTIAN KINK
SHL GRUPPE

sebastian.kink@shlgruppe.de



THOMAS STROHMER
LEADING BROKERS UNITED
CREDIT & FINANCE GMBH
thomas.strohmer@lbu-credit-finance.com



STEIGENDE INSOLVENZZAHLEN UND POLITISCHE UNSICHERHEIT.

Die Warenkreditversicherung (WKV) gewinnt in Deutschland angesichts wachsender Unsicherheiten erneut an strategischer Bedeutung. Nach einer Phase stabiler Schadenquoten und moderater Insolvenzzahlen hat sich das Risikoumfeld seit Mitte 2023 merklich eingetrübt. Für Unternehmen wird ein verlässlicher Schutz vor Forderungsausfällen damit immer wichtiger.

ZEICHNUNGSPOLITIK BLEIBT SELEKTIV

Auf den pandemiebedingten Rückgang folgte ein deutlicher Anstieg der Unternehmensinsolvenzen. Nach derzeitigen Prognosen dürfte sich diese Entwicklung auch im Jahr 2026 fortsetzen. Die Warenkreditversicherer begegnen dem veränderten Umfeld mit:

- vertiefter Risikoprüfung,
- gezielterer Zeichnungspolitik,
- engmaschiger Überwachung und
- ausgebauten Frühwarnsystemen.

Nach einer GDV-Hochrechnung auf Basis der ersten drei Quartale des Jahres 2025 stellten die deutschen Kreditversicherer insgesamt rund 604 Milliarden Euro an Deckung bereit - ein neuer Höchststand und 0,5 % mehr als im Vorjahr. Auf die Warenkreditversicherung entfielen 506 Milliarden Euro; weitere 98 Milliarden Euro betrafen die Kautionsversicherung. Bei einzelnen Risiken bestehen zwischen den Anbietern weiterhin deutliche Unterschiede in der Zeichnungsbereitschaft.

WETTBEWERB BLEIBT INTENSIV – PRÄMIEN AUF MODERATEM NIVEAU

Flächendeckende Prämienerhöhungen sind derzeit weiterhin nicht erkennbar. Der Markt ist von einem intensiven Wettbewerb geprägt. Zum Ablauf bestehender Verträge bieten Versicherer vielfach mehrjährige Verlängerungen an, teils mit einer an die Schadenquote gekoppelten „Break-Clause". Bei moderatem Prämienniveau kann eine solche Lösung sinnvoll sein.

ERGÄNZUNGSDECKUNGEN GEWINNEN AN BEDEUTUNG

Mit der selektiveren Risikosteuerung der Versicherer wächst die Nachfrage nach Ergänzungsdeckungen zur klassischen Warenkreditversicherung, insbesondere nach sogenannten Top-up-Produkten. Neben etablierten Risikoträgern positionieren sich neue Anbieter, die auch im anspruchsvolleren Umfeld wettbewerbsfähige Konditionen anbieten.

Besondere Beachtung verdient zudem die Insolvenzanfechtung. Das Risiko wird in der Praxis vielfach unterschätzt, obwohl daraus über Jahre erhebliche Rückforderungen entstehen können. Mit geeigneten Sonderklauseln lässt sich im Rahmen einer Kreditversicherung auch gegen mögliche Ansprüche des Insolvenzverwalters Vorsorge treffen.

PRODUKTINNOVATIONEN

Darüber hinaus entwickelt der Markt weitere innovative Absicherungskonzepte. Hierzu gehören unter anderem:

- Warenkreditversicherungen mit unkündbaren Limiten („Non-Can")
- Excess-of-Loss-Lösungen („XoL")

DIGITALISIERUNG

Digitale Anwendungen ermöglichen inzwischen die direkte Einbindung der Warenkreditversicherung in bestehende Kreditmanagement-Prozesse. Neben API-basierten Integrationen stehen erste webbasierte Cockpits zur Verfügung, die ohne aufwendige Schnittstellen auskommen. Sie beschleunigen Abläufe, verringern Fehlerquellen und werden sowohl von Versicherern als auch von unabhängigen Risikoträgern angeboten.

BONITÄTS-PRÜFUNG AUSLAGERN?

OHNE KREDIT-MANAGEMENT BLEIBT JEDER KUNDE EIN RISIKO.

Die Ware ist ausgeliefert, die Rechnung gestellt. Entscheidend bleibt: Wie belastbar ist die Bonität des Kunden, und wird er pünktlich zahlen?

In einem von globaler Unsicherheit und steigenden Risiken geprägten Umfeld erfüllt die Warenkreditversicherung wieder ihre zentrale Funktion als Instrument der Risiko- und Finanzierungssteuerung:

- *Sie bewahrt Lieferanten vor den finanziellen Folgen, wenn Abnehmer insolvent werden oder ihre Zahlungen ausbleiben.*
- *Sie unterstützt das interne Kredit-Management mit den umfangreichen Bonitätsinformationen der Versicherer.*
- *Sie schafft zugleich eine mögliche Grundlage für die Finanzierung über Factoring.*



ABSICHERUNG LANGFRISTIGER INVESTITIONSGÜTERGESCHÄFTE.

Bei Maschinen, Anlagen und technischen Großprojekten liegen zwischen Lieferung, Inbetriebnahme und vollständiger Zahlung häufig mehrere Jahre. Lange Zahlungsziele, hohe Auftragswerte und internationale Abnehmer führen zu erheblichen Ausfallrisiken für den Lieferanten.

Der Absicherungsbedarf ist insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau, in der Automotivebranche, der Metallverarbeitung sowie der Elektro- und Energietechnik gestiegen. Rund 81 % der Maschinenbauer berichteten 2025 von Zahlungsverzögerungen. Gleichzeitig bleibt die Kreditvergabe in vielen der relevanten Märkte zurückhaltend.

SINGLE RISK COVER

Das Single Risk Cover ist eine projekt- und abnehmerbezogene Einzeldeckung für einen konkreten Investitionsgüterauftrag. Versichert wird nicht das gesamte Debitorenportfolio, sondern ein bestimmter Abnehmer, ein konkretes Investitionsgut und die dazugehörige Zahlungsstruktur. Typische Merkmale sind:

- Absicherung mittlerer und langer Zahlungsziele,
- fest vereinbarte Versicherungssumme über die Laufzeit,
- in der Regel nicht kündbares Limit,
- Laufzeiten von typischerweise 12 bis 60 Monaten und
- Auftragswerte häufig ab etwa 100.000 Euro.

Der Versicherungsschutz kann bereits mit Auftragsannahme oder Produktionsbeginn einsetzen. Dadurch lässt sich neben dem späteren Forderungsausfall auch das Fabrikationsrisiko während der Herstellungsphase absichern.

WIRTSCHAFTLICHE UND POLITISCHE RISIKEN

Je nach Transaktion können insbesondere folgende Risiken eingeschlossen werden:

- Insolvenz, Nichtzahlung oder längerer Zahlungsverzug,
- politische Risiken wie Krieg, Embargo oder Transferbeschränkungen,
- Fabrikationsrisiken während der Produktionsphase,
- missbräuchliche Garantieabrufe, beispielsweise bei Anzahlungsbürgschaften.

Der konkrete Deckungsumfang hängt u. a. von Land, Abnehmer, Vertragsgestaltung, Sicherheiten und Zahlungsplan ab.

FINANZIERUNGSFUNKTION

Das Single Risk Cover kann zugleich die Finanzierung eines Geschäfts unterstützen. Die versicherte Forderung kann – sofern die Voraussetzungen erfüllt sind – an eine Bank oder einen anderen Finanzierer abgetreten werden.

Im Rahmen einer Forfaitierung erhält der Lieferant frühzeitig Liquidität und kann die Forderung gegebenenfalls ohne Rückgriff veräußern.

Der Abnehmer erhält ein verlängertes Zahlungsziel, ohne den gesamten Kaufpreis unmittelbar über eine eigene Bankfinanzierung aufbringen zu müssen. Dies kann insbesondere in Ländern mit hohen Finanzierungskosten ein wesentlicher Vorteil sein.

ANWENDUNGSFELDER

Geeignet ist die Deckung unter anderem für Produktionsanlagen und Sondermaschinen, Energieanlagen, Transformatoren und Schaltanlagen, Fahrzeuge, Schiffe und medizinische Großgeräte, IT- und Infrastrukturprojekte sowie internationale Geschäfte mit Zahlungszielen von 12 bis 36 Monaten oder mehr.

WENN ‘STANDARD’ NICHT REICHT.

BESONDERE PRODUKTE VERLANGEN NACH EINER BESONDEREN RISIKOABSICHERUNG...

- *Ein mittelständischer Maschinenbauer liefert eine Sonderfertigungsanlage im Wert von 2,4 Millionen Euro nach Indien. Der Abnehmer wünscht ein Zahlungsziel von 36 Monaten.*
- *Eine mögliche Lösung ist ein Single Risk Cover mit wirtschaftlicher und politischer Deckung. Die versicherte Forderung kann anschließend zur Refinanzierung an eine Bank abgetreten werden. Der Lieferant erhält dadurch frühzeitig Liquidität, während der Abnehmer die Anlage über den vereinbarten Zeitraum bezahlen kann.*
- *Das Single Risk Cover sichert langfristige Investitionsgütergeschäfte ab und kann zugleich deren Finanzierung erleichtern. Der Lieferant reduziert sein projektbezogenes Ausfallrisiko und verbessert seine Liquiditätsplanung. Der Abnehmer erhält ein längeres Zahlungsziel und wird von einer unmittelbaren Finanzierung über die eigene Bank entlastet.*

...UND FINANZIERUNG

- *Der Lieferant kann die versicherte Forderung ggf. an eine Bank abtreten (Forfaitierung) und erhält damit sofortige Liquidität.*
- *Der Abnehmer zahlt in 12 Raten à 200.000 Euro ohne die Notwendigkeit einer eigenen Bankfinanzierung. Die Versicherungsprämie (ca. 0,6 % bis 1,5 % p.a. auf die Versicherungssumme (i. d. R. Auftragswert abzgl. Anzahlung)) liegt deutlich unter dem lokalen Kreditzins. Der Lieferant kann dem Abnehmer evtl. Zinsen berechnen (deutlich unter lokalem Zinsniveau des Abnehmers) und damit zusätzlich ein Finanzergebnis generieren.*

FAZIT

- *Auftrag gesichert, Liquidität erhalten, Risiko eliminiert, Finanzierung steht.*



STETIG WACHSENDER MARKT UND NEUE ANBIETER.

Die Kautionsversicherung - auch Bürgschaftsversicherung oder Surety genannt - ermöglicht es Unternehmen, Garantien und Bürgschaften gegenüber Kunden, Auftraggebern oder Behörden zu stellen.

Typische Produkte sind Anzahlungs-, Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften; hinzu kommen branchenspezifische Lösungen, etwa für Reiseveranstalter. Der Versicherungsnehmer zahlt eine Prämie, während der Versicherer im Leistungsfall grundsätzlich Rückgriff auf ihn nimmt. Dadurch wird Liquidität geschont und die Abhängigkeit von Bank-Avallinien reduziert.

ENTWICKLUNGEN IN DER DACH-REGION

Der DACH-Markt ist transparent, aber statistisch nicht einheitlich erfasst. Deutschland, Österreich und die Schweiz veröffentlichen keine harmonisierte Marktstatistik, die sich ausschließlich auf Kautionsversicherungen bezieht.

Für Deutschland weist der GDV für 2024 ein Kautions-Deckungsvolumen von 97 Milliarden Euro aus; zusammen mit der Warenkreditversicherung überschritt das Deckungsvolumen der Kreditversicherer 600 Milliarden Euro. Gleichzeitig erwartete der GDV für Warenkredit- und Kautionsversicherer Schäden von nahezu eine Milliarde Euro, rund 25 % mehr als im Vorjahr. Der Markt bleibt damit systemisch relevant und wächst vor allem als Liquiditätsalternative zu Bank-Avalen.

INSOLVENZEN, PRÄMIEN UND RISIKOBEREITSCHAFT

Die gestiegene Zahl von Insolvenzen erhöht die erwarteten Schäden sowie die Prüfungs- und Kapitalanforderungen. Versicherer reagieren typischerweise mit bonitätsabhängigen Prämien, strengeren Ratings, reduzierten Limits, mehr Sicherheiten und engeren Ausschlüssen. Ein breiter Preis- oder Kapazitätsrückzug ist bislang jedoch nicht belegt.

Im deutschen Markt sehen wir nach wie vor stabile Prämien und eine anhaltende Zeichnungsbereitschaft, zugleich aber mehr Restrukturierungsfälle und Limitkürzungen. Die Risikobereitschaft sinkt daher selektiv, nicht pauschal. Besonders kritisch bleiben Bau, Immobilien, Automobilzulieferer und energieintensive Branchen. Für Unternehmen werden frühzeitige Bonitätsstabilisierung, langfristige Aval-Zusagen und die Kombination mit Kreditversicherungen oder Factoring wichtiger.

DIGITALISIERUNG UND AVAL-MANAGEMENT

Die Digitalisierung verlagert die Kautionsversicherung von papiergebundenen Einzelvorgängen zu durchgängigen, datenbasierten Prozessen. Digitale Anträge, elektronische Signaturen, Begünstigten-Portale und zentrale Archive verkürzen die Zeit von der Anfrage bis zur Ausstellung und reduzieren Medienbrüche. Gleichzeitig werden Aval-Bestand, Obligo, Laufzeiten, Gebühren, Freigaben und Linienauslastung transparenter. Für Versicherer verbessert die strukturierte Datenbasis die Prüfung und laufende Überwachung; für Unternehmen erleichtert sie Liquiditätsplanung, Nachweisführung und die rechtzeitige Enthaftung ausgedienter Bürgschaften.

Bei der Auswahl der Anwendungen zählen Datenhoheit, ERP-Integration, Rollenrechte, revisionssichere Archivierung, automatische Fristenkontrolle, Schnittstellen und die rechtliche Akzeptanz elektronischer Garantien. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Akzeptanz der Anbieter bei Banken und Versicherern.

Die Digitalisierung senkt damit nicht automatisch das Versicherungsrisiko, schafft aber bessere Steuerungs- und Prüfungsdaten für Versicherungsnehmer und Versicherer.

VERSICHERER ALS BÜRGE?

ERSTKLASSIGE BONITÄT, WELTWEIT AKTIV!

Bei der Kautionsversicherung tritt der Versicherer als Bürge ein und stellt eine Bürgschaftsurkunde aus.

Gängige national und international anerkannte Bürgschaftsarten sind u. a. :

- *Anzahlungsbürgschaften*
- *Vertragserfüllungsbürgschaften*
- *Mängel-/Gewährleistungsbürgschaften*
- *Miet-/Zollbürgschaften*

Die Kautionsversicherung bietet attraktive Konditionen und die Möglichkeit, Kreditlinien bei der Hausbank zu entlasten.

Die im deutschen Markt tätigen Kautionsversicherer verfügen zumeist über ein gutes Rating und sind als Bürge international anerkannt. Bekannte Anbieter sind:

- *ALLIANZ TRADE*
- *SWISS RE*
- *ZÜRICH*



MEHR ÜBERBLICK ÜBER GARANTIEN UND BÜRGSCHAFTEN.

In vielen Unternehmen sind Informationen zu Garantien und Bürgschaften über verschiedene Abteilungen, Systeme und Kommunikationskanäle verstreut.

E-Mails, Excel-Tabellen und unterschiedliche Bank- oder Versicherungsportale erschweren den Überblick über Verpflichtungen und Sicherheiten, verfügbare Linien sowie anstehende Verlängerungen und Enthaftungen.

Die Folgen sind ein hoher manueller Aufwand, operative Risiken und eine eingeschränkte Transparenz über den tatsächlichen Status quo.

LBU UND SURECOMP: EXPERTISE TRIFFT TECHNOLOGIE

RIVO ist eine digitale Plattform für das Garantie- und Bürgschaftsmanagement, entwickelt von Surecomp, einem seit über 40 Jahren etablierten Technologieanbieter im Bereich Trade Finance. In enger Zusammenarbeit mit Leading Brokers United (LBU) entsteht zusätzlicher Mehrwert: LBU bringt fachliche Erfahrung im Bürgschafts- und Garantiegeschäft ein und agiert als Partner direkt innerhalb der Plattform. Surecomp liefert die technologische Grundlage für sichere und skalierbare Prozesse.

AUSGANGSLAGE

Avale müssen effizient, transparent und revisionssicher verwaltet werden, insbesondere wenn zahlreiche Banken, Versicherer, Tochtergesellschaften und Geschäftspartner involviert sind. Papierbasierte Prozesse und dezentrale Daten stoßen dabei schnell an ihre Grenzen.

ZENTRALES DATEN- UND PROZESSMANAGEMENT

RIVO führt Avale, Rahmenverträge und sämtliche involvierte Parteien – einschließlich Begünstigter und Makler – strukturiert an einem Ort zusammen. Verantwortlichkeiten, Status und Kapazitäten sind jederzeit transparent und nachvollziehbar. Die Plattform bildet den gesamten Lebenszyklus eines Avals ab:



Nach der Ausstellung bleiben Garantien und Bürgschaften zentral verwaltbar. Eine Portfolioansicht zeigt Beträge, Begünstigte, Laufzeiten und zugrunde liegende Projekte im Dashboard.

IMPLEMENTIERUNG UND FLEXIBILITÄT

Als webbasierte SaaS-Lösung lässt sich RIVO innerhalb kurzer Zeit implementieren. Prozesse, Daten und Gegenparteien werden auf einer Plattform zusammengeführt. Das schafft Transparenz, reduziert den administrativen Aufwand und unterstützt alle Aval-Arten und Ausstellungsformen: von der klassischen papierhaften Bürgschaft über digitale Avale bis hin zu volldigitalen Garantien.

DER GESAMTE AVALPROZESS – DIGITAL UND NAHTLOS

EIN PORTAL. ALLE SCHRITTE. VOLLER ÜBERBLICK.

- *Die digitale Plattform RIVO bildet den gesamten Lebenszyklus von Garantien und Bürgschaften ab, von der ersten Anfrage (inkl. interner und externer Abstimmung) und Genehmigung über die Ausstellung, die laufende Verwaltung bis hin zur Ausbuchung, inklusive Echtzeitüberwachung und Reporting.*
- *Nach der Ausstellung bleiben Garantien und Bürgschaften zentral verwaltbar.*
- *Eine strukturierte Portfolioansicht zeigt wichtige Informationen wie Beträge, Begünstigte, Laufzeiten und zugrunde liegende Projekte direkt im Dashboard des Systems.*
- *Neue Avalanfragen können digital erfasst und mit allen relevanten Informationen versehen werden. Anschließend werden sie über individuell konfigurierbare Genehmigungs-Workflows an die zuständigen Stellen weitergeleitet und nach interner Genehmigung digital an Versicherer oder Bank übermittelt.*

RIVO HOMEPAGE 360 DEGREE VIEW

Surecomp



FAZIT:

Unternehmen erhalten eine konsistente und zukunftsfähige Grundlage für ihr Garantie- und Bürgschaftsmanagement, und ihre Treasury-Teams gewinnen wertvolle Zeit für strategische Aufgaben.

UMSATZ WIRD ZU LIQUIDITÄT.

Der deutsche Factoring-Markt hat sich 2025 trotz wirtschaftlicher und geopolitischer Unsicherheiten dynamisch entwickelt. Nach Angaben des Deutschen Factoring-Verbandes erreichte das Umsatzvolumen der Verbandsmitglieder mit 423,5 Milliarden Euro ein neues Rekordniveau. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Anstieg von 6,2 %.

WACHSTUMSTREIBER INLANDSGESCHÄFT

Ein Wachstumstreiber war insbesondere das Inlandsgeschäft: Das nationale Factoring legte um 8,0 % auf 302,9 Milliarden Euro zu.

Das internationale Factoring entwickelte sich mit einem Plus von 1,9 % auf 120,5 Milliarden Euro verhaltener. Insgesamt nutzten über 112.000 Unternehmen Factoring-Angebote.

FACTORING AUCH IN WIRTSCHAFTLICH SCHWIERIGEN ZEITEN UMSETZBAR

Die Entwicklung des Factoring-Marktes zeigt: Factoring ist nicht nur ein Finanzierungsinstrument für konjunkturell starke Zeiten. Gerade in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld kann es Unternehmen dabei unterstützen, ihre Liquidität zu stabilisieren und ihre Handlungsfähigkeit zu erhalten.

Denn auch wenn Aufträge schwanken, Zahlungsziele länger werden oder Kunden ihre Rechnungen später begleichen, entstehen aus erbrachten Leistungen weiterhin werthaltige Forderungen. Diese können - vorbehaltlich der Prüfung und Genehmigung durch den Factor - zur Finanzierung eingesetzt werden.

Die Liquidität orientiert sich damit unmittelbar am laufenden Umsatz und nicht ausschließlich an historischen Bilanzkennzahlen oder der freien Verfügbarkeit klassischer Banksicherheiten.

Das bedeutet nicht, dass Factoring unabhängig von der wirtschaftlichen Lage uneingeschränkt für jedes Unternehmen verfügbar ist. Entscheidend bleiben unter anderem die Qualität der Forderungen, die Bonität und Streuung der Debitoren, die Branche, die Zahlungsziele sowie die wirtschaftliche Situation des antragstellenden Unternehmens.

PRÜFUNG DES FORDERUNGSBESTANDS

Auch beim Factoring werden Forderungen, Debitoren und Vertragsstrukturen sorgfältig geprüft. Der Unterschied zu anderen Instrumenten liegt darin, dass die Finanzierung zusätzlich an den konkreten Forderungsbestand und dessen Qualität anknüpft.

RECHNUNGEN RAUS. LIQUIDITÄT REIN.

KEINE ANGST VOR FORDERUNGSVERKAUF.

Factoring ist eine Finanzdienstleistung, bei der ausstehende Forderungen, z. B. Rechnungen, an ein Factoring-Unternehmen verkauft werden.

Der Factor zahlt sofort einen Großteil des Forderungsbetrages und übernimmt die Verantwortung für das Inkasso der offenen Beträge.

Unternehmen können auf diese Weise ihre Liquidität stärken, ihre Banklinien entlasten und ihre Abhängigkeit von der Hausbank reduzieren. Das Forderungsausfallrisiko geht auf den Factor über.

Im Ergebnis verbessert das Unternehmen

- *seine Planungssicherheit,*
- *die relevanten Kennzahlen und*
- *das Rating bei Banken, Versicherern und Auskunfteien.*



NEUE LEASINGMODELLE, NEUE TECHNOLOGIEN.

Der Leasingmarkt hat sich im Jahr 2025 auf einem stabilen Niveau bewegt. Das Leasing-Neugeschäft belief sich auf 83,1 Milliarden Euro. Nominal stieg das Neugeschäft damit um 3,2 % gegenüber dem Vorjahr, wobei das Neugeschäft bei Produktionsmaschinen erneut zurückging.

ZURÜCKHALTUNG DER CHEMIE- UND AUTOMOTIVEBRANCHE

Insbesondere in der Chemie- und Automotivebranche war die Zurückhaltung spürbar. Das Wachstum des Gesamtmarktes wurde 2025 vor allem von anderen Objektgruppen getragen, z. B. Baumaschinen und Erneuerbare Energien.

TRANSFORMATION ALS WACHSTUMSFELD

Der Mittelstand setzt Leasing zunehmend für Elektromobilität, Ladeinfrastruktur, Software, Automatisierung und Erneuerbare Energien ein. Die Finanzierungsform erleichtert den Zugang zu neuen Technologien und verteilt Investitionsrisiken über die Nutzungsdauer.

VOM FINANZIERUNGSPRODUKT ZUM MASCHINENKONZEPT

Ein Trend ist die stärkere Verbindung von Finanzierung und technischen Dienstleistungen.

Für den Mittelstand können Wartung, Reparatur, Ersatzteilmanagement oder definierte Service-Levels einen relevanten Mehrwert darstellen. Durch die Einbeziehung dieser Dienstleistungen in ein umfassendes Konzept werden die Finanzierungspartner stärker in die Beschaffung und Bewirtschaftung des Investitionsobjekts eingebunden.

MOTIVE UND AUSBLICK

Die Unternehmen in Deutschland werden ihre Investitionsentscheidung sehr genau prüfen. Investiert wird dort, wo Maschinen unmittelbar zur Kostensenkung, zur Bewältigung des Fachkräftemangels oder zur Erfüllung konkreter Kundenanforderungen beitragen.

Eine besonders hohe Nachfrage ist bei Lösungen zu erwarten, die Automatisierung und Energieeffizienz verbinden oder bestehende Produktionsprozesse flexibel erweitern.

FORTSCHRITT BRAUCHT SPIELRAUM.

LEASING SCHAFFT FREIRÄUME FÜR TECHNOLOGIE, WACHSTUM UND TRANSFORMATION.

- *Neben dem klassischen Leasing hat sich auch die Variante des Mietkaufs verbreitet.*
- *Klar geregelte Eigentumsverhältnisse schaffen für Unternehmen eine über die Finanzierungsdauer hinausgehende Planbarkeit.*
- *In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten nutzen Unternehmen vermehrt Sale-and-Leaseback. Durch diese Variante können bestehende Objekte finanziert werden.*



FINANZIERUNGSPARTNER WERDEN ANSPRUCHSVOLLER.

Der Bankenkredit bleibt ein zentraler Finanzierungsbaustein für den Mittelstand. Der Zugang wird jedoch anspruchsvoller, denn die Finanzinstitute prüfen Risiken, Kapitalbindung, Ertrag und Datenqualität strenger und verlangen belastbarere Informationen.

40,5 % der kreditinteressierten Mittelständler berichten in der KFW-ifo „Kredithürde" von einer restriktiveren Kreditvergabe. Zugleich führten im 1. Quartal 2026 nur 21 % der Mittelständler Kreditgespräche.

BANKEN PRÜFEN NEUGESCHÄFT UND BESTAND

Banken prüfen neben neuen Anträgen auch bestehende Portfolios systematisch. Im Fokus stehen Branchenrisiken, Cashflow und Schuldendienstfähigkeit, Sicherheiten, Covenants, Reporting und die risikoadjustierte Rendite.

Folgen können niedrigere Limits, zusätzliche Sicherheiten, höhere Margen, strengere Auflagen oder die Nichtverlängerung von Linien sein. Teilweise trennen sich die Banken von Unternehmen, wenn ein Engagement nicht mehr in das Zielportfolio passt.

MÖGLICHER ZUSAMMENSCHLUSS VON COMMERZBANK UND HVB

Sollte die UniCredit ihre deutsche Tochter HypoVereinsbank (HVB) mit der Commerzbank zusammenführen, ist insbesondere während der Integration eine weitere Verschärfung der Kreditvergabe zu erwarten.

Überschneidungen im Firmenkunden- und Konsortialgeschäft könnten Portfoliobereinigungen, längere Entscheidungen und weniger Ausweichmöglichkeiten mitsichbringen.

Insbesondere Unternehmen, die mit beiden Bankhäusern zusammenarbeiten, sollten sich frühzeitig mit einem Alternativszenario beschäftigen.

AUSBLICK

Für das 2. Halbjahr 2026 und für das Jahr 2027 ist kein flächendeckender Rückzug der Banken, aber eine Fortsetzung der risikoorientierten Selektion zu erwarten.

Gerade in einem anspruchsvolleren Finanzierungsumfeld kommt es auf transparente Daten, realistische Planungen und die richtige Struktur an. Wir beraten Unternehmen bei der Gestaltung ihres Finanzierungsmixes und begleiten Finanzierungsprozesse von der Vorbereitung bis zu Gesprächen mit Banken und anderen Finanzierungspartnern.

KAPITAL BRAUCHT VORBEREITUNG.

WER FINANZIERUNG FRÜH PLANT, SCHAFFT SPIELRAUM FÜR MORGEN.

Finanzierungen sollten frühzeitig vorbereitet werden. Wichtig sind:

- *Aktuelle Monatszahlen*
- *Integrierte Liquiditätsplanung*
- *Nachvollziehbare Planung*
- *Aktuelle Jahresabschlüsse*

Das Ziel sollte sein, die Unternehmensfinanzierung auf ein breites Fundament von Finanzierungspartnern zu stellen.

Idealweise agieren die verschiedenen Finanzierungspartner unabhängig voneinander.



WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT NIMMT ZU – SCHÄDEN WERDEN KOMPLEXER

Wirtschaftskriminalität gehört inzwischen zu den relevanten Geschäftsrisiken nahezu aller Unternehmen. Täter nutzen dabei nicht nur klassische Veruntreuungs- und Betrugsmethoden, sondern kombinieren technische Manipulation, Social Engineering und gefälschte Identitäten zunehmend miteinander.

Im Jahr 2025 stiegen die Schäden und damit die Schadenquoten in der Vertrauensschadenversicherung (VSV) weiter. Die Entwicklung zeigt, dass Vertrauensschäden für Unternehmen ein relevantes finanzielles Risiko darstellen. Bemerkenswert dabei ist, dass das Prämienniveau stabil ist, u. a. durch den Markteintritt neuer Anbieter.

INTERNE UND EXTERNE TÄTER VERURSACHEN HOHE SCHÄDEN

Etwa 60 % der Schäden in der VSV entstehen durch interne Delikte. Parallel dazu nimmt die Bedrohung durch externe Täter weiter zu. Hierzu gehören organisierte Tätergruppen, professionelle Betrugsnetzwerke und hochspezialisierte Cyberkriminelle. Diese Angriffe verursachen häufig besonders hohe Einzelschäden und belaufen sich inzwischen auf mehr als 60 % des finanziellen Gesamtschadens.

UMFASSENDER SCHUTZ MIT KLAREN BEDINGUNGEN

Die in Deutschland tätigen Anbieter verfügen grundsätzlich über breit ausgestaltete Deckungskonzepte. Gleichzeitig unterscheiden sich die Bedingungen in wichtigen Details.

In den vergangenen Jahren haben einzelne Versicherer ihre Bedingungswerke überarbeitet, um die Abgrenzung zur Cyberversicherung klarer zu definieren und Überschneidungen zu vermeiden. Daher sollten versicherte Tatbestände, Ausschlüsse, Sublimite und Obliegenheiten im Einzelfall geprüft werden.

Internationale Anbieter bieten im Vergleich zu deutschen Gesellschaften teilweise weniger weitgehende inhaltliche Deckungen an. Dafür arbeiten sie häufig mit höheren Sublimiten, gesonderten Entschädigungsgrenzen und höheren Selbstbeteiligungen.

ABGRENZUNG

Eine Vertrauensschadenversicherung kann eine Cyberversicherung nicht ersetzen und umgekehrt ersetzt eine Cyberversicherung in der Regel keine VSV. Beide Versicherungen verfolgen unterschiedliche Schutzziele.

Die Cyberversicherung konzentriert sich typischerweise auf Folgen eines Cyberangriffs (z. B. Wiederherstellung beschädigter Systeme, Kosten für IT-Forensik und Krisenmanagement, Datenschutzverletzungen oder Haftpflichtansprüche Dritter).

Die Vertrauensschadenversicherung setzt dagegen bei vorsätzlichen Vermögensdelikten an, die durch Vertrauenspersonen oder durch externe Täter verursacht werden, kompensiert also den unmittelbaren Mittelabfluss.

FAZIT

VSV bietet wichtigen Schutz gegen Wirtschaftskriminalität. Sie kann ein bedeutender Bestandteil des Risikomanagements von Unternehmen sein, aber ersetzt keine organisatorischen oder technischen Kontrollen. Unternehmen sollten deshalb ihre Zahlungs- und Freigabeprozesse regelmäßig überprüfen, Mitarbeitende zu aktuellen Betrugsmethoden sensibilisieren und die Schnittstellen zwischen VSV und Cyberversicherung eindeutig bewerten.

VERTRAUEN IST GUT. SCHUTZ IST BESSER.

WEIL WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT DORT ZUSCHLÄGT, WO NIEMAND SIE ERWARTET.

Die Vertrauensschadenversicherung schützt vor Schäden aus vorsätzlich unerlaubten Handlungen von im Unternehmen beschäftigten Personen (sog. Vertrauenspersonen) sowie vor verschiedenen Betrugsvarianten durch außenstehende Dritte.

In der Schadenpraxis begegnen uns insbesondere folgende Szenarien mit hoher Frequenz:

- *Anweisungsbetrug (Fake President)*
- *Zahlungsumleitungsbetrug (Payment Diversion)*
- *Bestellerbetrug (Fake Identity Fraud)*

Gerade die Kombination aus gefälschter Identität, plausibler Kommunikation und zeitlichem Druck erschwert es Mitarbeitenden, einen Betrug rechtzeitig zu erkennen. Die rasante Entwicklung der künstlichen Intelligenz (KI) spielt ebenfalls eine entscheidende Rolle.

Ein aktuelles reales Schadenbeispiel:

Ein Betrüger ruft in der Buchhaltung einer ausländischen Tochtergesellschaft an und stellt sich als deutscher Managing Partner vor. Auf Basis einer per E-Mail versandten Vollmacht werden verschiedene gefälschte Überweisungen im Auftrag einer ausländischen Anwaltskanzlei ausgeführt.

Schaden: 400.000 Euro



PARTNERUNTERNEHMEN

DYNAMIC RELIANCE

DYNAMIC RELIANCE GmbH

Clayallee 346 A
14169 Berlin

office@dynamic-reliance.de
www.dynamic-reliance.de

2015

BERLIN

8

GGW Kredit

GGW KREDITVERSICHERUNGS-MAKLER GmbH

Chilehaus B | Fischertwiete 1
20095 Hamburg

hamburg@ggw.de
www.ggw.de

1995

HAMBURG
DÜSSELDORF
LEIPZIG

19





LEADING BROKERS UNITED
CREDIT & FINANCE

LEADING BROKERS UNITED
CREDIT & FINANCE GmbH

Mörikestraße 54
70794 Filderstadt

info@lbu-credit-finance.com
www.lbu-credit-finance.com

2008

FILDERSTADT
RAVENSBURG
ZÜRICH

24

SHL Gruppe®

SHL GRUPPE

Elsenheimerstr. 49
80687 München

info@shlgruppe.de
www.shlgruppe.de

2000

MÜNCHEN

<50

KONTAKT

LEADING BROKERS UNITED GmbH
Stadtwaldgürtel 42
50931 Köln

lbu-kf@l-b-u.com