



(Neue) Wege der Liquiditätsoptimierung – ohne Banken

Junge & Co Versicherungsmakler GmbH

**Fachbereich Kreditversicherung -Trade Credit Risks –
Jörg Peters**

Rheinsberg 14.11.2013

- 1. Aktuelles wirtschaftliches Umfeld**
- 2. Aktuelles unternehmerisches Umfeld**
- 3. Produkte zur Liquiditätsoptimierung (i.d.R. ohne (Haus) Banken)**
 1. Warenkreditversicherung
 2. Factoring
 3. Fälligkeitsfactoring
 4. Bürgschaften
 5. Einkaufsfinanzierung
 6. Working Capital Optimierung – DSO und/ oder DPO

- 4. Fazit**



1. Aktuelles wirtschaftliches Umfeld

Relativ hohes Wirtschaftswachstum

- 2012: 0,7%
- 2013: 2% (Prognose der Wirtschaftsweisen)

Hohe Nachfrage aus dem Ausland

- Exporte in 2012 deutlich gestiegen

eigentlich hervorragende Voraussetzungen für Unternehmen, aber....



2. Aktuelles unternehmerisches Umfeld

- **Nachwirkungen der Wirtschaftskrise**
 - Kompensation von Umsatz- und/ oder Gewinneinbrüchen mitunter noch nicht erfolgt
- **Wachstum erfordert Finanzierung / Liquidität**
 - Investitionen
 - Vorfinanzierung von Aufträgen
- **Teilweise restriktive Kreditvergabe durch Banken**
 - Verhalten der Banken bei auslaufenden Finanzierungen
 - Sicherheiten
 - Covenants
- **Steigerung von Energie- u Rohstoffkosten**
- **Relativ geringe Arbeitslosenquote**
 - Hohe Lohnsteigerungen
 - Fachkräftemangel
 - Lieferengpässe möglich
 - Unternehmen bleiben unter ihren Möglichkeiten



3. Lösungen zur Liquiditätssicherung/ -optimierung

Warenkreditversicherung

- Wirtschaftliches und politisches Risiko
- Weltweite Deckung – fast jedes Land ist versicherbar
- Versicherung einzelner Kunden (-segmente) oder aller Kunden
- Zeitpunkt der Entschädigung i.d.R. 180 Tage nach Fälligkeit

Effekte:

- Verlagerung des Ausfallrisikos
- Planung und Sicherung der Liquidität im Unternehmen
- Besseres Standing bei der Bank



3. Lösungen zur Liquiditätssicherung/ -optimierung

Factoring

- Forderungen sind ein handelbares Gut und werden verkauft
- Verkäufer erhält sofort den Kaufpreis zu i.d.R. 90%
- Verkäufer erhält Einbehalt von 10% spätestens 120 Tage nach Fälligkeit
- Rechte u. Pflichten gehen auf Factor über (auch das Ausfallrisiko)
- Kunde zahlt an
 - Factor (offenes Verfahren)
 - Lieferant (stilles Verfahren)

Effekte eines Forderungsverkaufes:

- Reduzierung des Ausfallrisikos gegen null
- Liquidität kann Skontoerträge generieren
- Bilanzverkürzung
- Verbesserung von Bilanzkennzahlen, Rating

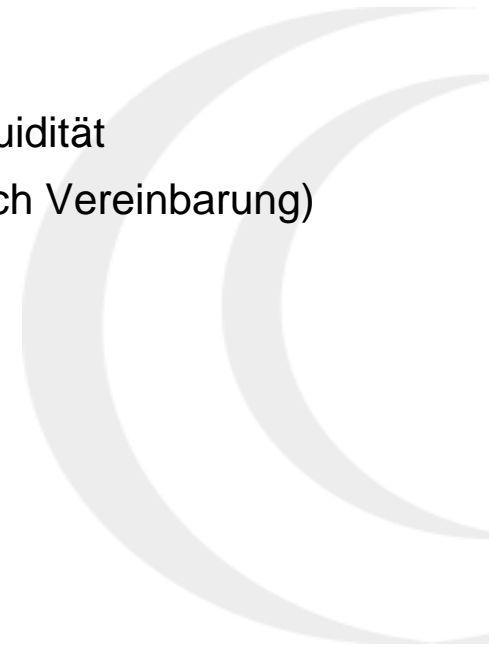


Fälligkeitsfactoring (Sonderform des Factoring)

- Forderungen werden an Factor verkauft
- Verkäufer erhält den Kaufpreis nicht sofort, also keine zusätzliche Liquidität
- Fälligkeit des Kaufpreises ca. 60/ 90 / 120 Tage nach Fälligkeit (je nach Vereinbarung)
- Kunde zahlt an Lieferant oder Factor

Effekte

- Stabilisierung/ Planung des Zahlungseingangs
- Reduzierung des Ausfallrisikos gegen null
- Bilanzverkürzung
- Verbesserung von Bilanzkennzahlen, Rating



3. Lösungen zur Liquiditätssicherung/ -optimierung

Bürgschaften

- Werden häufig über Banken gestellt
- Müssen auf die Kreditlinie angerechnet werden
- Geringer Ertrag für die Banken (Avalprovisionen ca. 0,5-3%)
- Banken empfehlen häufig die Auslagerung von Avalen

Substitution durch Bürgschaften eines (Kredit-)versicherers möglich

- Banklinien werden um diese Urkunden entlastet – Spielraum für Kontokorrent oder Langfristdarlehen
- Akzeptanz von Urkunden von Versicherern hoch (auch international)

Bürgschaften für:

Vertragserfüllung, Anzahlungen, Mängelgewährleistung, Rückbau, Mietkautionen (!!!) etc.)

Sonderform/ Sicherheit für Lieferanten:

- Alternativ oder ergänzend zu einer Kreditversicherung können Abnehmer ihrem Lieferanten auch eine Bürgschaft für die Absicherung des Zahlungsausfallrisikos stellen.

Einkaufsfinanzierung

bedeutet eine zusätzliche Kreditlinie für den Wareneinkauf um:

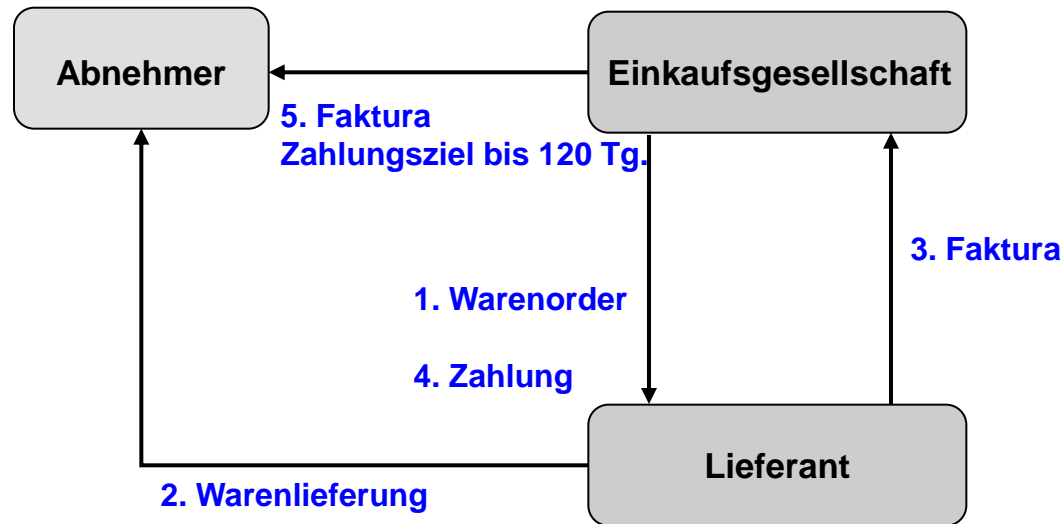
- Skonto zu erzielen
- dem Lieferanten eine größere Sicherheit geben zu können
- lange Vorfertigungszeiträume zu finanzieren
- strategisch einkaufen zu können
(z.B. Spotmarkt/ bei steigenden Rohstoffpreisen/ Skaleneffekte)
- die Banklinien zu schonen (wenn möglich)
- unabhängig(er) von Banken zu sein

... und das ganze ohne zusätzliche Sicherheiten !!



3. Lösungen zur Liquiditätssicherung/ -optimierung

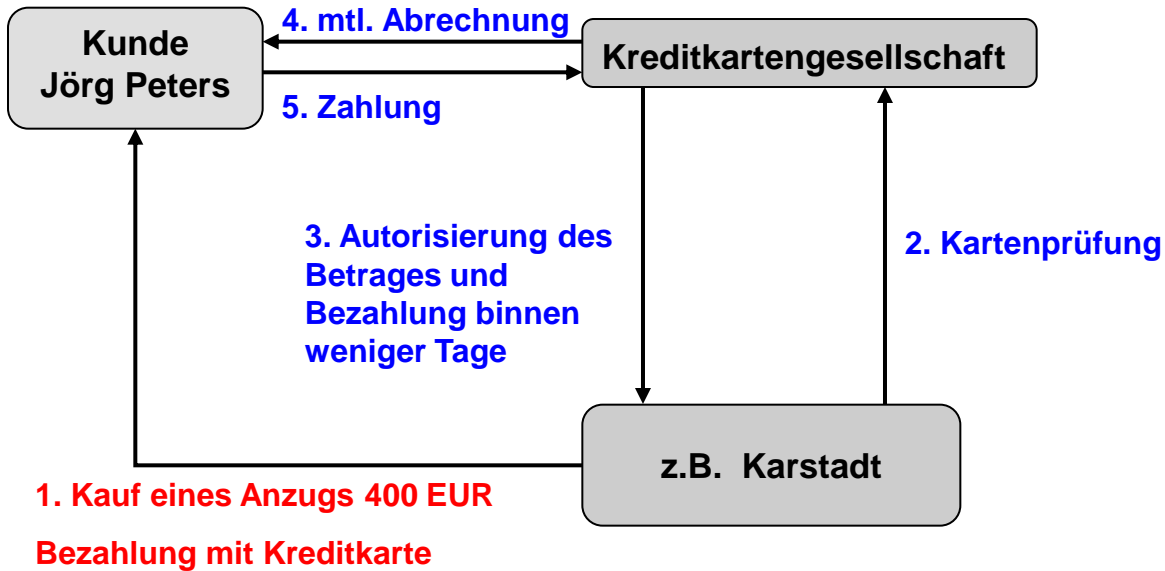
Funktionsweise der Einkaufsfinanzierung



- Einkaufsgesellschaft (EKG) ist kein Finanzierungsinstitut
- Es handelt sich um ein reines Handelsgeschäft dreier Parteien
- Sitz des Lieferanten (fast) beliebig
- Lieferant hat Zahlungssicherheit durch exzellentes Rating der EKG
- **Keine Sicherheiten des Abnehmers erforderlich**
- **EKG trägt das alleinige Ausfallrisiko des Abnehmers**

3. Lösungen zur Liquiditätssicherung/ -optimierung

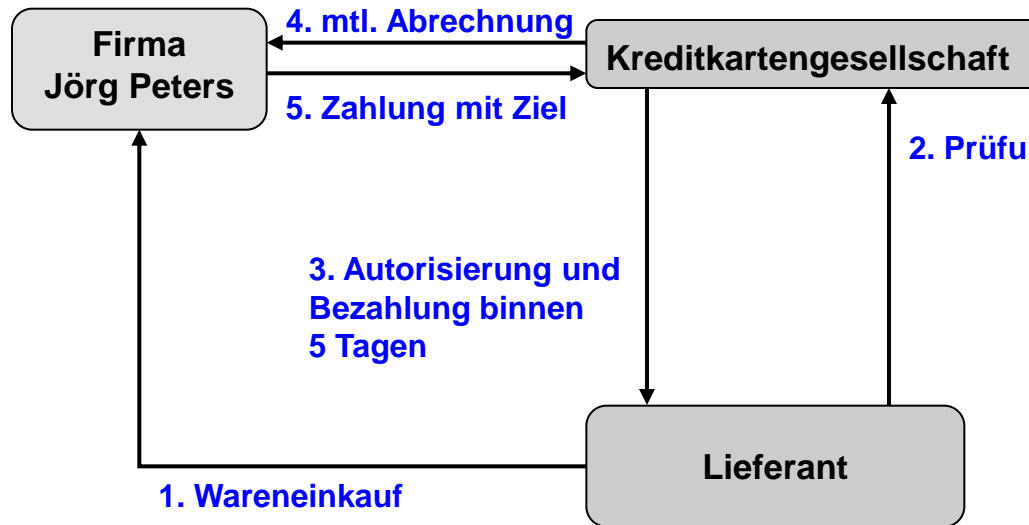
Das kennt jeder.....



B 2 C

3. Lösungen zur Liquiditätssicherung/ -optimierung

DAS IST NEU !!! (Working Capital Optimierung – DSO und/ oder DPO)



B 2 B

- Flexibel anwendbar – einzelne Kunden, einzelne Geschäfte, Teilbeträge etc.
- Preiswert: Kosten fallen nur bei Transaktionen an – keine Mindestumsätze, keine Mindestgebühr etc.

Dieses Verfahren ist in zwei Richtungen möglich:
Einkauf (Kreditoren) u. Verkauf /Absatz (Debitoren)

Absatz (Debitoren)

- kein Factoring - kein Verkauf von Forderungen
- Sofortige Liquidität – DSO Reduzierung
- Reduzierung des Ausfallrisikos auf NULL
- Ergänzung zur Kreditversicherung

Einkauf:

- verlängerte Zahlungsziele beim Einkauf – bis zu ca. 60 Tagen
- Bilanz: Verbindlichkeiten aus Lieferung/ Leistung
- Kreditkartengesellschaft ist nur Zahlungsweg
- Kreditkartengesellschaft trägt Ausfallrisiko

Banken sind wichtig für die Finanzierung eines Unternehmens und haben eine nicht unerhebliche volkswirtschaftliche Bedeutung.

Dennoch gibt viele Gründe, sich Gedanken darüber zu machen, ob man diese rechtzeitig ergänzen oder (teilweise) substituieren sollte.

Gründe dafür und entsprechende Lösungen gibt es.

Damit Ihr Unternehmen weiterhin stabil ist und nicht anderen folgt...

Q.CELLS

FlexStrom



ARCANDOR

Qimonda

Praktiker



P+S
WERFTEN



märklin

MÜLLER



manroland

Schlecker

17

Kontakt

Junge & Co. Versicherungsmakler GmbH
Ballindamm 17
D - 20095 Hamburg

Jörg Peters
Trade Credit Risks

Telefon + 49 (0) 40 35 003 - 384
Telefax + 49 (0) 40 35 003 - 442
Mobil: + 49 (0) 151 122 62 089

E-mail: peters@junge.de