



Forderungsmanagement im Exportgeschäft

IHK Nürnberg

Oliver Schumann
Tim Fehlinger



Agenda

1. Coface
2. Bundesdeckung – private Versicherer/Coface
3. Information/Inkasso



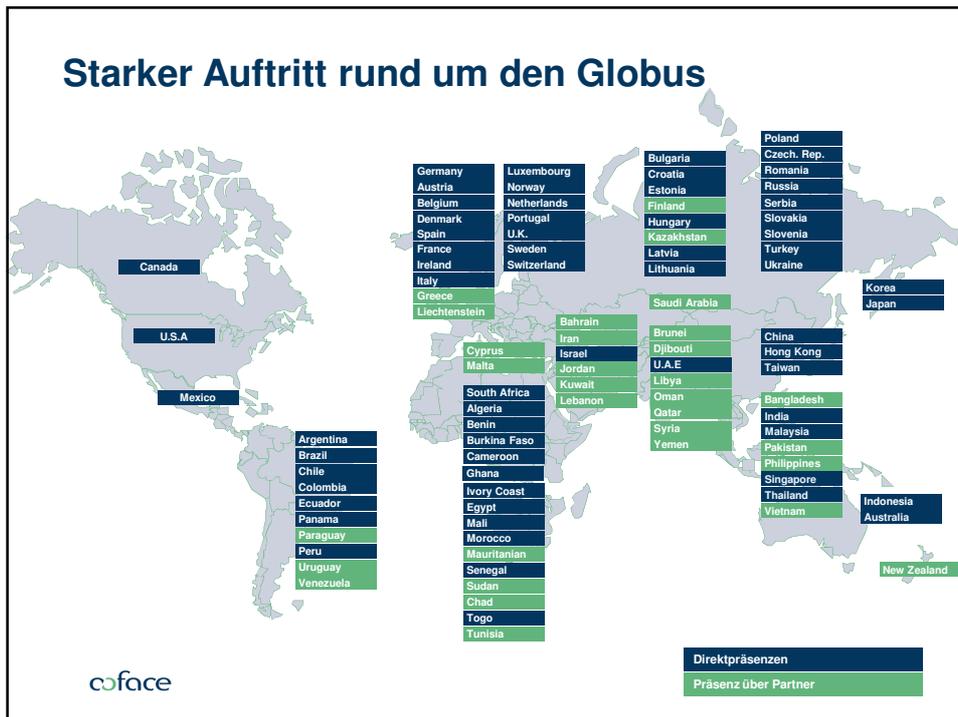
coface Weltweit

- **Topanbieter von Kreditversicherungen** und umfassenden Leistungen im Risiko- und Debitorenmanagement sowie Finanzierung
- **4.600 Mitarbeiter weltweit**
- Gruppenumsatz 2015: **1,49 Mrd. EUR**
- Deckungsvolumen 2015: **475 Mrd. EUR**
- In **100 Ländern** direkt oder durch Partner vertreten (**67 Direktpräsenzen**)
- Absicherung von über **40.000 Kunden** in mehr als **200 Ländern**
- Risikoeinschätzungen für **160 Länder**
- **Weltweite Datenbank** mit Informationen zu mehr als **80 Mio. Unternehmen**
- **Rating:** Fitch AA- (stabiler Ausblick), Moody's A2 (stabiler Ausblick)
- Erfolgreicher **Börsengang Euronext Paris**, seit 2. Juli 2014 Beteiligungsstruktur: Öffentlichkeit 58,50%; Natixis: 41,24%; Mitarbeiter: 0,26%

coface

Förderungsmanagement im Exportgeschäft / 29.06.2016 / 4

Starker Auftritt rund um den Globus



Alles aus einer Hand: unsere Produkte

- Komplettlösungen für optimale Risikominimierung aus einer Hand
- Durchgängige Sicherheits- und Wertschöpfungskette

Wir schützen Ihr Unternehmen vor Forderungsverlusten bei In- und Auslandsgeschäften – mit flexiblen Lösungen für individuelle Ansprüche.

Kreditversicherung

Wir optimieren Ihren Liquiditätszufluss – schneller, sicher und kompetent.

Factoring

Wir informieren Sie über die Bonität Ihrer Geschäftspartner – damit Sie agieren, statt reagieren.

Bonitätsinformation

Wir beschleunigen Ihren Zahlungseingang – für mehr Bewegungsfreiheit am Markt.

Inkasso



2

Bundesdeckung – private
Versicherer/Coface

Warum dieses Seminar ?

Hardcopy vom 16.4.2015 aus der website einer IHK (ihk24):

Private Anbieter von Exportkreditversicherungen
Neben der staatlichen Exportkreditversicherung treten auch zunehmend private Kreditversicherer auf, deren Geschäftsbereich die Ausfuhrkreditversicherung für Forderungen aus Exporten von Waren und Dienstleistungen sowie die Warenkreditversicherung umfasst. Im Gegensatz zur Bundesdeckung versichert die private Exportkreditversicherung nur wirtschaftliche Risiken und den Nichtzahlungsfall ("protracted default").



Das ist leider nicht korrekt !

....und völlig veraltet.....

Warum dieses Seminar ?

Hinweis:

Die Inhalte diese Präsentation beziehen sich nicht auf alle Produkte und Dienstleistungen der Bundesdeckung.

Wir konzentrieren uns auf die Fragestellung:

„Was braucht der Lieferant am Nötigsten ?“

Nicht auf: Wer ist besser ?

Bundesdeckung – Private Versicherung: Ergänzung – aber auch Wettbewerber

- Bundesdeckung und private Versicherungen haben je ihren Exklusivmarkt
- Sind aber auch im Bereich einer großen Schnittmenge Wettbewerber

Bundesdeckung

- **Exportförderung** im Auftrag:



- **Geschäftsfelder:**

- Exportkreditgarantien
- Investitionsgarantien
- UFK-Garantien (Ungebundene Finanzkredite)

- Zwei Mandatare, die im Auftrag des Bundesministeriums tätig werden:

- Euler Hermes für Exportkreditgarantien
- PwC für Investitions- und UFK Garantien



coface

Förderungsmanagement im Exportgeschäft / 29.06.2016 / 11

Bundesdeckung

Die Bundesregierung stärkt die **Auslandsaktivitäten** der deutschen Wirtschaft im Rahmen ihrer Außenwirtschaftsförderung und bewahrt damit deren Wettbewerbsfähigkeit, sichert Arbeitsplätze und fördert den Export als wichtigen Wachstumsmotor.

Bundesgarantien sind ein wichtiger Bestandteil der Außenwirtschaftsförderung. Ein besonderes Ziel ist die Unterstützung des **Mittelstands**. Chancengleichheit im internationalen Wettbewerb zu gewährleisten bedeutet auch, die **Nachhaltigkeit** der Exportgeschäfte nicht aus den Augen zu verlieren.

Quelle: AGA-Portal

coface

Förderungsmanagement im Exportgeschäft / 29.06.2016 / 12

Bundesdeckung – Private Versicherung:

- **Bundesdeckung: Bürgschaft bzw. Garantie**
- **Privater Markt: Versicherungspolice**

Private Versicherung

=

**Privatwirtschaftliches Unternehmen mit
Gewinnerzielungsabsicht**

**Daher kann es bei der Beurteilung von Länderrisiken
und einzelnen Projekten/Käufern zu unterschiedlichen
Bewertungen und Prämien kommen.**

Stichwort: Exportförderungsauftrag des Bundes

Bundesdeckung – Private Versicherung:

Gleiche Risikoinhalte

Wirtschaftliche Risiken

Insolvenz

Nichtzahlung

Politische Risiken

Transfer- + Konvertierungs-
Verbot
Importverbot - Embargo

coface

Forderungsmanagement im Exportgeschäft / 29.06.2016 / 15

Bundesdeckung – Private Versicherung:

Unterschied

Lieferantenkredit

Bundesdeckung
Private Versicherer

Finanzkredit/
Bestellerkredit u.ä.

i.d.R. Bundesdeckung
aufgrund BAFIN-Regel

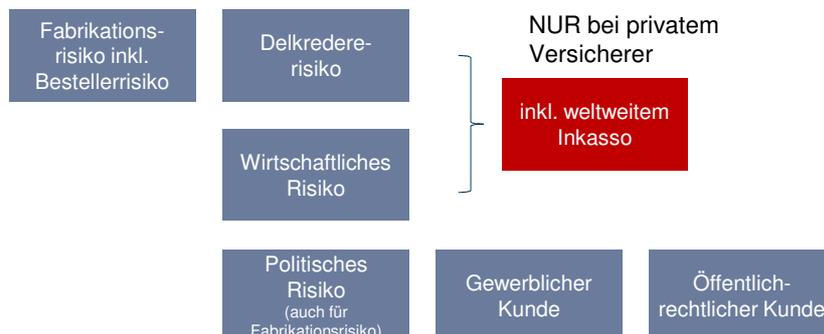
coface

Forderungsmanagement im Exportgeschäft / 29.06.2016 / 16

Bundesdeckung – Private Versicherung: Gleiche Deckungsinhalte



Bundesdeckung – Private Versicherung: Gleiche Deckungsinhalte....aber



Bundesdeckung – Private Versicherung: Forderungslaufzeiten

Für kurzfristige, revolv. Warenforderungen sind 12 Monate Kreditziel i.d.R. ausreichend und werden auch bei Bedarf so angeboten.



Für Maschinen- und Anlagenabsicherung kann die Coface auch Laufzeiten von bis zu 84 Monaten (je nach Land) zur Verfügung stellen

Bundesdeckung – Private Versicherung: Unterschiede Länderdeckungen

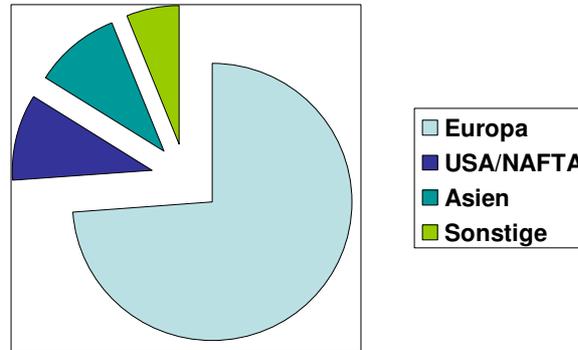
„Marktfähige Risiken“ werden durch die Bundesdeckung „kurzfristig“ i.d.R. **nicht** gedeckt:

Betrifft:

- OECD-Länder, ausgenommen Mexiko, Türkei, Südkorea, Chile (teilw. Wahlrecht)
- Deutschland

Bundesdeckung – Private Versicherung:

Außenhandelsstruktur der Bundesrepublik



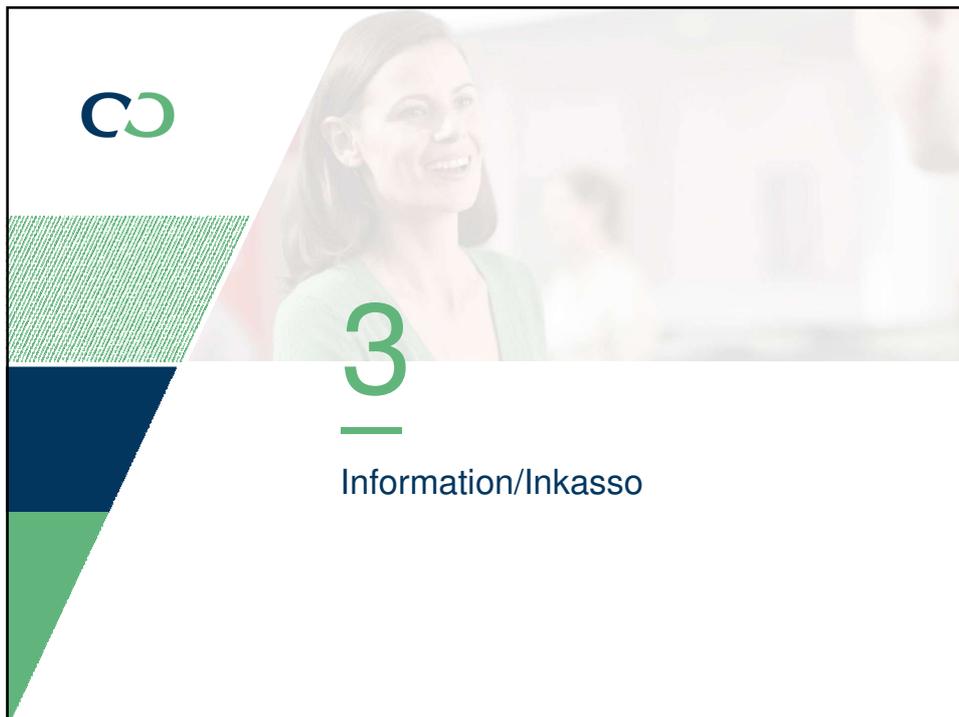
Fazit: Ca. 85 % des Außenhandels werden mit Ländern der EU sowie USA/NAFTA abgewickelt.

Auf die „BRIC- und andere Schwellenländer“ entfällt nur ein kleiner Teil.

Aus dem Jahresbericht 2014 der Bundesdeckung:

„Der Schwerpunkt des Deckungsvolumens lag erneut bei den Schwellen- und Entwicklungsländern.“

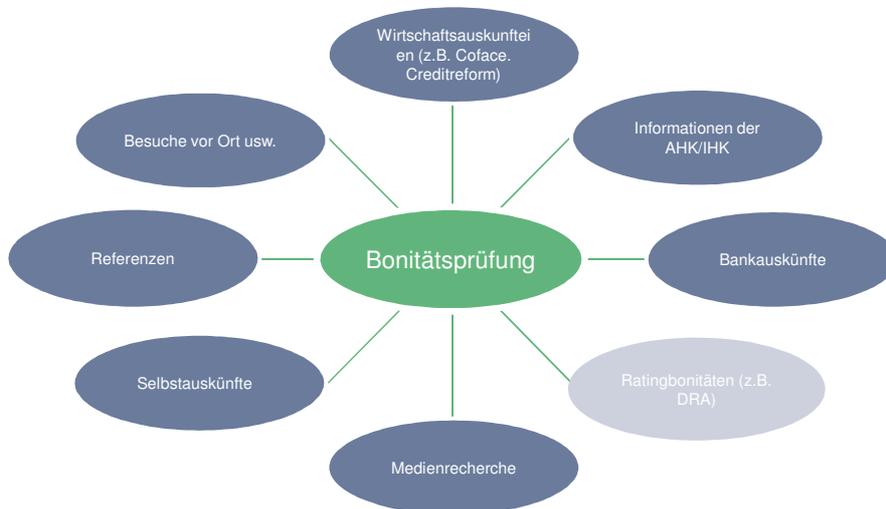
...84 % des Gesamtvolumens aller Hermes-Deckungen...



Einsatz von Bonitätsinformation

- **Neugeschäft:** Selektion bonitätsstarker Unternehmen
- **Kreditprüfung:** Optimierung der Prozesse durch zusätzliche Informationen
- **Kundenbetreuung:** permanente Überwachung der Kundenbonität und frühzeitige Reaktion auf Bonitätsverschlechterung
- **Reduzierung** der durchschnittlichen **Kosten** bei
 - Forderungsausfall und Einzelwertberichtigung
 - Auskünften, Mahnwesen und Inkasso
 - Bearbeitung durch die eigene Kreditabteilung
 - Kalkulatorischen Zinsen durch die Kreditvergabe
- Selektion zuverlässiger **Lieferanten** und Sicherstellung alternativer Beschaffungsquellen

Mögliche Quellen für Bonitätsprüfung



Debtor Risk Assessment (DRA)

- DRA bewertet die Zahlungsfähigkeit von Unternehmen mit detaillierten Verfahren.
- Möglicher Einsatz: Bonitätsbewertung, Portfoliosteuerung, Frühwarnsystem, Risikominimierung



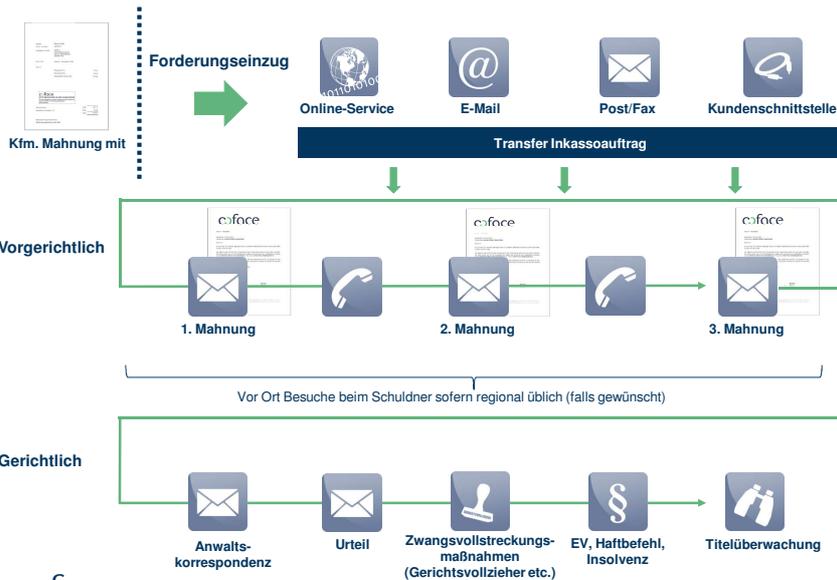
Einsatz von Inkasso

- **Effizienz- und Kostenvorteile** durch Outsourcing
- Hohe **Erfolgchancen**
- Rücksicht auf Ihre Geschäftsbeziehungen
- Kenntnisse der lokalen Märkte, Geschäftsgegebenheiten und rechtlichen Rahmenbedingungen
- Enge Verzahnung mit Kreditversicherung, Factoring und Bonitätsinformation
- Verbesserung Ihrer Bilanzkennzahlen
- Mehr **Liquidität** für mehr Bewegungsfreiheit am Markt

coface

Forderungsmanagement im Exportgeschäft / 29.06.2016 / 27

Ablauf



Forderungsmanagement im Exportgeschäft / 29.06.2016 / 28

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

