

Ihr Geld steckt in offenen Rechnungen, während Löhne und Lieferanten sofort fällig sind?

Mit Factoring verkaufen Sie Ihre Rechnungen und erhalten das Geld, bevor Ihre Kunden zahlen. Wir vermitteln als ungebundener Vermittler mit Sitz in Rheinberg und Standort Moers Factoring für Unternehmen am Niederrhein und in ganz NRW, ohne Mindestvolumen. Hier sehen Sie, wie der Ankauf abläuft, woraus sich die Kosten zusammensetzen und welche Unterlagen Sie vorbereiten müssen.

Stand 20.09.2026 ·

Wann Factoring zu Ihrem Unternehmen passt und wann nicht

Factoring passt, wenn Sie laufend Rechnungen an gewerbliche Kunden oder öffentliche Auftraggeber stellen und das Geld zwischen Leistung und Zahlung fehlt. Wir vermitteln Factoring von unserem Sitz in Rheinberg und unserem Standort Moers aus ohne Mindestvolumen, auch für kleinere Unternehmen am Niederrhein und in NRW.

PASST

Wachstum mit Zahlungszielen: Ihre Aufträge wachsen schneller als Ihre Kontokorrentlinie. Beim Factoring kann jede neue Rechnung im Rahmen der vereinbarten Limite angekauft werden, die Finanzierung wächst so mit dem Umsatz.

Großkunden mit Ausfallrisiko: Ein großer Teil Ihres Umsatzes hängt an wenigen Abnehmern. Beim echten Factoring übernimmt der Factor das Risiko, dass ein Abnehmer zahlungsunfähig wird, im Rahmen des für diesen Abnehmer vereinbarten Limits.

Skonto im Einkauf: Sie könnten Ihre Lieferanten schneller bezahlen und Skonti nutzen, wenn das Geld aus den eigenen Rechnungen früher da wäre.

Entlastung der Buchhaltung: Debitorenbuchhaltung, Mahnwesen und Inkasso binden Zeit, die Sie lieber in Aufträge stecken. Diese Aufgaben kann der Factor übernehmen.

PASST EHER NICHT

Sie verkaufen gegen Sofortzahlung: Wer überwiegend bar, per Karte oder per Vorkasse verkauft, hat keine offenen Rechnungen, die sich verkaufen lassen.

Ihre Rechnungen sind oft strittig oder gehen der Leistung voraus: Sie haften dem Factor für den rechtlichen Bestand der verkauften Forderung. Häufige Mängelrügen oder Rechnungen vor erbrachter Leistung passen schlecht zu diesem Modell.

Einmaliger Bedarf ohne laufende Rechnungen: Factoring ist auf den laufenden Ankauf von Forderungen auf Grundlage eines Rahmenvertrags ausgelegt. Für eine einmalige Lücke können ein [Betriebsmittelkredit](#) oder der Verkauf einzelner Rechnungen in Frage kommen.

Abtretungsverbote gegenüber Privatkunden oder Nichtkaufleuten: Die gesetzliche Ausnahme für Abtretungsverbote gilt nur, wenn das Geschäft für beide Seiten ein Handelsgeschäft ist oder Ihr Kunde eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist.

So funktioniert der Verkauf Ihrer Rechnungen an einen Factor

Beim Factoring verkaufen Sie Ihre Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an den Factor. Grundlage ist ein Rahmenvertrag, auf dessen Grundlage der Factor laufend Forderungen ankauft. Welche Verfahren es gibt, ob Ihre Kunden davon erfahren und wer das Ausfallrisiko trägt, erklärt unser Beitrag zu den [Arten des Factorings](#).

Die Beteiligten

Rolle	Aufgabe im Factoring
Ihr Unternehmen (Factoring-Kunde)	Verkauft und tritt die Forderungen ab, haftet für deren rechtlichen Bestand und je nach Vertrag auch für den Zahlungsausfall, reicht Rechnungen laufend ein.
Factor	Kauft die Forderungen im Rahmen der Limite an, zahlt den Kaufpreis ganz oder teilweise sofort aus, übernimmt je nach Vertrag Ausfallrisiko und Debitorenmanagement.
Debitor	Ihr Kunde, der die Rechnung schuldet. Er zahlt je nach Verfahren an den Factor oder weiter an Sie.
Kreditversicherer	Kann das Ausfallrisiko der Debitoren absichern. Ob und wie eine Kreditversicherung einbezogen wird, regelt der Factoringvertrag.

Ankauf, Bevorschussung und Einbehalt

1. Der Factor prüft die Bonität Ihrer Abnehmer und kann für jeden Debitor ein Limit festlegen, also einen Höchstbetrag, bis zu dem er Forderungen gegen diesen Kunden ankauft.
2. Sie stellen Ihre Rechnung wie gewohnt und reichen sie beim Factor ein. Mit der Abtretung geht die Forderung auf den Factor über.
3. Der Factor zahlt je nach Vertrag einen Teil des Rechnungsbetrags sofort aus und behält einen Teil als Sicherheit ein, etwa für vereinbarte Rabatte, Skonti oder Einwände Ihres Kunden wegen Mängeln.

4. Ihr Kunde zahlt bei Fälligkeit. Danach rechnet der Factor den Einbehalt nach den Regeln des Vertrags mit Ihnen ab.

Wer das Ausfallrisiko trägt

Beim echten Factoring übernimmt der Factor das Risiko, dass Ihr Kunde zahlungsunfähig wird (Delkredere). Sie haften dann nur für den rechtlichen Bestand der Forderung, nicht für die Bonität Ihres Kunden. Beim unechten Factoring behält sich der Factor vor, den gezahlten Kaufpreis bei Ihnen zurückzubelasten, wenn Ihr Kunde nicht zahlt. Nach dem Merkblatt der BaFin werden solche Verträge nach höchstrichterlich gefestigter Rechtsprechung zivilrechtlich nicht als Kauf, sondern als Darlehen gewertet.

Abtretungsverbote in den Bedingungen Ihrer Kunden

Enthalten die Einkaufsbedingungen Ihres Kunden ein Abtretungsverbot, ist die Abtretung einer Geldforderung nach § 354a HGB trotzdem wirksam, wenn das Geschäft für beide Seiten ein Handelsgeschäft ist oder Ihr Kunde eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist. Ihr Kunde kann dann aber weiterhin mit befreiender Wirkung an Sie zahlen, abweichende Vereinbarungen sind unwirksam. Zahlt er an Sie, müssen Sie das Geleistete nach § 816 Abs. 2 BGB an den Factor herausgeben.

Verlängerter Eigentumsvorbehalt und Globalzession

Liefern Ihre Lieferanten unter verlängertem Eigentumsvorbehalt, treten Sie die Forderung aus dem Weiterverkauf der Ware nach deren Bedingungen im Voraus an den Lieferanten ab. Beim Factoring treten Sie Ihre Forderungen auch an den Factor ab. Dann berufen sich Lieferant und Factor beide auf eine Vorausabtretung derselben Forderung. Wie das aufgelöst wird, regeln der Factoringvertrag und die Bedingungen Ihrer Lieferanten. Hat Ihre Hausbank eine Globalzession über Ihre Forderungen, stellt sich dieselbe Frage im Verhältnis zur Bank. Beides klären wir mit Ihnen und den Beteiligten vor dem Vertragsschluss.

Factoring ist eine beaufsichtigte Finanzdienstleistung

Der laufende Ankauf von Forderungen auf der Grundlage von Rahmenverträgen mit oder ohne Rückgriff ist Factoring im Sinne von § 1 Abs. 1a

Satz 2 Nr. 9 KWG. Wer diese Finanzdienstleistung im Inland gewerbsmäßig oder in einem Umfang erbringen will, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, braucht nach § 32 Abs. 1 KWG eine Erlaubnis. Ein Einzelkaufmann darf Factoring nach § 2b Abs. 2 KWG nicht betreiben. Die BaFin trägt alle erlaubten Finanzdienstleistungsinstitute in ihre Unternehmensdatenbank ein. Dort können Sie prüfen, ob ein Anbieter zugelassen ist.

Wirkung auf Ihre Bilanz

Nach § 246 Abs. 1 Satz 2 HGB sind Vermögensgegenstände in der Bilanz des Eigentümers aufzunehmen, es sei denn, sie sind wirtschaftlich einem anderen zuzurechnen. Ob Ihre Forderungen nach dem Verkauf in Ihrer Bilanz bleiben, hängt deshalb auch davon ab, ob der Factor das Ausfallrisiko übernimmt (echtes Factoring) oder Sie es weiter tragen (unechtes Factoring). Verlassen die Forderungen Ihre Bilanz und bauen Sie mit dem Erlös Verbindlichkeiten ab, sinkt die Bilanzsumme. Die Einordnung für Ihren Abschluss klären Sie mit Ihrem Steuerberater.

Was Factoring kostet und welche Stellschrauben den Preis bewegen

Die Kosten setzen sich je nach Vertrag aus mehreren Bestandteilen zusammen. Wie hoch sie sind, kalkuliert der Factor im Einzelfall.

- **Factoringgebühr:** Sie vergütet die Leistungen des Factors, etwa Ankauf, Debitorenmanagement und beim echten Factoring die Übernahme des Ausfallrisikos. Worauf sie berechnet wird, regelt der Vertrag.
- **Entgelt für die Vorfinanzierung:** Für den ausgezahlten Betrag berechnet der Factor für die Dauer der Vorfinanzierung ein gesondertes Entgelt.
- **Weitere Gebühren:** Je nach Vertrag kommen weitere Entgelte hinzu, etwa für Prüfungen oder das Mahnwesen.
- **Absicherung des Ausfallrisikos:** Beim echten Factoring trägt der Factor das Ausfallrisiko, die Absicherung ist dann Teil seiner Leistung. Beim unechten Factoring bleibt das Risiko bei Ihnen. Ob Sie es gesondert absichern, etwa über eine Warenkreditversicherung, entscheiden Sie selbst.

Wovon der Preis abhängt

Stellschraube	Wirkung	Unterlage, die sie belegt
Qualität Ihrer Debitoren	Je besser die Bonität Ihrer Abnehmer und je geringer die Ausfälle der Vergangenheit, desto kleiner das Risiko, das der Factor einpreist.	Debitorenliste, Ausfall- und Mahnhistorie
Umsatzvolumen	Das angekaufte Volumen fließt in die Kalkulation des Factors ein.	Umsatzplanung, Jahresabschluss oder BWA
Branche	Wo Reklamationen, Einbehalte oder lange Abnahmen vorkommen, steigt das Risiko, dass Forderungen strittig werden.	Muster-Rechnungen, Liefer- und Zahlungsbedingungen
Zahlungsziel und tatsächliche Zahlungsdauer	Je länger das Geld vorfinanziert wird, desto höher die Zinsen.	Auswertung der tatsächlichen Zahlungseingänge
Leistungsumfang	Übernimmt der Factor Buchhaltung und Mahnwesen, ist diese Dienstleistung Teil des Preises.	Beschreibung Ihrer Debitorenbuchhaltung

Übernimmt der Factor den Einzug Ihrer Forderungen, ist seine Leistung nach Abschnitt 2.4 des Umsatzsteuer-Anwendungserlasses grundsätzlich umsatzsteuerpflichtig. Die Finanzverwaltung stützt sich dabei auf das Urteil des Europäischen Gerichtshofs vom 26.06.2003 (C-305/01) und wendet es auf echtes und unechtes Factoring an, wenn der Factor den Einzug übernimmt. Wie sich das bei Ihnen auswirkt, klären Sie mit Ihrem Steuerberater.

Ein direkter Preisvergleich mit einem Bankkredit ist nur eingeschränkt möglich, weil Factoring je nach Vertrag zusätzlich Ausfallschutz und Dienstleistungen enthält. Wir legen Ihnen die Angebote deshalb nach Bestandteilen getrennt nebeneinander.

Was Sie für eine Factoring-Anfrage vorbereiten müssen

Für die Aufbereitung Ihrer Anfrage fragen wir diese Unterlagen an. Welche Unterlagen ein Factor zusätzlich verlangt, legt er selbst fest.

- Aktuelle Offene-Posten-Liste mit Fälligkeiten
- Debitorenliste mit Umsatz je Kunde im laufenden und im vergangenen Jahr
- Einige Muster-Rechnungen und Ihre Liefer- und Zahlungsbedingungen
- Einkaufsbedingungen Ihrer größten Kunden, soweit sie Abtretungsverbote enthalten
- Lieferbedingungen Ihrer wichtigsten Lieferanten mit Angaben zum Eigentumsvorbehalt
- Übersicht Ihrer Kreditverträge und Sicherheiten, insbesondere Globalzessionen
- Angaben zu Forderungsausfällen und Mahnverfahren der vergangenen Geschäftsjahre
- Bestehende Warenkreditversicherung mit Police, falls vorhanden

Nach Rechtsform

Rechtsform	Zusätzliche Unterlagen
Einzelunternehmen und Freiberufler	Einnahmenüberschussrechnungen oder Jahresabschlüsse der vergangenen Geschäftsjahre, aktuelle BWA, Gewerbeanmeldung oder Nachweis der freiberuflichen Tätigkeit, Ausweis
GmbH, UG, GmbH & Co. KG	Jahresabschlüsse der vergangenen Geschäftsjahre, aktuelle BWA mit Summen- und Saldenliste, Handelsregisterauszug, Gesellschafterliste, Ausweise der Geschäftsführer
GbR, OHG, KG	Jahresabschlüsse, aktuelle BWA, Gesellschaftsvertrag, Registrauszug soweit eingetragen, Ausweise der vertretungsberechtigten Gesellschafter

Welche Unterlagen bei Ihnen noch fehlen, sehen Sie im [Unterlagen-Check](#).

In fünf Schritten zum ersten Ankauf

01 Anfrage und Ersteinschätzung

Sie schildern über das Formular kurz Ihr Unternehmen, Ihre Kunden und Ihre Rechnungen. Wir melden uns mit einer ersten Einschätzung per E-Mail und einem Link zum kostenlosen Erstgespräch per Video, 45 Minuten.

Ersteinschätzung binnen eines Werktags

02 Unterlagen

Sie erhalten eine genaue Liste und stellen Offene-Posten-Liste, Debitorenliste und Bedingungen zusammen. Wir bereiten die Anfrage so auf, dass ein Factor Ihre Debitoren prüfen und Limite einschätzen kann.

03 Gezielte Auswahl der Factoringgesellschaften

Wir wählen die Häuser, die zu Ihrer Branche, Ihrer Kundenstruktur und dem gewünschten Verfahren passen, und stellen eine vorbereitete Anfrage. Auf Wunsch gehört Ihre Hausbank dazu.

04 Verhandlung und Begleitung

Wir führen die Gespräche, klären Abtretungsverbote, Eigentumsvorbehalte und die Freigabe von Globalzessionen, beantworten Rückfragen und erläutern Ihnen die Angebote Bestandteil für Bestandteil. Sie entscheiden.

05 Vertrag und erster Ankauf

Wir begleiten Sie bis zur ersten Auszahlung auf Ihre eingereichten Rechnungen, auch bei der Umstellung von Rechnungsvorlagen und Buchhaltung nach dem Vertragsschluss.

Häufige Fragen zu Factoring

Gibt es ein Mindestvolumen für Factoring?



Für unsere Vermittlung nicht. Jeder Factor legt eigene Mindestgrenzen fest. Wir fragen deshalb gezielt Factoringgesellschaften an, deren Voraussetzungen zu Ihrem Volumen passen.

Erfahren meine Kunden, dass ich Factoring nutze?



Das hängt vom Verfahren ab. Beim offenen Verfahren werden Ihre Kunden über die Abtretung informiert. Beim stillen Verfahren werden sie nicht informiert und zahlen weiter an Sie. Dazwischen gibt es halboffene Zwischenformen.

Was passiert, wenn ein Kunde nicht zahlt?



Beim echten Factoring trägt der Factor das Risiko der Zahlungsunfähigkeit Ihres Kunden, im Rahmen der vereinbarten Limite. Sie haften nur für den rechtlichen Bestand der Forderung. Beim unechten Factoring behält sich der Factor vor, den gezahlten Kaufpreis bei Ihnen zurückzubelasten.

Mein Kunde verbietet in seinen Einkaufsbedingungen die Abtretung. Geht Factoring trotzdem?



Ja, wenn die Voraussetzungen des § 354a HGB vorliegen. Danach ist die Abtretung einer Geldforderung trotz Verbot wirksam, wenn das Geschäft für beide Seiten ein Handelsgeschäft ist oder der Kunde eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist. Der Kunde kann dann aber weiterhin mit befreiender Wirkung an Sie zahlen. Das Geleistete müssen Sie nach § 816 Abs. 2 BGB an den Factor herausgeben.

Muss meine Hausbank zustimmen?



Hat Ihre Hausbank eine Globalzession über Ihre Forderungen, berufen sich Bank und Factor auf eine Abtretung derselben Forderungen. Welche Forderungen an den Factor gehen, wird deshalb vor dem Vertragsschluss mit der Bank abgestimmt. Das übernehmen wir mit allen Beteiligten.

Woran erkenne ich, ob ein Factor zugelassen ist?



Factoring ist nach § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 9 KWG eine Finanzdienstleistung, für die nach § 32 Abs. 1 KWG grundsätzlich eine Erlaubnis nötig ist. Die BaFin trägt alle erlaubten Finanzdienstleistungsinstitute in ihre Unternehmensdatenbank ein, dort können Sie Anbieter prüfen.

Verbessert Factoring meine Eigenkapitalquote?



Nach § 246 Abs. 1 Satz 2 HGB kommt es darauf an, wem die Forderungen wirtschaftlich zuzurechnen sind. Dabei spielt eine Rolle, ob der Factor das Ausfallrisiko übernimmt. Verlassen die Forderungen Ihre Bilanz und bauen Sie mit dem Erlös Verbindlichkeiten ab, sinkt die Bilanzsumme und die Eigenkapitalquote kann steigen. Die Wirkung für Ihren Abschluss klären Sie mit Ihrem Steuerberater.

Quellen und Stand

Alle Angaben geprüft am 20.09.2026. Rechtsgrundlagen und Programmbedingungen im Wortlaut der jeweiligen Quelle.

1. [BaFin, Merkblatt Hinweise zum Tatbestand des Factoring \(Stand Dezember 2024\)](#) , abgerufen am 20.09.2026
2. [BaFin, Erlaubnis und Registrierung: Finanzierungsleasing und Factoring](#) , abgerufen am 20.09.2026
3. [Kreditwesengesetz, § 1 KWG \(Begriffsbestimmungen, Abs. 1a Satz 2 Nr. 9 Factoring\)](#) , abgerufen am 20.09.2026
4. [Kreditwesengesetz, § 2b KWG \(Rechtsform\)](#) , abgerufen am 20.09.2026
5. [Kreditwesengesetz, § 32 KWG \(Erlaubnis\)](#) , abgerufen am 20.09.2026
6. [Handelsgesetzbuch, § 354a HGB](#) , abgerufen am 20.09.2026
7. [Handelsgesetzbuch, § 246 HGB](#) , abgerufen am 20.09.2026
8. [Bürgerliches Gesetzbuch, § 398 BGB \(Abtretung\)](#) , abgerufen am 20.09.2026
9. [Bürgerliches Gesetzbuch, § 399 BGB \(Ausschluss der Abtretung\)](#) , abgerufen am 20.09.2026
10. [Bürgerliches Gesetzbuch, § 816 BGB \(Verfügung eines Nichtberechtigten\)](#) , abgerufen am 20.09.2026
11. [EuGH, Urteil vom 26.06.2003, C-305/01, MKG-Kraftfahrzeuge-Factoring](#) , abgerufen am 20.09.2026
12. [Bundesministerium der Finanzen, Amtliche Umsatzsteuer-Handausgabe 2024, § 2 UStG mit Abschnitt 2.4 UStAE Forderungskauf und Forderungseinzug](#) , abgerufen am 20.09.2026

Keine Rechts- oder Steuerberatung. Steuerliche und bilanzielle Wirkungen sind zur Einordnung beschrieben, verbindlich beurteilt sie Ihr Steuerberater. Konditionen nennen wir nicht, weil sie der Finanzierungsgeber im Einzelfall festlegt.