

Der Blick auf die Bilanz: Finanzierung gezielt optimieren

Oliver Beck & Christian Wolf | April 2026

TARGOBANK ist ein Teil der Crédit Mutuel Alliance Fédérale

(ZAHLEN PER 31. DEZEMBER 2025)

Eigenkapital

70,3
Mrd.€

Crédit Mutuel Alliance Fédérale ist eine der solidesten Banken in Europa mit einer Common-Equity-Tier-1-(CET-1)-Kernkapitalquote von **19,7%**

Zins- und Provisionserträge

17,7
Mrd.€

31,7
Mio. Kunden

Nettoergebnis

4,2
Mrd.€



Rating der Banque Fédérative du Crédit Mutuel (BFCM), Holding der Gruppe – 12/2025

	STANDARD & POOR'S	FitchRatings	MOODY'S
Langfristig	AA-	AA-	Aa3
Kurzfristig	A-1	F1+	P-1
Ausblick	stabil	negativ	stabil

Leistungsfähigkeit unserer Systeme in Zahlen

Entwicklung operativer Kennzahlen

	2023	2024	2025
Factoringvolumen (Mrd. EUR)	51,6	49,5	51,3
Zahlungseingänge # (Mio.)	3,2	3,4	3,6
Kundenauszahlungen #	168.000	173.989	178.014
Rechnungen # (Mio.)	17,9	20,1	22,5
Limit-Anfragen #	241.168	213.042	204.896
Neue Abnehmer # (Neukunden)	49.447	79.753	74.451
Saldenbestätigungen #	124.504	127.538	145.215

Das verarbeiten wir täglich für Sie



- ~ 16.000 – 19.000 Zahlungseingänge
- ~ 800 Kundenauszahlungen
- ~ 100.000 Rechnungen (99% automatisch eingespielt)
- ~ 1.000 Limit-Anfragen
- ~ 340 neue Abnehmer
- ~ 600 Saldenbestätigungen

Grundlage: 240 Arbeitstage

Der Blick auf die Bilanz: Finanzierung gezielt optimieren

Aktiva	Passiva
Immaterielles Anlagevermögen	Eigenkapital
Sachanlagen	Bankverbindlichkeiten
Vorräte	Verbindlichkeiten aus LuL
Forderungen	Sonstige Verbindlichkeiten



Eigenkapital	Neues Gesellschafter Private Equity
Mezzanine	Anleihe Nachrangdarlehn
Bankverbindlichkeiten	Kreditfinanzierung Strukturierte Finanzierung Club Deal Öffentliche Mittel
Verbindlichkeiten aus LuL	Supply Chain Finance Reverse Factoring

Der Blick auf die Bilanz: Finanzierung gezielt optimieren

Aktiva	Passiva
Immaterielles Anlagevermögen	Eigenkapital
Sachanlagen	Bankverbindlichkeiten
Vorräte	Verbindlichkeiten aus LuL
Forderungen	Sonstige Verbindlichkeiten



Immaterielles AV	Patentleasing
Sachanlagen	Leasing Mietkauf SLB
Vorräte	Lagerfinanzierung Borrowing Base
Forderungen	ABS / ABCP Forfaitierung (Echtes) Factoring Unechtes Pensionsgeschäft

Der Blick auf die Bilanz: Finanzierung gezielt optimieren

Produkt	Wichtigkeit der Bonität A B C	Zeitraum für Implementierung A B C	Kosten A B C	Mitspracherecht A B C	Bilanzauswirkung
Neues Kapital Externer GS / PE	Es gibt unterschiedliche Formen der Beteiligung / Interessen der Investoren A/B/C	i.d.R. lang C	Hoch C	Hoch, volles Mitspracherecht, Verlust Eigenständigkeit A/B/C	On Balance
Anleihe	Ähnlich wie EK, meistens Nachrangig C	Lang / Bank, Ausschreibung, Prospekt, Prüfung B	Stark abhängig von Rating / Bekanntheit B	überschaubar B	On Balance
Kredit	Abhängig ob und welche Sicherheiten vereinbart wurden. B	Mittel A	Abhängig von Rating B	Reporting, ggf. Covenants B	On Balance
SCF / Reverse	Es wird auf Bonität des Schuldners abgestellt C	Mittel Abhängig von der Anzahl der involvierten Lieferanten B	Abhängig von Rating und Volumen AB	Gering B	On Balance
Leasing	Abhängig von Leasinggut Es wird auf Bonität abgestellt B	Kurz A	Abhängig von Rating und Volumen B	Gering B	i.d.R. On Balance

Der Blick auf die Bilanz: Finanzierung gezielt optimieren

Produkt	Wichtigkeit der Bonität A B C	Zeitraum für Implementierung A B C	Kosten A B C	Mitspracherecht	Bilanzauswirkung
ABS / ABCP	Obwohl Werthaltigkeit der Forderungen relevant, auch ein starker Fokus auf die Bonität B	Hoher Aufwand, Gründung SPV, WP Einbindung Ggf. Rückgriff auf vorhandene SPV der Anbieter C	Hohe Gründungskosten Günstige laufende Konditionen A	Gering B	Teilweise Off Balance
Unechtes Pensionsgeschäft	Es wird auf Bonität abgestellt C	Kurz A	Günstig B	Gering B	On Balance
Factoring	Werthaltigkeit der Forderung ist entscheidend A	Mittel B	Gering, abhängig von Anzahl Debitoren, Forderungsausfällen und Einbindung der WKV B	Gering B	Off Balance
Lagerfinanzierung / Borrowing Base	Es wird auf Bonität abgestellt C	Kurz A	Mittel, Abhängig von Bonität C	Gering B	On Balance

Zusammenfassung

- In Abhängigkeit von der Unternehmenssituation, der Größenordnung und wirtschaftlichen Lage gibt es unterschiedliche Lösungsansätze
- Eine frühzeitige Prüfung und Abwägung aller möglichen Optionen bietet den größten Handlungsspielraum ohne Zeitdruck. Eine regelmäßige Überprüfung der Optionen ist zu empfehlen
- Es lässt sich feststellen, dass:
 - Sicherheit in Korrelation zu Aufwand/Kosten steht
 - Factoring die einzige sichere Off-Balance Lösung ist
 - Factoring die Finanzierungsform ist, bei der die Bonität am wenigsten ausschlaggebend ist

Beispielhafte Auswirkungen auf die Bilanz & GuV

Wozu kann die Liquidität genutzt werden?

- Liquiditätssicherung
- Skontoerträge erzielen (Einkaufsvorteile)
- Einsparung von Zinsen
- Steigerung der Eigenkapitalquote (EKQ)

Aufwand

0,17 % Factoringgebühren aus	69.431.000,00 € Umsatz	118.032,70 €
1,75 % Sollzinsen aus	7.200.000,00 € Investment	126.000,00 €
Limitgebühren u. Ä.		4.000,00 €
Summe Aufwand		248.032,70 €

Ertrag

2,0 % Skonto aus	25.555.000,00 € Wareneinsatz	511.100,00 €
Vermeidung von Delkredere-Verlusten		30.000,00 €
Kosten der Bonitätsprüfung		7.000,00 €
0,50 % Konditionsverbesserung im Einkauf		127.775,00 €
Summe Ertrag		675.875,00 €

Aufwendungen in Höhe von 248.033 € steht ein Ertragspotential in Höhe von 675.875 € gegenüber. Die positive Differenz beträgt 427.842 €.

Aktiva

	Vorher	Nachher
Anlagevermögen	50.413,00 €	50.413,00 €
Umlaufvermögen	0,00 €	0,00 €
Warenbestand	20.663,00 €	20.663,00 €
Forderungen LuL	8.000,00 €	800,00 €
Sonstige Forderungen	1.617,00 €	1.617,00 €
Liquide Mittel	1.557,00 €	1.557,00 €
Summe	82.250,00 €	75.050,00 €

Passiva

	Vorher	Nachher
Eigenkapital	31.329,00 €	31.329,00 €
Rückstellungen	10.789,00 €	10.789,00 €
Darlehen langfristige	18.842,00 €	18.842,00 €
Darlehen kurzfristige	10.118,00 €	10.118,00 €
Verbindlichkeiten LuL	9.862,00 €	2.662,00 €
Sonstige Verbindlichkeiten	1.310,00 €	1.310,00 €
Summe	82.250,00 €	75.050,00 €

Durch den Bilanzabgang der Forderungen LuL und die Rückführung der Verbindlichkeiten LuL durch die zusätzliche Liquidität, verbessert sich die EKQ von ca. 38 % auf ca 42 %.

OUR KEY MESSAGE AS THE TARGO GROUP

“Together, we will become
a new force
in the market.”

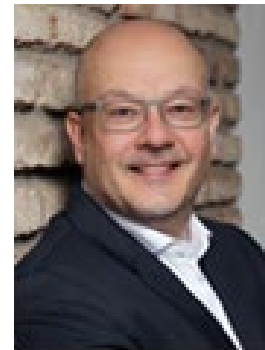
Wir freuen uns auf den gemeinsamen Dialog und sind gerne für Sie da.



Oliver Beck
Regionalleiter Vertrieb
Repräsentanz München (Bayern West)

TARGOBANK AG
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 Mainz

Mobil: +49 172 – 85 99 403
E-Mail: oliver.beck@targobank.de



Christian Wolf
Regionalleiter Vertrieb
Repräsentanz München (Bayern Nord/Ost)

TARGOBANK AG
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 Mainz

Mobil: +49 170 – 63 85 192
E-Mail: christian.wolf2@targobank.de