



Für die Handelsbranche beginnt die Hochsaison des Jahres | Foto: Bondart, Canva

Liquiditätsdruck im Großhandel

29. Oktober 2025

Mit dem Weihnachtsgeschäft startet der deutsche Handel in die umsatzstärkste Zeit des Jahres – doch viele Handelsunternehmen gehen mit angespannter Finanzlage in die Hochsaison. Frühzeitige Warenbestellungen, steigende Einkaufspreise und lange Zahlungsziele belasten die Finanzkraft der Firmen. Der [Bundesverband Factoring für den Mittelstand](#) (BFM) warnt vor zunehmenden Liquiditätsrisiken und verweist auf „Factoring“ als praxisnahes Instrument zur Stabilisierung des Zahlungsflusses in saisonabhängigen Branchen.

Für das diesjährige Herbst- und Weihnachtsgeschäft mussten viele Groß- und Zwischenhändler ihre Lagerbestände wieder frühzeitig aufbauen und mit hohen Summen vorfinanzieren. Nach der Auslieferung der Ware warten sie jedoch oft wochen- oder monatelang auf die Zahlungen ihrer Abnehmer. Die Folge: Kapital ist gebunden, während

laufende Kosten wie Mieten, Löhne oder Nachbestellungen sofort fällig werden. Die anhaltende Konsumzurückhaltung verschärft die Situation zusätzlich. Laut dem aktuellen [HDE-Konsumbarometer](#) hat sich die Sparneigung der Verbraucher kaum verändert. Zwar dürfte die Konsumlaune zum Weihnachtsgeschäft zunehmen, eine spürbare Erholung wird aber erst im nächsten Jahr erwartet. Wenn Verbraucher weniger kaufen, sinken die Umsätze im Einzelhandel – und damit die Zahlungsfähigkeit vieler Abnehmer von Großhändlern.

Michael Ritter, Vorstandsvorsitzender des BFM, erläutert: „Zahlungsverzögerungen und Ausfälle nehmen in solchen Phasen zu. Saisongeschäfte führen regelmäßig zu Liquiditätsengpässen, weil Umsätze zwar auf dem Papier stehen, das Geld aber noch nicht auf dem Konto ist.“ Der BFM empfiehlt daher, saisonale Liquiditätsplanung nicht erst zu Saisonbeginn anzugehen, sondern als festen Bestandteil der Unternehmenssteuerung zu verankern. „Wer seine Liquidität proaktiv steuert, kann Saisonspitzen nutzen, statt sie fürchten zu müssen. Die Finanzierungsmethode Factoring bietet hier eine pragmatische Möglichkeit, kurzfristig Spielräume zu schaffen und Risiken durch offene Forderungen zu begrenzen“, betont Ritter.

Flexible Lösung für Saisongeschäfte

Viele Unternehmen setzen auf „Factoring“, um sich unabhängiger von langen Zahlungszielen und schwankenden Umsätzen zu machen. Laut einer aktuellen Mitgliederbefragung des BFM verzeichnete die Branche im ersten Halbjahr 2025 ein mittleres Wachstum von rund vier Prozent. Fast die Hälfte der Anbieter erwartet weiteres Wachstum im kommenden Jahr. Gerade saisonabhängigen Branchen hilft das Factoring. Denn: Hierbei verkauft ein Unternehmen seine offenen Rechnungen an einen Finanzierungspartner. Dieser zahlt den Großteil des Rechnungsbetrags meist binnen 48 Stunden aus und übernimmt das Risiko von Zahlungsausfällen sowie bei Bedarf auch das Management der Forderungen. So steht Liquidität sofort zur Verfügung, und die Buchhaltung wird in Hochphasen spürbar entlastet.

„In der Praxis wird Factoring vor allem von Groß- und Zwischenhändlern genutzt, um die Zeit zwischen Lieferung und Zahlung zu überbrücken. Besonders im Textil-, Garten-, Spiel- und Freizeitwarenhandel hilft es, hohe Vorfinanzierungen für Saisonware abzufedern und Zahlungsausfälle zu vermeiden“, erklärt Ritter. Der BFM rechnet damit, dass die Bedeutung von Factoring im Mittelstand weiter zunimmt – vor allem, weil viele Betriebe ihre Finanzierungsstrategien breiter aufstellen und mehr Wert auf stabile Liquidität legen. Für viele Handelsunternehmen dürfte sich das bereits in den kommenden Wochen zeigen: Wer zum Weihnachtsgeschäft liquide bleibt, kann Nachbestellungen flexibel tätigen und Chancen in der Hochsaison besser nutzen. (red)