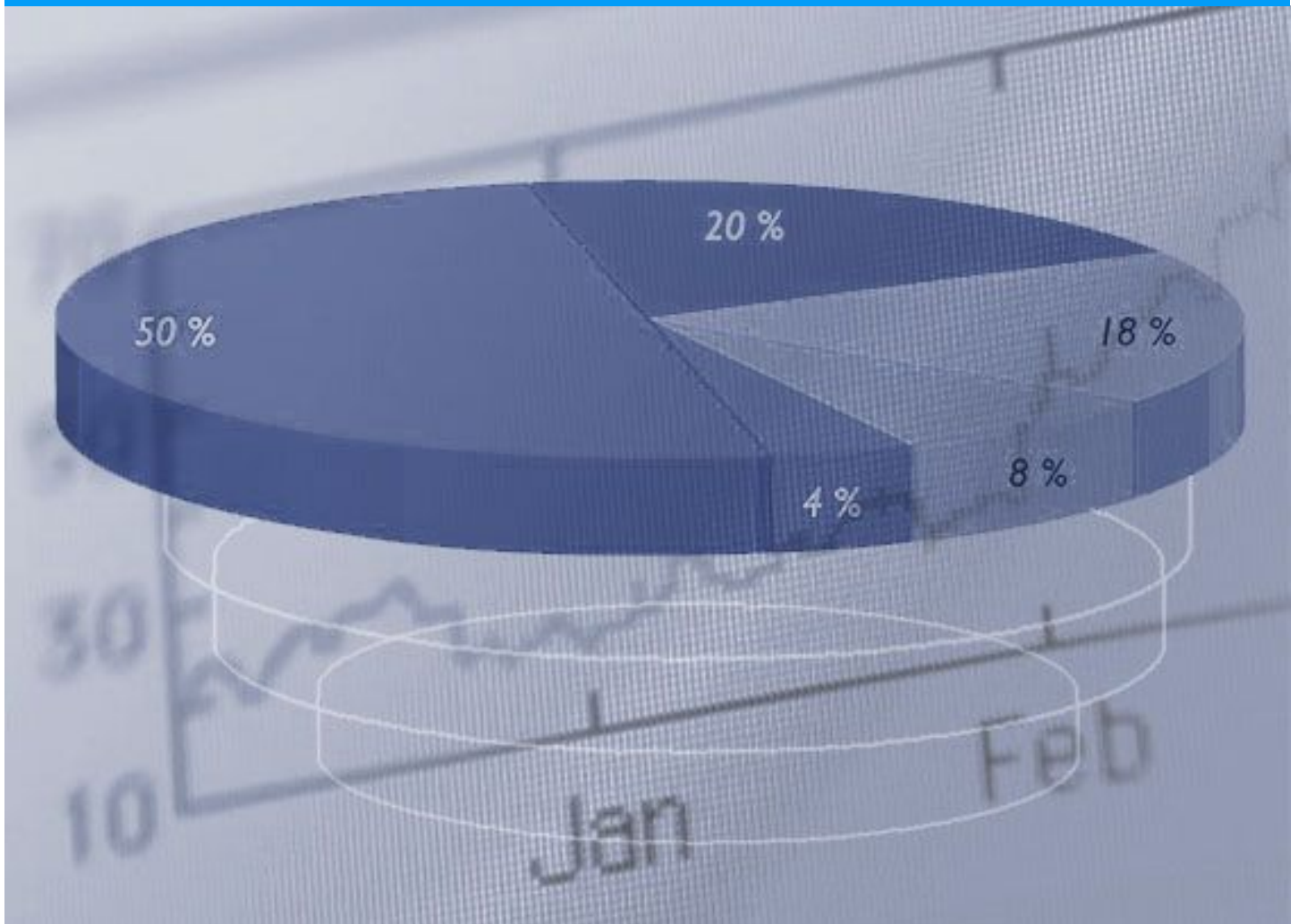


R I S I K O M A N A G E M E N T
N E W S L E T T E R

AUSGABE 3 / 04



JULI - SEPT. 2004



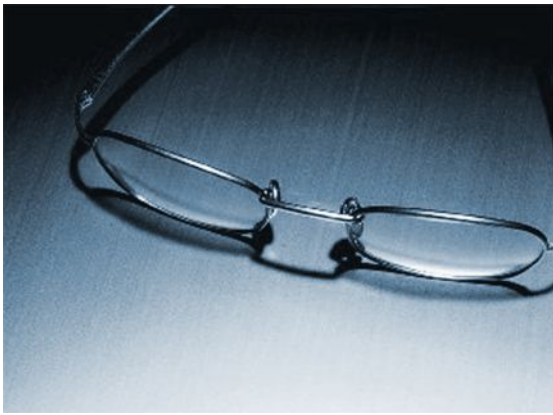
PORTFOLIOOPTIMIERUNG ZUR STEIGERUNG DES UNTERNEHMENSWERTES

ASSET-BACKED SECURITIES

ERSCHLIEßUNG NEUER FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN AM KAPITALMARKT

FACTORING - INTERESSANTE FINANZIERUNGSFORM FÜR DEN MITTELSTAND

DIE TRICKS PRIVATER SCHULDNER KENNEN KEINE GRENZEN



EDITORIAL

LIEBE LESERINNEN UND LESER

Die angespannte Situation der Finanzinstitute erschwert die Kreditaufnahme des Mittelstandes. Parallel zum klassischen Bankkredit werden neue Finanzierungswege gesucht, um die Unternehmensfinanzierung auch in Zukunft zu sichern.

In der aktuellen Ausgabe stellen wir Ihnen zwei alternative Fremdfinanzierungsformen vor: Factoring und Asset-Backed Securities.

Die Stärkung der Verhandlungsposition des kreditnehmenden Unternehmens kann im Kreditgespräch insbesondere durch die eigene Informations- und Risikotransparenz realisiert werden. Der Einsatz interner Ratingsysteme sowie Methoden, die eine kennzahlengestützte Risikodarstellung und -steuerung ermöglichen, unterstützen diese Bestrebung. Das eigene Risiko wird transparent.

Wir berichten inwieweit die Portfoliosteuerung zur Steigerung des Unternehmenswertes beiträgt und damit die Position gegenüber den Finanzierungsgebern stärkt.

Viel Vergnügen

Ihre
Silke Beermann



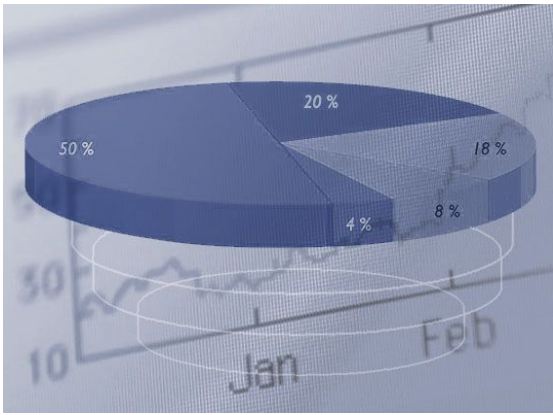
SILKE BEERMANN

Hauptredaktion

Telefon: 02131 / 109 - 479

E-Mail: s.beermann@verband.creditreform.de

Der Risikomanagement Newsletter ist eine Gemeinschaftsproduktion der Abteilung Risikomanagement und der CEG Creditreform Consumer GmbH.



PORTFOLIOOPTIMIERUNG ZUR STEIGERUNG DES UNTERNEHMENS-WERTES

PORTFOLIOOPTIMIERUNG ZUR STEIGERUNG DES UNTERNEHMENS-WERTES

Die aktuelle Problematik des mittelständischen Kreditgeschäfts beschäftigt den gesamten Bankensektor. Insbesondere durch die Konzentrationsbewegungen im Markt zeigen sich die wirtschaftlichen Schwierigkeiten der Kreditinstitute betont deutlich. Begründet liegt dies in der angespannten Risiko-/Ertragssituation im deutschen Kreditgeschäft.

Die dargestellte Situation der Kreditinstitute ähnelt denen der Unternehmen im Mittelstand. Hoher Margenverfall und hohe Ausfallraten bei der Lieferantenkreditvergabe verschlechtern die betriebswirtschaftliche Situation der Unternehmen. Fehlende Informationssysteme für das Kreditmanagement sowie nicht installierte Frühwarnsysteme führen nachhaltig zu fehlgesteuerten Risikoeinschätzungen.

Diese Tendenz wird durch eine mangelnde Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter, sowie mangelnde zeitliche Überprüfung der Außenstände angesichts fehlender Historie verstärkt.

Aufgrund des zunehmenden Konkurrenzdrucks scheint immer noch die Entwicklung hin zu reduzierten Bonitätsanforderungen in Richtung aggressiven Marktverhaltens zu gehen. Somit wird die Umsatzsteigerung zu Lasten der Sicherheiten von den Unternehmen angestrebt.

Dieses Dilemma potenziert sich infolge der bestehenden organisatorischen Mängel, wie z.B. die unzureichende Zusammenarbeit von Vertrieb und Kreditprüfung und fehlgesteuerter Anreizsysteme. Sie führen bei Mitarbeitern zu Interessenkonflikten zwischen Risikoaversion und provisioniertem Geschäftsabschluss.

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE TRENDS DES MITTELSTANDES

Durch die zunehmende Fremdkapitalproblematik im deutschsprachigen Mittelstand werden kurz- bis mittelfristige Lieferantenkredite als Fremdfinanzierungsform zunehmend wichtig.

Das Fremdfinanzierungsverhalten und die geringe Eigenkapitalausstattung der Unternehmen prägen die typische mittelständische Kunde-Bank-Beziehung.

Die deutsche mittelständische Wirtschaft ist stärker als in anderen europäischen Nachbarländern an Kreditentscheidungen ihrer Bank gebunden. Investitionsentscheidungen sind deshalb im Wesentlichen vom Verhandlungserfolg gegenüber der Bank geprägt. Um so wichtiger ist die Stärkung der Position des mittelständischen Unternehmens im Kreditgespräch.

POSITIONSSTÄRKUNG

Im Zuge der regulatorischen Entwicklungen MaK und Basel II sind die Kreditinstitute gezwungen ihr Finanzierungsverhalten gegenüber dem Mittelstand zu modifizieren. Zu den Optionen der Risikomitigation der Banken gehört neben dem Ausbau verschiedener Finanzierungskonzeptionen auch der strategische Rückzug aus risikoreichen Geschäftsfeldern.

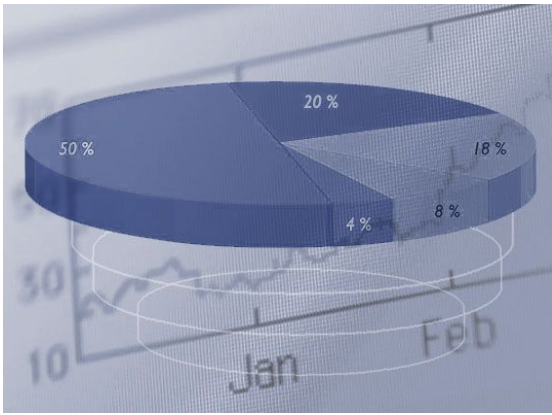
Der Mittelstand muss daher stärker als in der Vergangenheit Beteiligungsfinanzierungen und alternative Finanzierungsformen für eine diversifizierte Finanzierungskonzeption in Betracht ziehen.

Hierzu bedarf es einer erweiterten Informationstransparenz gegenüber den Kreditgebern. Um die Verhandlungsposition gegenüber den Finanzierungspartnern zu stärken muss das Unternehmen das eigene Risiko kennen, das es mit der Lieferantenkreditvergabe eingeht. Die Umsetzung transparenter Risikobeurteilungs- und Frühwarnsysteme scheint unausweichlich!

TRANSPARENTERE RISIKOBEURTEILUNG

Die Wertfalle sowohl im mittelständischen Firmenkundengeschäft der Banken, als auch bei der Kreditgewährung bei den Unternehmen, ergibt sich im Wesentlichen aus der angespannten Risiko-/ Ertragssituation.

Eine transparentere und damit verbundene verbesserte Risiko-/Ertragssituation erreichen die Unternehmen dadurch, dass zum einen eine optimierte Risikobewertung stattfindet und zum anderen Ansätze zur Risikominderung zum Zuge kommen.



PORTFOLIOOPTIMIERUNG ZUR STEIGERUNG DES UNTERNEHMENS-WERTES

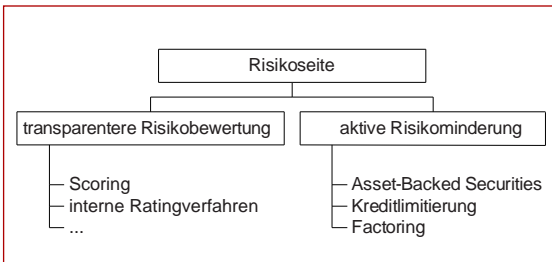


Abbildung 1: Ansätze zur Risikominderung

Die Bewertung der Risikokomponente mit Hilfe von Scoring oder internen Ratingsystemen dienen einerseits zur Vorbereitung einer anstehenden Kreditentscheidung und andererseits zur risiko- adäquaten Bepreisung des Lieferantenkredits.

KREDITENTSCHEIDUNG - INTERNE RATINGSYSTEME

Das möglichst objektive Beurteilen von Kreditrisiken stellt eine große Herausforderung bei der Kreditentscheidung dar. Hohe Ausfallraten dokumentieren die Schwierigkeit einer möglichst realitätsnahen Einschätzung des Risikos. In den 90er Jahren wurde eine Vielzahl an Verfahren entwickelt mit dem Ziel, die zahlreichen Einzelentscheidungen im Lieferantenkreditgeschäft risikospezifisch zu klassifizieren. Darüber hinaus dienen diese Systeme dazu, den Kreditmanagern EDV-gestützte Entscheidungshilfe zu geben, die die Bonitätsanalyse bei der Kreditvergabe erleichtern soll.

Zu diesen Verfahren gehören auch interne Rating-systeme. Sie können als eine standardisierte Kreditprüfung verstanden werden, die quantitative Daten und qualitative Angaben vom anfragenden Unternehmen zu einem Qualitätsurteil verdichtet. Diese Bonitätsaussage stellt speziell auf das Ausfallrisiko ab und bezieht vorhandene Sicherheiten des Antragstellers im konkreten Entscheidungsfall ein. Das Urteil wird durch ein einzelnes Symbol einer festgelegten, genau definierten Ratingskala ausgedrückt.

Beurteilt wird bei einem internen Rating die Fähigkeit und rechtliche Bindung des Unternehmens seinen zwingenden Zahlungsverpflichtungen in Form von Zins und Tilgung voll

-ständig und fristgerecht nachzukommen. Die Beurteilung durch ein Rating betrifft sowohl den Zeitpunkt der Antragsstellung als auch die regelmäßige Prüfung während der Geschäftsbeziehung. Sie hat sowohl den einzelnen Kredit, als auch das gesamte Kreditportfolio zum Gegenstand.

PORTFOLIOSTEUERUNG

Das Kreditrisiko im Zeitablauf zu überwachen und den Kunden in einem regelmäßigen Turnus einer aktuellen Bonitätsbeurteilung zu unterziehen, ist eine wichtige Voraussetzung, um die Kreditengagements in einer transparenten Risikoportfoliostruktur darzustellen.

Es gilt insbesondere in der Portfoliosteuerung die Frage zu beantworten, inwieweit sich das Gesamtrisiko nach einem eingegangenen Engagement im Kontext zeitlich verändert. Wechselbeziehungen im Bezug auf das Risiko einzelner Engagements untereinander sind statistisch zu untersuchen.

Somit ist für die Vergabe von Lieferantenkrediten entscheidend, wie sich einzelne Bonitätsklassen mit zugeordneten Ausfallraten verhalten. Diese Ausfallraten sagen aus, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass der Kredit hinsichtlich seiner Bonität ausfallgefährdet ist.

Um eine transparente Risikostruktur nicht nur nach der Fragestellung eines Ausfalls zu beantworten, sondern allgemein Änderungsbewegungen innerhalb einzelner Bonitätsklassen zu untersuchen, bedarf es erweiterter Analysen.

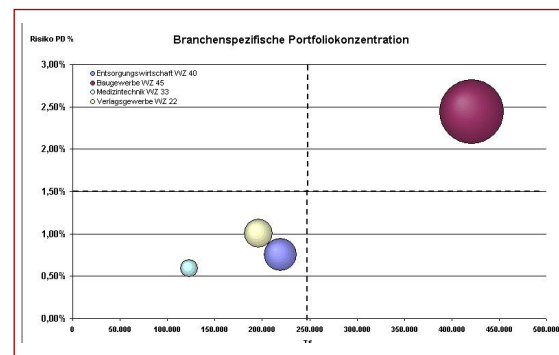
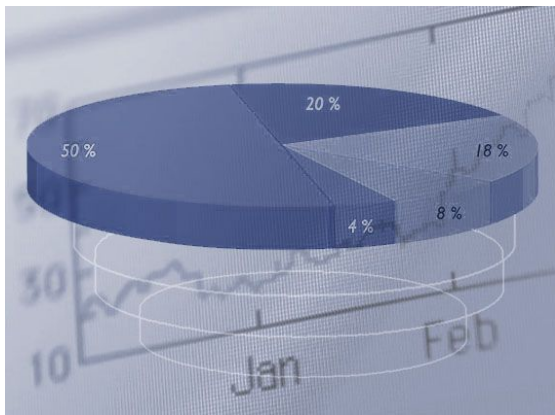


Abbildung 2: Portfoliokonzentration



PORTFOLIOOPTIMIERUNG ZUR STEIGERUNG DES UNTERNEHMENS-WERTES

MIGRATIONSMATRIZEN

Mit Hilfe von Migrationsmatrizen lassen sich Aussagen darüber treffen, wie sich innerhalb eines betrachteten Portfolios die Debitoren in einzelnen Risikoklassen ändern, also wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass ein Kunde in eine "bessere" Bonitätsklasse wechselt und umgekehrt.

Diese Auswertungen geben nicht nur Aufschluss über die Verteilung von α - und β -Fehlern in einzelnen Risikoklassen, sondern dienen darüber hinaus zur Bewertung des Kreditportfolios mit Hilfe von Value at Risk (VaR) Flächenkonzeptionen. Gleichmaßen sind sowohl die aktuellen VaR-Konzepte als auch die hieraus resultierenden Kennzahlen für die Kontrolle und Steuerung des Portfolios von Bedeutung.

von \ nach	1	2	3	4	5	6	7	Prozentualer Anteil
1	93,62%	5,11%	1,06%	0,21%	0,00%	0,00%	0,00%	0,27%
2	0,22%	90,78%	8,02%	0,53%	0,09%	0,08%	0,28%	7,37%
3	0,00%	1,05%	97,29%	0,91%	0,20%	0,08%	0,46%	72,34%
4	0,00%	0,15%	3,84%	93,49%	1,04%	0,34%	1,14%	11,42%
5	0,00%	0,31%	2,96%	5,74%	84,62%	1,52%	4,84%	2,20%
6	0,00%	0,00%	1,58%	3,16%	4,94%	77,85%	12,48%	0,83%
7	0,00%	0,00%	0,39%	0,45%	0,65%	2,30%	96,21%	5,56%
Prozentualer Anteil	0,27%	7,49%	71,51%	11,55%	2,21%	0,91%	6,06%	100,00%

Abbildung 3: Migrationsmatrix

VALUE AT RISK KONZEPT

Die VaR-Konzepte gehören zu den bedeutendsten Methoden der Risikomessung. Sie wurden ursprünglich für Marktrisiken entwickelt und später für Ausfallrisiken der Kreditvergabe erweitert und übertragen.

VaR beschreibt eine potenzielle negative Wertveränderung eines einzelnen Debtors oder eines Kundenportfolios, welche mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit (Konfidenzniveau) innerhalb eines definierten Zeitraumes (Haltedauer) eintritt. VaR dient der spezifischen Steuerung des Portfoliorisikos und findet Berücksichtigung in der individuellen Kreditrisikokalkulation. Auf der einen Seite werden Probleme und ihr Ausmaß zum Teil erst durch den Einsatz der neuen Mess- und

Steuerungsmethoden transparent, auf der anderen Seite bieten die Kennzahlen Multiplikatoren für die Entwicklung von Lösungsansätzen, um die Risiko- und Ertragsseite zu verbessern. Die Methoden legen oft bedenkenswerte Risiko-/Ertragsrelationen offen und dokumentieren eindrucksvoll die Wertfalle des Mittelstandsgeschäfts.

So lassen sich beispielsweise die Höhe der Kosten interpretieren, die durch das Eingehen von Risiken entstehen und Fehlkalkulationen bei der Bepreisung von Lieferantenkrediten offen legen.

VaR stellt hier ein interessantes leistungsvolles Risikomaß dar. Die neuen risikoadjustierten Kennzahlen eignen sich durch ihre gleichzeitige Betrachtung von Risiko und Ertrag für die gezielte Portfoliosteuerung des Unternehmens.

FAZIT

Die Umsetzung von internen Ratingverfahren, Kreditvergabeprozessen sowie die kennzahlen-gestützte Risikodarstellung und Steuerung dienen der Optimierung der Ertrags- und Liquiditäts-situation sowie der Unternehmenswertsteigerung und stärken dementsprechend die Verhandlungsposition gegenüber den Kreditgebern.

Creditreform Rating AG

Weitere Informationen zum Thema:

CREDITREFORM RATING AG

Telefon: 02131 / 109 626

Fragen an dem Autor:

E-Mail: a.huber@creditreform-rating.de



ASSET-BACKED SECURITIES ERSCHLIEßUNG NEUER FINANZIERUNGS- MÖGLICHKEITEN AM KAPITALMARKT

ASSET-BACKED SECURITIES ERSCHLIEßUNG NEUER FINANZIERUNGS- MÖGLICHKEITEN AM KAPITALMARKT

Die Einführung neuer Richtlinien zur Eigenkapitalunterlegung im Kreditgewerbe (Basel II) und hohe Kreditausfälle in der Vergangenheit führten zu einer risikogerechten Kalkulation in der Praxis der Kreditvergabe. Anhaltende Fusionen im Finanzdienstleistungssektor, Änderungen in der Geschäftsstrategie einzelner Institute sowie Änderungen im regulatorischen Umfeld erschweren die Finanzierung von Mittelstand und Industrie zusätzlich.

In einem schwierigen Umfeld zählt die Sicherstellung der Unternehmensfinanzierung somit zu den zentralen Herausforderungen für die Geschäfts- bzw. Finanzleitung. Es gilt, bestehende Finanzierungsmittel bzw. -linien durch eine proaktive Finanzkommunikation und einen aktiv gestalteten Ratingprozess zu sichern. Gleichfalls gilt es aber auch, neue Finanzierungswege zu suchen und diese auch konsequent zu nutzen.

Asset-Backed Securities (ABS) sind ein bereits in vielen Ländern weit verbreitetes Instrument für die alternative Finanzierung des Unternehmens. Neben der reinen Finanzierungsfunktion eignet sich die ABS-gestützte Finanzierung insbesondere für die bilanzschonende Finanzierung des Unternehmenswachstums. Diese Finanzierungsform eröffnet somit einen strategischen Handlungsspielraum im Unternehmen.

Zusammengefasst handelt es sich bei einer ABS-Transaktion in den Segmenten Mittelstand und Industrie um die Finanzierung von Forderungsbeständen durch Verbriefung und Refinanzierung am Kapitalmarkt. Nun waren derartige Finanzierungsmöglichkeiten seither den großen Unternehmen vorbehalten, die über ein entsprechendes Volumen verfügen. Verschiedene Anbieter bieten mittlerweile sogenannte "Multi-Seller-Programme". Diese Finanzierungsform ermöglicht somit auch den mittelständischen Unternehmen den Zugang zum Kapitalmarkt.

Wie funktioniert eine ABS-Transaktion? Im Rahmen einer ABS-Transaktionen (siehe Abbildung 1) verkauft eine Bank oder ein Unternehmen, hier das Unternehmen (Verkäufer

oder Originator genannt), ein Forderungsportfolio an eine eigens für die Transaktion eingerichtete Finanzierungs- bzw. Zweckgesellschaft (sogenanntes SPV / Special Purpose Vehicle). Auf der Basis der an die Zweckgesellschaft veräußerten Forderungsbestände erfolgt sodann die Finanzierung. Eine ABS-Lösung steht damit dem Factoring sehr nahe, mit dem wesentlichen Unterschied, dass die Refinanzierung der Zweckgesellschaft am Kapitalmarkt erfolgt.

Zu diesem Zweck begibt die Zweckgesellschaft Wertpapiere an Anleger (vor allem institutionelle Anleger). Die Bedienung dieser Wertpapier (Securities) basiert ausschließlich auf dem Zahlungsstrom des Forderungsportfolios (Asset-Backed Struktur). Die Emission der Wertpapiere erfolgt entweder durch die Zweckgesellschaft direkt, zumeist aber mit Hilfe einer Investmentbank, welche die Papiere am Kapitalmarkt platziert.

Die Anleihe wird in der Regel durch eine Rating-Agentur bewertet. Diese beurteilt in erster Linie die Qualität des quasi als "Sicherheit" dienenden Forderungsportfolios sowie die in die Transaktion involvierten Parteien einschließlich der Abwicklungsstrukturen.

Die Verwaltung der in die Zweckgesellschaft übertragenen Forderungen wird in der Regel durch den Verkäufer (Originator) im Auftrag der Zweckgesellschaft übernommen. Die Übertragung der Rechte aus den Forderungen wird gegenüber den einzelnen Schuldner nicht offen gelegt.

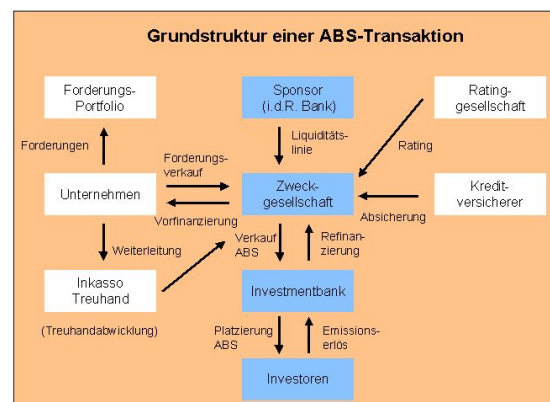


Abbildung 1



ASSET-BACKED SECURITIES ERSCHLIEßUNG NEUER FINANZIERUNGS- MÖGLICHKEITEN AM KAPITALMARKT

WELCHE RAHMENBEDINGUNGEN SIND ZU BEACHTEN?

Die Umsetzung einer ABS-Transaktion setzt eine sehr sorgfältige Analyse und Prüfung der Rahmenbedingungen voraus. Die Strukturierung nimmt in der Regel einen längeren Zeitraum in Anspruch, welche entsprechende Kapazitäten im Unternehmen bindet. Mitnichten kann die Umsetzung einer ABS-Transaktion verglichen werden mit der Erschließung neuer Finanzierungsquellen durch Aufnahme eines neuen Finanzierungspartners, z.B. auf Basis eines Kontokorrentkredites.

Die Umsetzung einer ABS-Transaktion ist sehr komplex, in der Strukturierung, wie auch in der Abwicklung. Sie eröffnet aber die Möglichkeit einer Diversifizierung in der Finanzierung des Unternehmens, weswegen der Aufwand allemal lohnend ist.

Zunächst einmal sind die allgemeinen Zielsetzungen und Planungen des Unternehmens in Bezug auf die Auswirkungen auf der Finanzierungsseite sowie die mit der Transaktionen verbundenen Motive zu gewichten. Auch die Stabilität der bestehenden Finanzierungspartner spielt eine entscheidende Rolle in den Überlegungen.

ABS-Transaktionen sind mit weitreichenden steuerlichen, bilanziellen (Stichwort "true sale" – Prüfung der Bilanzierung der Transaktion) und rechtlichen Fragestellungen verbunden, die mit Hilfe von Anwälten und dem Wirtschaftsprüfer rechtzeitig aufgearbeitet werden müssen. Ansonsten besteht die Gefahr, dass die allseits knappen Ressourcen in der Strukturierung in die falsche Richtung gelenkt werden.

Zu guter Letzt sollte dringend vor dem Abschluss einer Transaktionen, möglichst schon im Vorfeld der Aufnahme von Verhandlungen mit möglichen Transaktions-Partnern, analysiert werden, welche Auswirkungen die Umsetzung einer ABS-Transaktion auf bestehende Finanzierungspartner sowie auf die Bilanz- und Finanzierungsstrukturen hat (siehe Abb. 2)

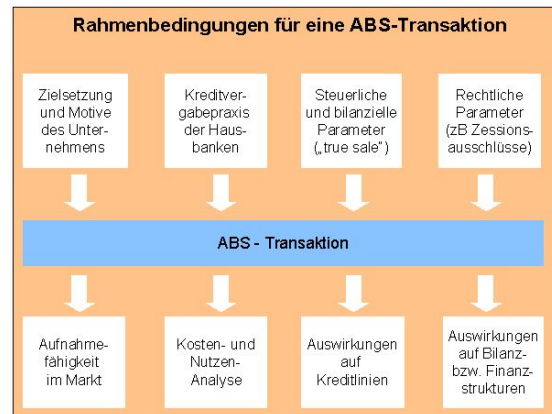


Abbildung 2

KOSTEN- UND NUTZENANALYSEN

Der Großteil der deutschen mittelständischen Unternehmen konzentriert sich bei der Fremdkapitalbeschaffung immer noch auf den traditionellen Bankkredit. Dabei bieten ABS-Lösungen einen weitreichenden Nutzen, der zumeist weit über den Effekt der Reduzierung von Zins- bzw. Finanzierungskosten hinausgeht (vergleiche Abbildung 3).

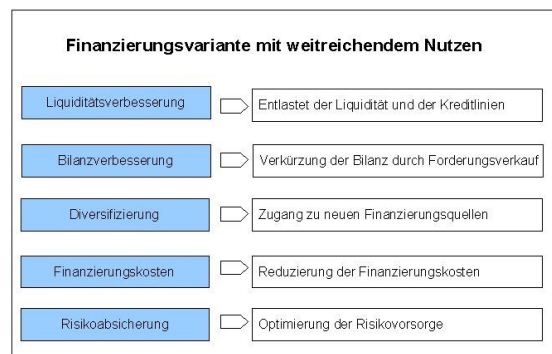


Abbildung 3

Eine ABS-Transaktion ermöglicht in erster Linie eine entsprechende Diversifizierung der Finanzierungsquellen. Sie ermöglicht besonders dem Mittelstand den ansonsten erschwerten Zugang zum Kapitalmarkt.

Speziell in Phasen des Unternehmenswachstums schont die ABS-gestützte Refinanzierung die Kontokorrentkreditlinien. Sie führt in der Regel zudem zu einer "Verkürzung" (*) der Bilanz (siehe Abbildung 4), was in der Konsequenz eine Erhöhung des Eigenkapitals in der quotalen



ASSET-BACKED SECURITIES ERSCHLIEßUNG NEUER FINANZIERUNGS- MÖGLICHKEITEN AM KAPITALMARKT

Betrachtungswise nach sich zieht, eine der "Achillesfernen" der Mittelstandsfinanzierung schlechthin.

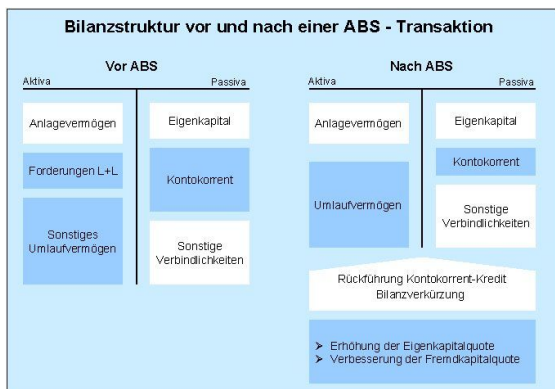


Abbildung 4

ABS-Transaktionen sind mit einem weitreichenden Nutzen verbunden, der in "Hard-Facts" (Reduzierung von Finanzierungskosten / Optimierung der Risikoabsicherung) gemessen werden kann. Dem stehen teilweise nicht unerhebliche interne und externe Strukturierungskosten gegenüber. Auch die Kosten für eine allfällige - auf die Notwendigkeiten der Transaktion ausgerichtete - Umstellung des Debitorenmanagements sowie von EDV-Abläufen ist zu berücksichtigen. Neben den vorerwähnten "Hard-Facts" beeinflussen die auf den ersten Blick nicht messbaren "Soft-Facts" (Erschließung neuer Finanzierungsquellen / Optimierung von Bilanzrelationen) die Entscheidung für bzw. gegen die Umsetzung einer ABS-Transaktion in entscheidendem Maße.

WELCHE SCHRITTE SIND IM RAHMEN EINER ABS-TRANSAKTION ZU BERÜCKSICHTIGEN?

Die wesentlichen Schritte des Ablaufschemas einer ABS-Transaktion sind in Abbildung 5 übersichtlich dargestellt.

Bei der Auswahl der Transaktionspartner muss neben der Analyse der Strukturierungs- und Finanzierungskosten vor allem auch auf die vom Ratingprozess vorgegebenen Risikobeschränkungen geachtet werden. In Bezug auf die Optimierung der Risikostruktur sollten entsprechende Enhancements (z.B. Einschaltung eines

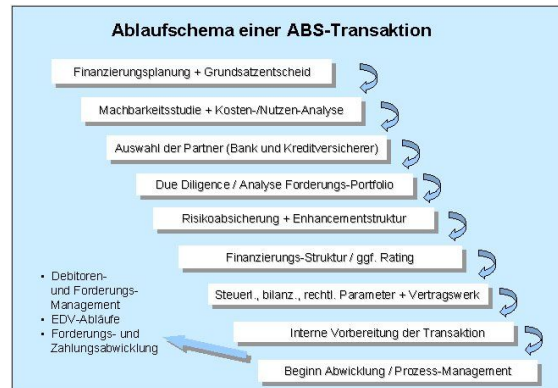


Abbildung 5

Kreditversicherers) frühzeitig geprüft werden. Ferner ist es empfehlenswert, bestehende Finanzierungspartner frühzeitig in die Überlegungen einzubeziehen, speziell dann, wenn bestehende Globalzessionen dem Abschluss einer ABS-Transaktion entgegenstehen. Zu guter Letzt sollten die internen Abläufe, inkl. der EDV-Prozesse, rechtzeitig auf den Start der Transaktion ausgerichtet werden.

FAZIT

ABS-Transaktionen sind Finanzierungslösungen mit einem weitreichenden Nutzen. Dem Mittelstand und der Industrie eröffnen sich mit dieser Finanzierungsform alternative Möglichkeiten für die Erschließung neuer Finanzierungsquellen am Kapitalmarkt. Infolge der weitreichenden Auswirkungen sollte die Umsetzung einer ABS-Transaktion aber in allen Stufen gut durchdacht werden.

(*) Auf die Behandlung der besonderen bilanziellen Fragestellungen (Stichwort: "true-sale"-Prüfung) wird in diesem Aufsatz verzichtet.

Für weitere Informationen steht Ihnen der Autor zur Verfügung:

EBERHARD MANGOLD

Mitgeschäftsführer der Steinbeis Finance & Management Services GmbH,
einem Unternehmen der Steinbeis-Stiftung.
Telefon: 0711 / 25 35 95 - 14.
E-Mail: mangold@steinbeis-finance.de



ASSET-BACKED SECURITIES ERSCHLIEßUNG NEUER FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN AM KAPITALMARKT

ABBILDUNG 1

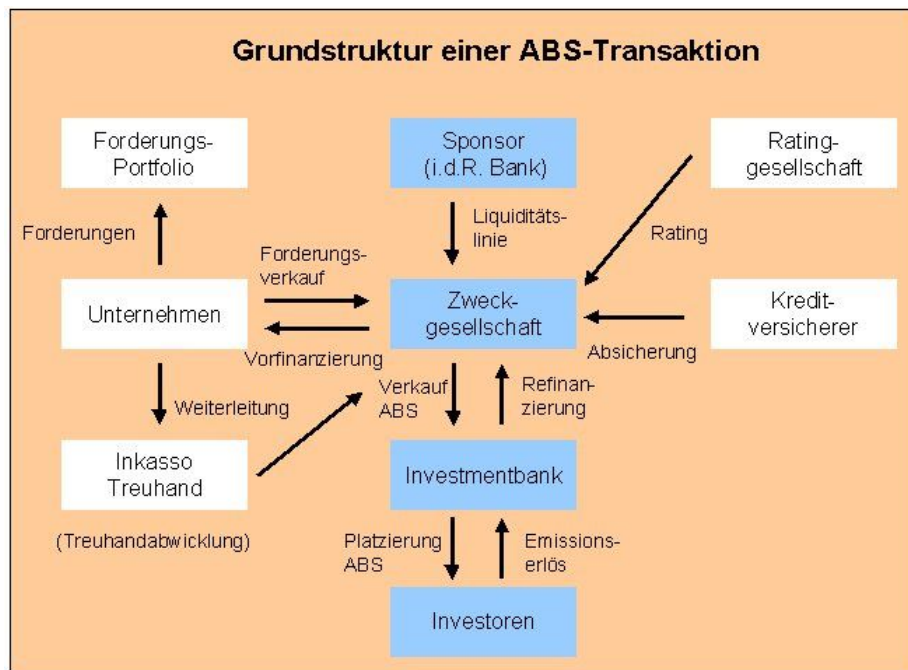
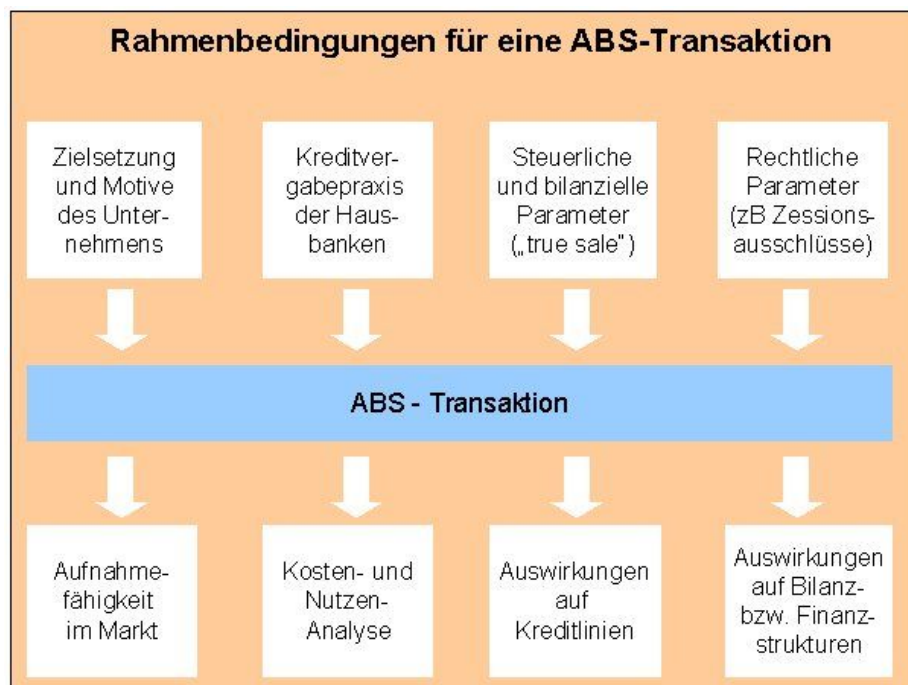


ABBILDUNG 2





ASSET-BACKED SECURITIES ERSCHLIEßUNG NEUER FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN AM KAPITALMARKT

ABBILDUNG 3

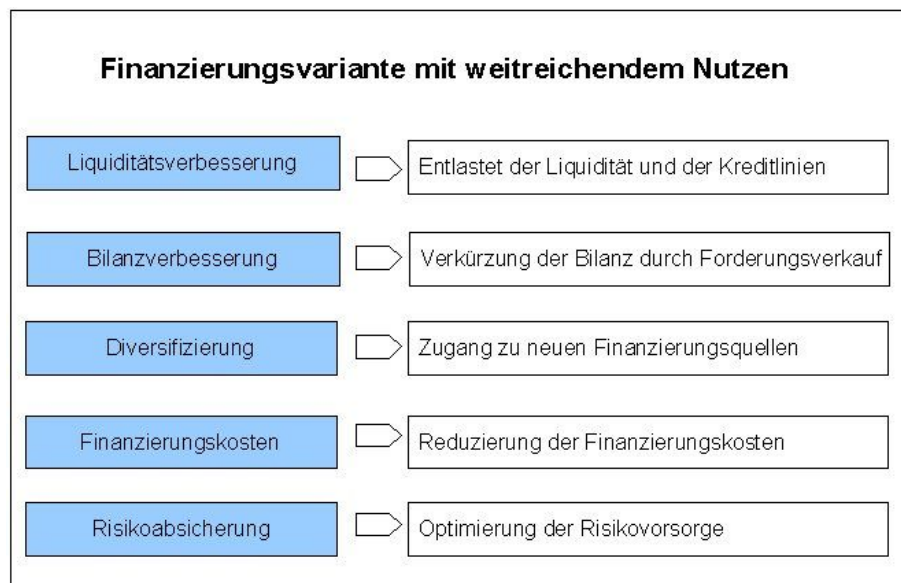
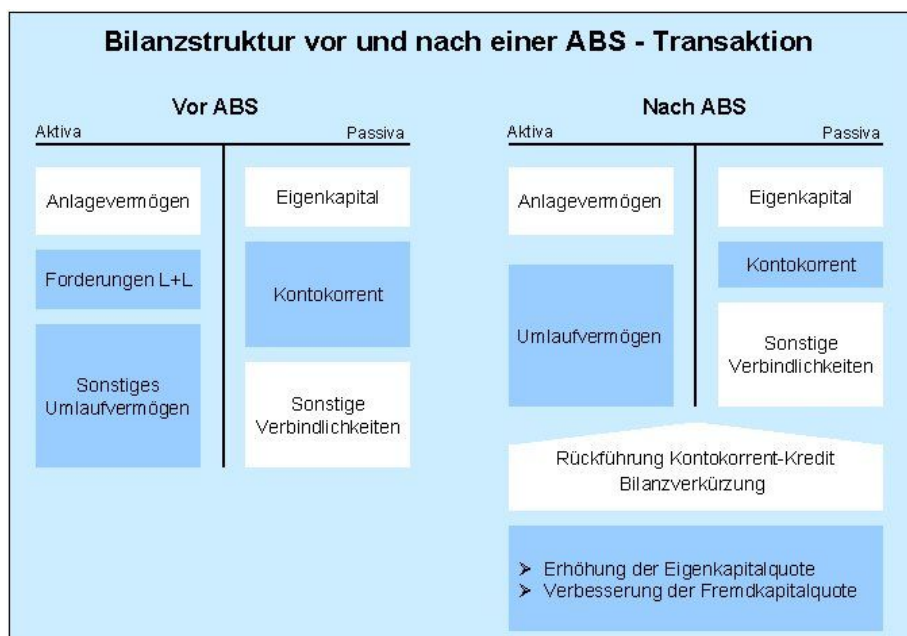


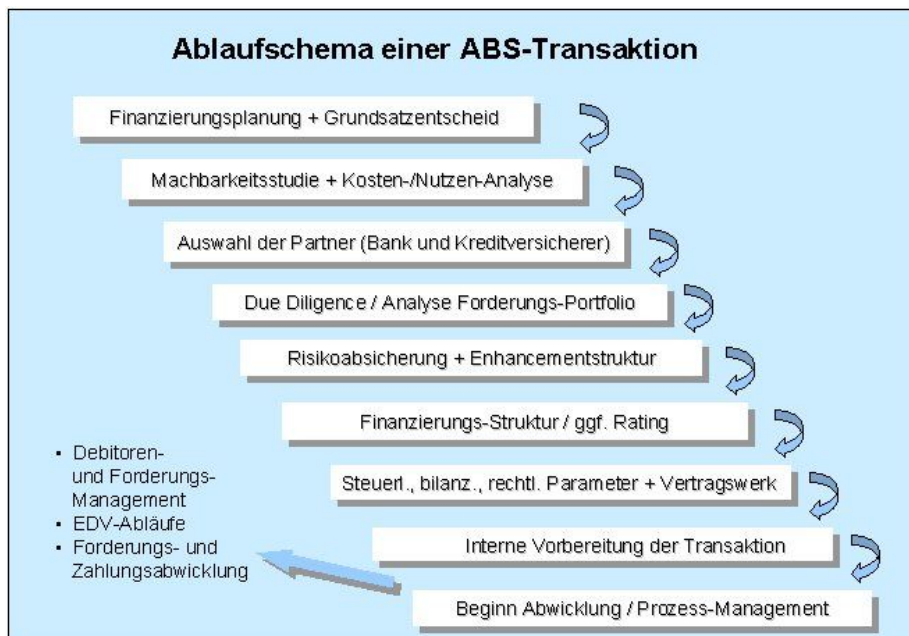
ABBILDUNG 4





ASSET-BACKED SECURITIES ERSCHLIEßUNG NEUER FINANZIERUNGS- MÖGLICHKEITEN AM KAPITALMARKT

ABBILDUNG 5





FACTORING INTERESSANTE FINANZIERUNGSFORM FÜR DEN MITTELSTAND

FACTORING - EINE SINNVOLLE FINANZIERUNGSERGÄNZUNG FÜR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN BIS 4 MIO. EURO UMSATZ

Nachfolgend berichten 4 Geschäftsführer von Crefo Factoring Gesellschaften über das Finanzdienstleistungsprodukt Factoring, seine Bedeutung, den Einsatz und die Vorteile.

1. WAS IST FACTORING UND WIE FUNKTIONIERT FACTORING ?

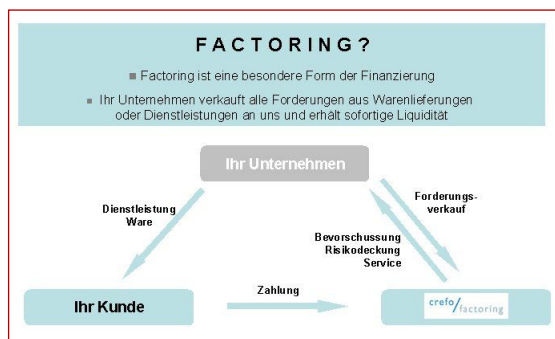


Abbildung 1: Funktion von Factoring

Im Factoringvertrag verpflichtet sich der Factoringkunde (Kunde) gegenüber dem Factor (Crefo Factoring), sämtliche - zukünftig entstehenden - Forderungen aus Lieferung und Leistung zum Ankauf anzubieten (Anbietungspflicht). Die Rechnungen sind fortlaufend zu nummerieren und dem Factor in vereinbarten Zyklen einzureichen. Das Zahlungsziel darf 90 Tage nicht überschreiten.

Zahlungsempfänger ist im Factoring nicht mehr der Kunde sondern der Factor. Der Debitor kann nur an den Factor mit schuldbefreiender Wirkung zahlen. Diese Änderung wird dem Abnehmer (Debitor) durch einen Vermerk auf der Rechnung des Kunden angezeigt. Auch die Debitoren werden durch den Kunden im Vorfeld über die Zusammenarbeit mit dem Factor informiert.

Der Factor prüft während der Zusammenarbeit laufend die Bonität der Debitoren. Der Factoringkunde beantragt Kreditlimite in Höhe der maximal erwarteten Außenstände bei seinen Debitoren. Nach positiver Prüfung wird je Debitor ein Kreditlimit eingeräumt, innerhalb dessen der Factor verpflichtet ist, Forderungen des Kunden

anzukufen. Das Kreditlimit wird gegebenenfalls der Bonitätsentwicklung angepasst. Bei Ablehnung eines Kreditlimits wird der Kunden umgehend informiert.

Der Factor übernimmt mit dem Kauf der Forderung das Ausfallrisiko (Delkredere) in voller Höhe.

Circa 80 Prozent der gekauften Rechnungssumme abzüglich der Factoringgebühren werden bei Rechnungseinreichung an den Kunden überwiesen. Der Kunde erhält als Tagesauszug eine detaillierte Aufstellung der Abrechnungspositionen. Circa 20 Prozent des gekauften Rechnungsbetrages werden zurückbehalten (Sperrkonto) und dem Kunden bei Zahlung durch den Debitor - spätestens aber nach 150 Tagen gutgeschrieben. Dies gilt auch, wenn der Debitor nicht bezahlt, der Delkredere-Fall also eintritt.

Der Factor übernimmt im Weiteren die gesamte Debitorenbuchhaltung (-verwaltung) sowie die Aufgaben des Forderungsmanagements inklusive des Mahnwesens, der außergerichtlichen und der gerichtlichen Beitreibung. Eingehende Reklamationen bearbeitet der Kunde in Abstimmung mit dem Factor. Soweit Gutschriften zu erteilen sind, werden diese ebenfalls durch den Factor eingebucht.

2. WAS KANN FACTORING? LIQUIDITÄT

Jedes Unternehmen benötigt kontinuierlich und in ausreichendem Umfang Liquidität um seine Zahlungsfähigkeit zu erhalten. Dies zu gewährleisten ist in Zeiten eher restriktiver Kreditpolitik der Banken für die Unternehmer nicht immer einfach.

Welche Möglichkeiten bieten sich für das Unternehmen:

1. Erhöhung der Eigenmittel - aus den laufenden Erträgen kommt dies immer seltener vor. Es kann häufig nur der externe Investor neues Kapital in die Firma bringen.

2. Erhöhung der vorhandenen Kreditlinien bei den Banken - hier stehen evtl. schwierige Gespräche mit



FACTORING INTERESSANTE FINANZIERUNGSFORM FÜR DEN MITTELSTAND

den Banken an. Gibt es noch weitere Sicherheiten, die zu einer Erhöhung der Linie führen könnten?

3.

Nutzung von Lieferantenkrediten - in wie weit ist heute der Vorlieferant noch bereit, längere Ziele einzuräumen? Könnte diese Regelung evtl. zu höheren Einkaufspreisen führen?

4.

Schneller zahlende Kunden - wie kann der Lieferant seine Kunden zur schnelleren Zahlung bewegen? Durch Skontoeinräumung, schnellere Mahnungen, Zielverkürzung. Dies alles sind nicht sehr populäre Mittel und könnten auch zum Verlust eines Kunden führen.

Die skizzierten Alternativen könnten Erfolg haben, setzen aber mindestens eine mittelfristige Planung voraus, um keine Überraschungen zu erleben. Kurzfristig können auftretende Liquiditätsprobleme damit kaum gelöst werden.

Eine Alternative, schnell Liquidität zu generieren, ist Factoring: Mit Factoring werden vier wichtige Grundsäulen kaufmännischer Arbeit in einer Hand gebündelt.

Der Factoringkunde verkauft seine Forderungen an den Factor, erhält sofort ca. 80 % der Bruttoforderungen ausgezahlt. Durch Factoring erhält der Factoringkunde umsatzkongruent Liquidität.

Seine Wachstumsfinanzierung wird über Factoring automatisiert. Bereits bei Rechnungslegung fließt Geld an das Unternehmen, das somit seine Liquiditätsplanung sicherer machen kann.

Nach den neuen Regeln für die Kreditbeschaffung (BASEL II) seitens der Banken, tritt durch Factoring ein positiver Nebeneffekt in der Bilanz des Factoringkunden ein.

Durch die Bilanzverkürzung (Verkauf der Forderungen und Einsatz der Liquidität zur Reduzierung der Lieferanten- und Bankverbindlichkeiten) steigt die Eigenmittel-Quote in der Bilanz, was zu einem besseren Rating bei den Banken führen wird.

Der nachfolgende Bilanzvergleich vor und nach Factoring soll die Verschiebung der Bilanzrelationen beispielhaft verdeutlichen:

Auswirkung von Factoring auf die Kundenbilanz und Eigenkapitalquote					
Bilanzsituation der XYZ Großhandel GmbH					
ohne Factoring					
Aktiva		Bilanz per 31.12.2003		Passiva	
Anlagevermögen	200.000	Bankverbindlichkeiten	350.000		
Sonstige Aktiva	200.000	Sonstige Passiva	50.000		
Forderungen Debitoren	600.000	Verbindlichkeiten Kreditoren	600.000	EK-Quote	10,0%
		Kapital	100.000		
Bilanzsumme	1.000.000	Bilanzsumme	1.000.000		
mit Factoring					
Aktiva		Bilanz per 31.12.2003		Passiva	
Anlagevermögen	200.000	Bankverbindlichkeiten	200.000		
Sonstige Aktiva	200.000	Sonstige Passiva	50.000		
Forderungen Factor	111.000	Verbindlichkeiten Kreditoren	161.000	EK-Quote	19,6%
		Kapital	100.000		
Bilanzsumme	511.000	Bilanzsumme	511.000		
zusätzliche Liquidität:		wird eingesetzt zum Abbau:			
	489.000	Verbindlichkeiten Kreditoren	339.000		
		Bankverbindlichkeiten	150.000		
			489.000		

Abbildung 2: Auswirkung auf die Bilanz

SICHERHEIT

Forderungsverluste gehören zum Unternehmensalltag – lediglich 13,3 % der mittelständischen Unternehmen haben im Jahr 2003 keine Forderungsverluste hinnehmen müssen. Kritisch wird es, wenn die Forderungsverluste mehr als ein Prozent vom Umsatz ausmachen: Das trifft auf ein Fünftel der Unternehmen zu (20,7 % im Jahr 2003).

DURCHSCHNITTliche FORDERUNGS- VERLUSTE IN PROZENT ZUM UMSATZ

bis 0,1	23,7 (25,6)
bis 0,5	21,4 (23,3)
bis 1,0	19,4 (16,7)
über 1,0	20,7 (21,2)
keine Verluste	13,3 (11,8)

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Quelle: Insolvenzen, Neugründungen, Löschungen 2003 der Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung

Factoringkunden stellt sich dieses Problem nicht mehr. Das Forderungsausfallrisiko wird bei angekauften Forderungen zu 100 % vom Factor übernommen. Die Ertragslage des Factoringkunden wird durch unvorhersehbare Forderungsverluste nicht belastet.



FACTORING INTERESSANTE FINANZIERUNGSFORM FÜR DEN MITTELSTAND

Eine kontinuierliche Bonitätsüberwachung der Debitoren macht die Crefo Factoring zu einem permanenten Risikomanager des Kunden.

SERVICE DEBITORENBUCHHALTUNG

Crefo Factoring bedient sich einer umfassenden professionellen Buchhaltungssoftware. Der Kunde erhält wöchentlich oder zu anderen abgestimmten Terminen eine Offene-Posten-Liste.

Soweit Buchungen anfallen erhält der Kunde täglich einen Auszug, aus dem er zusammengefasst die Buchungsergebnisse ersehen kann. Finanzjournal und Buchungsjournal liegen dem Tagesauszug bei, so dass die Buchungstätigkeit dem Kunden in allen Details transparent ist. Die Debitorenkonten werden unter den bisherigen Kundennummern durch den Factor übernommen. Der Steuerberater oder die Finanzbuchhaltung des Kunden muss lediglich den Tagesauszug als Sammelbuchung verbuchen, wodurch Buchungskosten entfallen.

Durch die taggleiche Bearbeitung der Debitorenbuchhaltung ist der Kunde z.B. in der Lage seinen Finanzierungsgebern wesentlich schneller Monatszahlen zu präsentieren.

Dieses führt z.B. zur besseren Kommunikation mit der Bank, die in der Lage ist, den Kunden flexibler zu begleiten, da sich überdies die Liquiditätssituation durch das Factoring grundsätzlich entspannt.

Soweit im Ausnahmefall Rechnungen nicht angekauft werden, übernimmt Crefo Factoring trotzdem die Debitorenbuchhaltung, das Mahnwesen und den Forderungseinzug.

FORDERUNGSMANAGEMENT

Nach Abstimmung mit dem Kunden übernimmt Crefo Factoring den gesamten Mahnprozess (Mahntext, Mahnzyklus, Mahnstufen und individuelle Maßnahmen sowie Inkasso) und unterhält bzw. vermittelt kompetente anwaltliche Beratung bei gerichtlichen Maßnahmen.

Über den Gesamtstatus der Debitorenverwaltung wird der Kunde umfassend informiert und ist so in der Lage, bei kritischen Kundenbeziehungen jederzeit mitzuwirken. Eingehende Reklamationen werden ebenfalls umgehend mit dem Kunden abgestimmt. Crefo Factoring analysiert ferner die

Abnehmerstruktur, gegebenenfalls schon in der Akquisitionsphase.

3. VORURTEILE UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

"Wenn ein Unternehmen seine Forderungen verkaufen muss, dann steht es doch kurz vor der Pleite". Auf dieses Vorurteil stößt man leider immer noch. Für unsere Kunden trifft aber genau dies nicht zu, denn sie verfügen über eine zufriedenstellende Bonität, worauf wir auch besonderen Wert legen.

Das Interesse von Inhabern und Geschäftsführern mittelständischer Unternehmen mit Umsatzgrößen bis 4 Mio. Euro an dem Finanzdienstleistungsprodukt Factoring nimmt deutlich zu, was viele Anfragen und Geschäftsabschlüsse belegen. Nachfolgendes Schaubild verdeutlicht die ansteigende Bedeutung von Factoring in Deutschland.

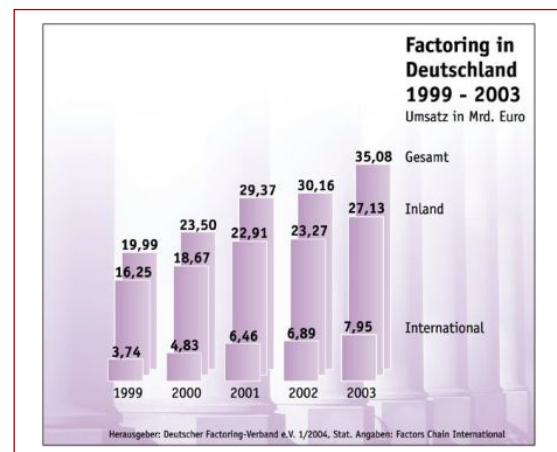


Abbildung 3: Factoring in Deutschland

Quelle: Deutscher Factoring Verband e.V. 1/2004

Die Chance, Factoring als strategisches Instrument der Unternehmensentwicklung zu nutzen, wird zunehmend erkannt. Factoring bedeutet eine langfristig angelegte partnerschaftliche Geschäftsverbindung. Als Grundlage dient ein Kosten- und Nutzenvergleich durch den das Unternehmen die Vorteile des Factoringverfahrens erkennt.

Unternehmer sollten frühzeitig die Finanzierungsalternative Factoring prüfen. Sollte eine Schieflage bereits bestehen, kann nicht mehr geholfen werden, da Factoring kein Sanierungs-



FACTORING INTERESSANTE FINANZIERUNGSFORM FÜR DEN MITTELSTAND

produkt ist. Nicht "klein, clever und kaputt" sondern "klein, clever und kerngesund", das sind Unternehmen, die für die Finanzierungsalternative Factoring geeignet sind, diese erkannt haben und einsetzen".

Factoring ist eine sinnvolle Ergänzung zur klassischen mittel- und langfristigen Finanzierung der Hausbank. Wir sehen uns als Partner der Banken, die zu einer ganzheitlichen optimalen Finanzierungsstruktur beitragen.

Der neue § 13c UStG beinhaltet, das auch bei einer stillen Forderungsabtretung der Finanzierungsgeber für die Abführung der Umsatzsteuer haftet.

Dies wird zukünftig die Kreditgeber veranlassen, weitere Risikoabschläge bei der Bewertung des Forderungsbestandes vorzunehmen. Eine weitere Verknappung der Kreditversorgung des Mittelstandes ist dadurch zu erwarten.

FAZIT

Heute, in Zeiten von Basel II, sollten gerade kleinere, mittelständische Unternehmen alternative Finanzierungsformen für Ihr Unternehmen prüfen. Die Vorteile eines Full-Service-Factoring liegen auf der Hand:

- sofortige Liquiditätsbereitstellung
- 100%tige Übernahme des Ausfallrisikos der Abnehmer
- professioneller Debitorenmanagement.

IHRE VORTEILE

- **Ihre Außenstände werden sofort zu Bargeld**
 - Wir garantieren Ihnen eine sofortige Finanzierung Ihrer Forderungen anhand der eingereichten Rechnungskopien
 - Die Bevorschussung erfolgt unter Berücksichtigung eines Sicherungseinhalts für etwaige Reklamationen, Skonti, etc. Sobald die Forderungen beglichen sind, können Sie über den Sicherungseinbehalt verfügen
- **100 % Delkrede-Schutz (Risikodeckung) im Rahmen des Limits**
 - Wir entschädigen Sie sofort bei Zahlungsunfähigkeit des Debtors, spätestens jedoch 150 Tage nach Fälligkeit der Forderung
- **professionelle Entlastung Ihrer Debitorenbuchhaltung**
 - Wir übernehmen für Sie Debitorenmanagement und Bonitätsprüfung Ihrer Kunden
- **die Ergebnisse für Sie:**
 - zusätzliche Liquidität verbessert Ihre Skontierungsmöglichkeiten
 - Kostenersparnisse in Ihrem Debitoren-/Mahn- und Inkassobereich
 - Abschreibungen / Wertberichtigungen auf Ihre Forderungen gibt es nicht mehr
 - Optimierung Ihrer Eigenkapitalquote durch günstigere Bilanzstruktur = Verbesserung Ihres Unternehmens-Ratings und damit der Marktreputation

Die mit Factoring gewonnenen Finanzierungs- u. Handlungsfreiräume können beispielsweise zur Wachstumsfinanzierung, Zahlung unter Skontoausnutzung oder zur Einräumung längerer Zahlungsziele eingesetzt werden.

Wertberichtigungen und Abschreibungen gibt es nicht mehr. Auch die Funktion des Factors als Risikomanager, der laufend für seinen Factoringkunden die Bonität der Abnehmer überwacht, entlastet vom Tagesgeschäft und schafft Freiräume für die Kernkompetenzen des Unternehmens.

Eine weitere positive Auswirkung entsteht dadurch, dass sich mit dem Verkauf des Forderungsbestandes die Bilanzsumme deutlich reduziert.

Ein gleichbleibendes Eigenkapital unterstellt, erhöht sich die für das Unternehmensrating wichtige Kennziffer "Eigenkapitalquote". Gegenüber den Finanzierungsgebern, Lieferanten und Abnehmern verbessert sich die Bonität und die Marktreputation.

Abbildung 4: Factoring auf einen Blick



FACTORING INTERESSANTE FINANZIERUNGSFORM FÜR DEN MITTELSTAND

4. MEINUNGEN AUS DER PRAXIS

Haushaltsartikelgroßhandel, Umsatz 0,5 Mio. Euro aus Nürnberg:

"Mit Factoring und der dadurch erzielten besseren Liquidität wird sich mein Umsatz um 100 % erhöhen."

Speditionsunternehmen mit Direktkunden, Umsatz 2,5 Mio. Euro aus Bielefeld:

"Durch die professionelle Risikoeinschätzung meiner Kunden und dem 100%tigen Ausfallschutz kann ich mein Geschäft jetzt in Ruhe betreiben. Auch wurden durch die Auslagerung der Debitorenbuchhaltung Personalkosten eingespart und das Zahlungsverhalten hat sich deutlich verbessert. Mein Unternehmenswachstum wird durch die zusätzliche Liquiditätsbereitstellung durch Factoring begleitet."

Dienstleistungsunternehmen im Controlling der Automobilteilezuliefererindustrie, Umsatz 0,7 Mio. Euro aus Bottrop:

"Als junges Unternehmen mit stark steigenden Umsätzen ist mir die Bonitätseinschätzung neu akquirierter Kunden wichtig. Die notwendige Liquiditätsversorgung bei den in der Branche üblichen langen Zahlungszielen konnte ich nur über meinen Factor erreichen. "

Personalmanagementunternehmen, Umsatz 2 Mio. Euro aus Bremerhaven:

"Seit Herbst 2003 setzen wir Factoring ein und sind mit der gesamten Abwicklung sehr zufrieden. Unser Personalaufwand hat sich erheblich reduziert. Die Auszahlungen des Factors erfolgen schnell und unkompliziert. Sehr wichtig für uns

ist die schnelle Bonitätsprüfung und die Übernahme des 100%tigen Forderungsausfallschutzes, was uns bisher vor Forderungsausfällen zu einhundert Prozent geschützt hat. Auch die bis zum Beginn des Factoring häufiger vorkommenden Kundenreklamationen haben deutlich abgenommen."

Textilgroßhändler und -hersteller, Umsatz 1 Mio. Euro aus Aschaffenburg:

"Die Standardzahlungsziele der deutschen Textilindustrie sind extrem lang. Durch Factoring erhöht sich meine Liquidität. Vorlieferanten können unter Skontoausnutzung bezahlt werden."

5. CREFO FACTORING GESELLSCHAFTEN IN DEUTSCHLAND

Das Factoringangebot der Crefo Factoring zeichnet sich durch die besonderen Synergieeffekte aus, die durch die Verbindung des interessanten Finanzierungsinstrumentes Factoring mit einem namhaften Dienstleister entstehen, denn die Crefo Factoring Gesellschaften sind Unternehmen der Organisation Creditreform.

So bietet sie ihren Kunden neben dem offenen und echten Factoring zusätzlich die Sicherheit eines seriösen Dienstleistungsanbieters mit stabiler finanzieller Basis, die Kompetenz langjähriger Erfahrung und eine flächendeckende Marktdurchdringung.

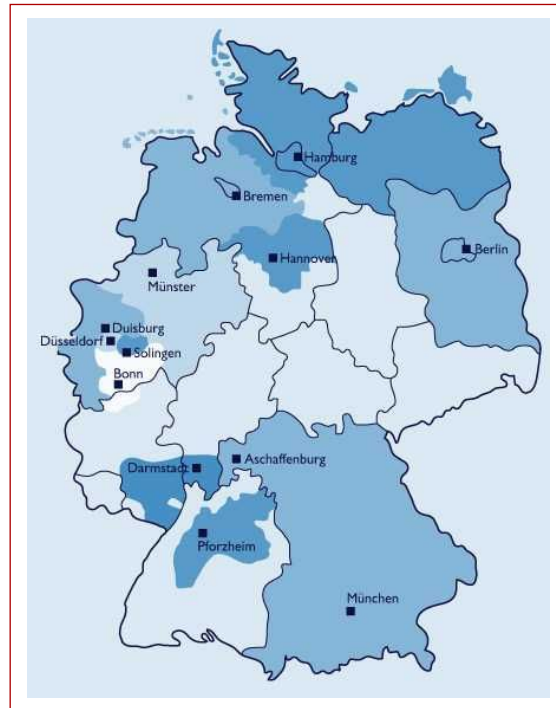
Da sich sowohl der Kernkundenstamm der Creditreform mit dem der Crefo Factoring deckt, als auch das Kerngeschäft enge sachliche Verzahnungen aufweist, ist eine hohe Zielgruppenkompetenz der Crefo Factoring gewährleistet.

Durch die dezentrale Struktur der Crefo Factoring mit mittlerweile 12 regional tätigen Gesellschaften ist eine enge räumliche Betreuung des Factoringkunden für die kleineren und mittel-



FACTORING INTERESSANTE FINANZIERUNGSFORM FÜR DEN MITTELSTAND

ständischen Unternehmen sichergestellt. Ein flächendeckendes Factoringangebot wird durch Gründung weiterer Gesellschaften unterstützt. Crefo Factoring gehört zu der führenden Factoring-Gruppe für den Mittelstand im definierten



Weitere Informationen und Ansprechpartner finden Sie auf der Homepage:
www.crefo-factoring.de

Autoren:



VOLKER ALBERT
Geschäftsführer Crefo Factoring
im Freistaat Bayern GmbH & Co. KG
v.albert@aschaffenburg.creditreform.de
Telefon: 06021 / 4 46 36 50



JÜRGEN GUTSCHE
Geschäftsführer u. Mitgesellschafter
der Crefo Factoring Nordwest GmbH
j.gutsche@nordwest.crefo-factoring.de
Telefon: 0421 / 1 68 78 - 0



HANS-GEORG PETERS
Geschäftsführer u. Mitgesellschafter
der Crefo Factoring Düsseldorf
Neuss GmbH
h.peters@duesseldorf-neuss.
crefo-factoring.de
Telefon: 02131 / 22 03 - 80



KLAUS A. TORNER
Geschäftsführer u. Mitgesellschafter
der Crefo Factoring Westfalen GmbH
k.torner@westfalen.crefo-factoring.de
Telefon: 0251 / 1 62 86 - 250



FACTORING INTERESSANTE FINANZIERUNGSFORM FÜR DEN MITTELSTAND

ABBILDUNG 1

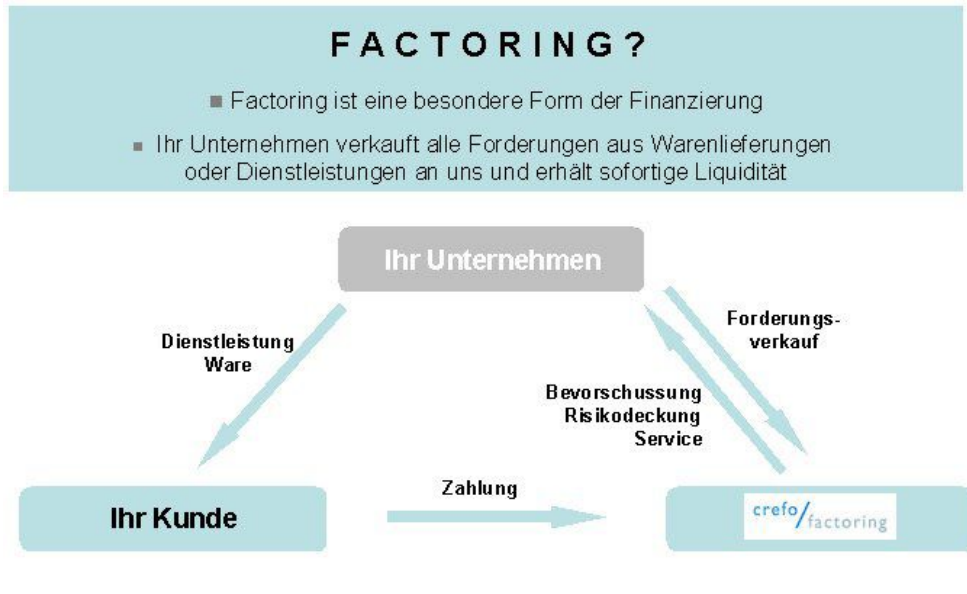


ABBILDUNG 2

Auswirkung von Factoring auf die Kundenbilanz und Eigenkapitalquote

Bilanzsituation der XYZ Großhandel GmbH

ohne Factoring					
Aktiva	Bilanz per 31.12.2003		Passiva		
Anlagevermögen	200.000	Bankverbindlichkeiten	350.000		
Sonstige Aktiva	200.000	Sonstige Passiva	50.000		
Forderungen Debitoren	600.000	Verbindlichkeiten Kreditoren	500.000	EK-Quote	-
		Kapital	100.000	10,0%	
Bilanzsumme	1.000.000	Bilanzsumme	1.000.000		

mit Factoring					
Aktiva	Bilanz per 31.12.2003		Passiva		
Anlagevermögen	200.000	Bankverbindlichkeiten	200.000		
Sonstige Aktiva	200.000	Sonstige Passiva	50.000		
Forderungen Factor	111.000	Verbindlichkeiten Kreditoren	161.000	EK-Quote	+
		Kapital	100.000	19,6%	
Bilanzsumme	511.000	Bilanzsumme	511.000		

	wird eingesetzt zum Abbau:		
	Verbindlichkeiten Kreditoren	339.000	
	Bankverbindlichkeiten	150.000	
zusätzliche Liquidität:	489.000	489.000	



FACTORING INTERESSANTE FINANZIERUNGSFORM FÜR DEN MITTELSTAND

ABBILDUNG 3

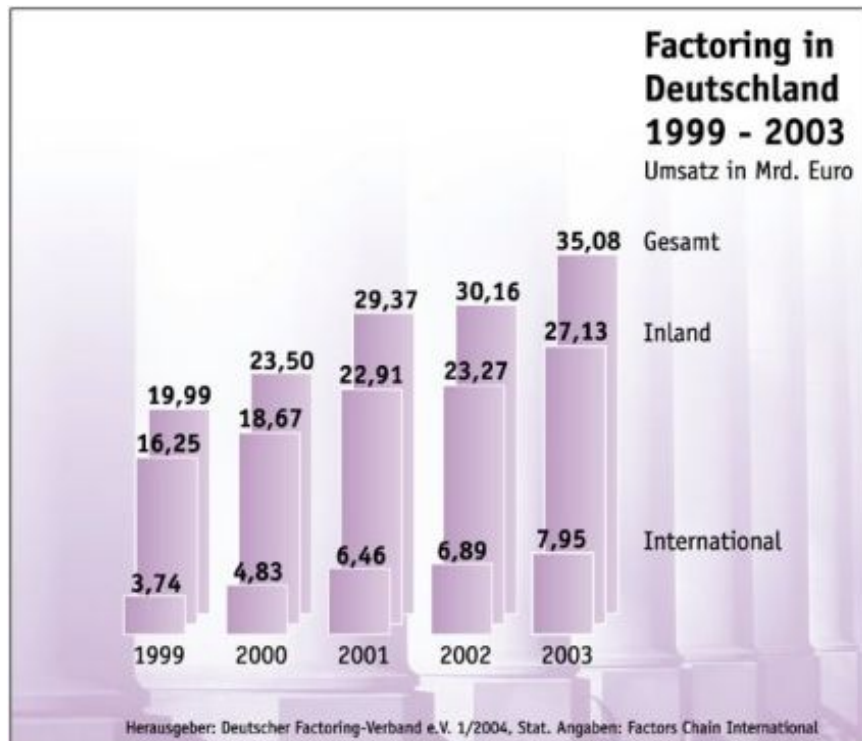


ABBILDUNG 4

IHRE VORTEILE

- **Ihre Außenstände werden sofort zu Bargeld**
 - Wir garantieren Ihnen eine sofortige Finanzierung Ihrer Forderungen anhand der eingereichten Rechnungskopien
 - Die Bevorschussung erfolgt unter Berücksichtigung eines Sicherungseinhalts für etwaige Reklamationen, Skonti, etc. Sobald die Forderungen beglichen sind, können Sie über den Sicherungseinbehalt verfügen
- **100 % Delkredere-Schutz (Risikodeckung) im Rahmen des Limits**
 - Wir entschädigen Sie sofort bei Zahlungsunfähigkeit des Debtors, spätestens jedoch 150 Tage nach Fälligkeit der Forderung
- **professionelle Entlastung Ihrer Debitorenbuchhaltung**
 - Wir übernehmen für Sie Debitorenmanagement und Bonitätsprüfung Ihrer Kunden
- **die Ergebnisse für Sie:**
 - zusätzliche Liquidität verbessert Ihre Skontierungsmöglichkeiten
 - Kostenersparnisse in Ihrem Debitoren-/Mahn- und Inkassobereich
 - Abschreibungen / Wertberichtigungen auf Ihre Forderungen gibt es nicht mehr
 - Optimierung Ihrer Eigenkapitalquote durch günstigere Bilanzstruktur = Verbesserung Ihres Unternehmens-Ratings und damit der Marktreputation



DIE TRICKS PRIVATER SCHULDNER KENNEN KEINE GRENZEN!



DIE TRICKS PRIVATER SCHULDNER KENNEN KEINE GRENZEN!

Das 24-stündige Einkaufsvergnügen genießt große Beliebtheit. Ob im Internet oder am Telefon, bequem und problemlos können private Kunden heute alles bestellen, was Versandhandelsunternehmen anbieten.

Und die Kunden "beißen an". Nicht zuletzt wegen der Leichtigkeit der Bestellung und den zusätzlich sehr günstigen Finanzierungsangeboten der Unternehmen. Lange Laufzeiten, günstige Kreditkonditionen oder sogar Zahlungspausen werden den Konsumenten förmlich aufgedrängt. Kunden- und Umsatzmaximierung scheint das Schlüsselwort der Versandhändler.

Doch diese Art der absatzorientierten Konditionengestaltung hat auch eine Kehrseite: gestiegene Ausfallraten.

Die Forderungsausfälle im Internethandel stiegen im Jahr 2003 auf 230 Mio. EURO an. Jeder 10. bis 12. Kunden zwischen 18 und 39 Jahren kann die bestellte Ware nur mit Zielüberschreitung oder gar nicht bezahlen. Tendenz steigend – Überschuldete Haushalte sind mittlerweile in Deutschland die Regel, leider nicht die Ausnahme. Die Frage nach der Identität und Bonität des Bestellers rückt daher zunehmend ins Blickfeld der Versandhändler.

Doch wie kann ich mich als Händler vor "schlechten" Kunden schützen?

Die Tricks der Konsumenten kennen keine Grenzen. Sie nutzen konsequent die bestehenden Lücken in der Adress-Datenhaltung der Unternehmen. Und es gelingt Ihnen, trotz Überschuldung bzw. bestehender Inkasso- oder Negativmeldungen, weiterhin beliefert zu werden. Aber wie ist so etwas möglich?

Bei der Bonitätsprüfung von Antragskunden erfolgt die Prüfung auf Negativmerkmale bisher "nur" an der angegebenen Privatanschrift des Bestellers. Ist diese negativ, wird der Antragssteller entweder nicht beliefert oder muss Vorkasse zahlen. Aber wie kommen die Kunden trotzdem an die Ware?

VOM BESTANDSKUNDEN ZUM NEUKUNDEN

Die Lücke, welche die Besteller bisher nutzten, entstand durch die früher nicht verfügbare Kombination von Privatadresse und Gewerbeadresse. Wenn Privatpersonen Bestellungen mit ihrer Gewerbeadresse tätigten, konnten sie bisher in der Datenbank der Auskunfteien nicht gefunden werden. Die vorhandenen Negativmerkmale waren der Privatperson zugeordnet; bei einer Bestellung mit beispielsweise der Adresse der Boutique oder des Kiosks, an der diese Person beteiligt ist, erschienen die "negativen" Personen in der Datenbank als "sauber" und wurden beliefert.

CEG Creditreform Consumer GmbH hat diese Lücke geschlossen. Die Negativmerkmale des Bestellers werden, wenn bei der angefragten Person eine bekannte Beteiligung vorliegt, nun auch auf die Gewerbeadresse kopiert. Gibt der "schlechte" Kunde in Zukunft seine Gewerbeadresse an, werden bei dem vermeintlichen Neukunden die Negativmerkmale der Privatadresse angezeigt. Gleichzeitig sind diese Adressen ab sofort verknüpft, was die Missbrauchsrate erheblich reduziert.

Anzumerken ist, dass diese Verknüpfung nur auf die "Beteiligten" beschränkt ist und nicht für Arbeitgeberadressen "normaler" Personen funktioniert.

Diese Änderung ist seit Anfang August 2003 aktiv. In der CEG Datenbank stehen den Mitgliedern rund 1,3 Mio. Inkassomerkmale und ca. 2,4 Mio. harte Negativmerkmale "zusätzlich" zur Verfügung. CEG ist damit die erste Privatpersonen-Auskunftei die dieses Schlupfloch zum Wohle der Unternehmen geschlossen hat.

Weitere Informationen:

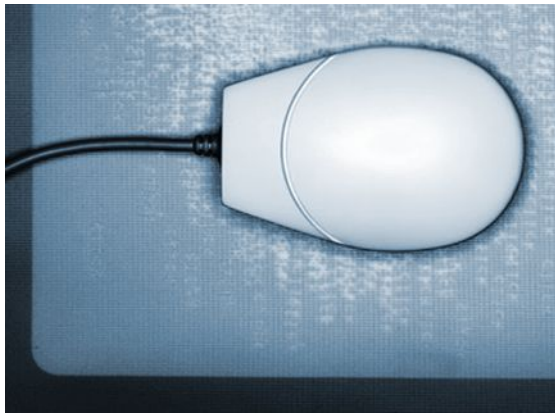
Geschäftsführung

SIEBO WOYDT

CEG Creditreform Consumer GmbH

Telefon: 02131 / 109 - 267

E-Mail: s.woydt@ceg-plus.com



TERMINE UND ANDERE TIPPS

VERANSTALTUNGSTERMINE

CHASH- UND LIQUIDITÄTSMANAGEMENT IM MITTELSTAND

Die Anforderungen an ein leistungsstarkes Treasury haben sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Routineaufgaben wie die bloße Abwicklung des Zahlungsverkehrs oder die Bereitstellung von Krediten werden durch komplexe Aufgabenstellungen ergänzt: Cash Management, Liquiditätsplanung, Unternehmensfinanzierung sowie Risikomanagement.

Das Seminar geht den Fragen nach wie die Aufgaben des "Treasury" im Unternehmen aussehen könnten und welche Mindeststandards bei Aufbau- und Ablauforganisation zu beachten sind. Ferner beleuchtet die Veranstaltung die Aufgaben und Techniken im Cash-Management sowie die Ansatzpunkte zur Optimierung in Disposition, Zahlungsverkehrssteuerung und Liquiditätsplanung.

TERMINE

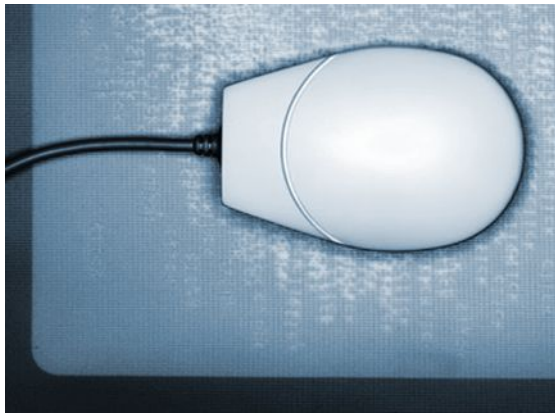
- 02. September 2004 - Frankfurt am Main
- 13. Oktober 2004 - Hamburg
- 24. November 2004 - München

REFERENT

Dipl.-Kfm. Martin Winter

WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNGEN

Verband der Vereine Creditreform e.V.
Alice Katzuba
E-Mail: a.katzuba@verband.creditreform.de
Telefon: 02131 / 109 - 231



IMPRESSUM

IMPRESSUM

Der Risikomanagement Newsletter ist eine Gemeinschaftsproduktion der Abteilung Risikomanagement und der CEG Creditreform Consumer GmbH.

Das Kopieren und die Vervielfältigung der hier vorliegenden Beiträge ist nur mit schriftlicher Genehmigung und mit Angabe der Quelleninformation gestattet.

Wir freuen uns über Ihre Anregungen und Kommentare zu den Beiträgen. Schreiben Sie uns.

HERAUSGEBER

Verband der Vereine Creditreform e. V.
Abteilung Risikomanagement
Hellersbergstrasse 12
41460 Neuss

REDAKTION

Silke Beermann
Hauptredaktion
Telefon: 02131 / 109 - 479
E-Mail: s.beermann@verband.creditreform.de

REDAKTIONELLE BEITRÄGE

Andreas Huber
Eberhard Mangold
Volker Albert
Jürgen Gutsche
Hans-Georg Peters
Klaus A. Torner
Siebo Woydt

RECHTLICHE HINWEISE

Bitte beachten Sie bei der Nutzung der im Newsletter bereitgestellten Informationen unsere rechtlichen Hinweise bezüglich Urheberrecht. Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte unterliegen dem Urheberrecht und anderen Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums sowie den entsprechenden internationalen Abkommen. Sie dürfen ohne unsere Einwilligung weder für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt noch auf anderen Medien verwendet werden. Einige Seiten dieser Medien enthalten auch Inhalte, die dem Urheberrecht derjenigen unterliegen, die diese Inhalte zur Verfügung gestellt haben.

