

## HRP-Newsletter – 2010.02

---

**Thema:** Seite 2 - 4

**Factoring für das Handwerk**

**Thema:** Seite 4 - 6

**Factoring für Versender und Onlinehandel**

**Thema:** Seite 6 - 7

**Nachlaufdeckung in der Kreditversicherung**

**Thema:** Seite 7 - 10

**Absicherung von eigenen Investitionen resp. Beteiligungen deutscher Unternehmen etc. im Ausland.**

**Absicherung von Projektgeschäften gegenüber privaten Unternehmen und Öffentlicher Hand (Fabrikations- und Delkredererisikodeckung).**

Redaktionelle Angaben HRP: Seite 11

HRP-Standorte | Ansprechpartner Seite 12

**[HRP Call-back | Sie haben Fragen. Wir rufen Sie schnellstmöglich zurück!](#)**

**Nutzen Sie unser Expertenwissen!**



*„Es ist die Strategie die den Unterschied ausmacht“*



## HRP-Newsletter – 2010.02

---

### **Thema: Factoring für das Handwerk**

#### **Bisher - Skepsis bei den Handwerkern**

Gerade 4,1 % der Handwerksunternehmen nutzen nach einer Befragung des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) regelmäßig dieses Finanzierungsinstrument.

#### **Die Gründe der Ablehnung:**

75 % der befragten Firmen bezeichnen Factoring als zu teuer. Rund 37 % stufen sowohl das Vorgehen des Factors beim Inkasso als auch den Kontrollverlust beim Debitorenmanagement als negativ ein. Als positive Merkmale nennen die Unternehmer hingegen die Verbesserung der eigenen Liquidität (ca. 81 %) und die Absicherung gegen Zahlungsausfälle (ca. 61 %).

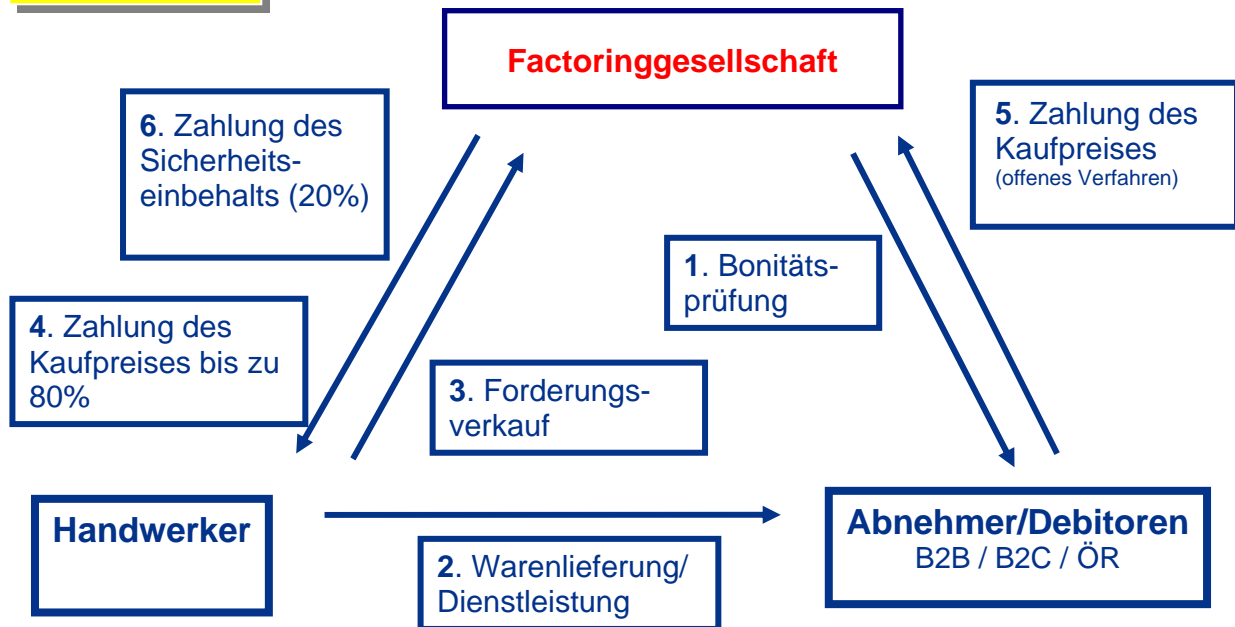
Lange Zeit gab es kaum Möglichkeiten für kleine Betriebe, ihre Forderungen zu verkaufen. Ihre Umsätze waren schlichtweg zu gering. Inzwischen buhlen jedoch zahlreiche Factoringgesellschaften gerade um **Handwerkskunden**. Allerdings schließen immer noch viele Anbieter Risikobranchen, zu denen auch der Bausektor gehört, aus.

- 
- Häufiges Problem kleinerer mittelständischer Handwerksbetriebe:
    - Die Auftragslage ist gut
    - die Außenstände sind hoch
    - die Liquidität reicht nicht aus!
  - Bei überraschenden Krisen, z.B. Forderungsausfall eines wichtigen Kunden gerät die Firma in finanzielle Schwierigkeiten (Liquiditätsverlust)!
  - Professionelles Debitorenmanagement ist häufig nur mit hohem zeitlichen und personellen Aufwand in kleineren Unternehmen umzusetzen
- **Factoring im Handwerk entlastet Unternehmen und sichert kurzfristige Liquidität und Unternehmenswachstum effektiv ab!**



## HRP-Newsletter – 2010.02

### Ablaufschema



### Voraussetzungen

Umsatz p.a.	- bis 10 Mio. €
Forderungen sind passend für	- Lieferung und Leistung muss erbracht und - abgenommen sein - keine Gegenforderungen vorhanden - Forderungen sollten nicht anfällig für Bestreitbarkeit sein
Qualität der Debitoren	- Ausreichende Zeichnung durch Kreditversicherer - Breite Debitorenstreuung
Qualität der Factoringnehmer Handwerker	- Gute Bonität, keine Insolvenzgefahr



## HRP-Newsletter – 2010.02

### Vorteile für Handwerker

- **Besseres Standing bei Lieferanten durch Skontoziehung**  
Schnelle Liquidität, bis zu 80% sofort nach Einreichung der Rechnung
- Delkrederefall nach 120 Tagen ohne weitere Formalitäten (Nachweis)
- Kein Selbstbehalt, angekaufte Forderung wird zu 100% bezahlt
- Gefahr von Obliegenheitsverletzungen weitestgehend beseitigt  
Einkaufsvorteile durch vorhandene Liquidität (Kampfkasse)
- Ausschaltung des Insolvenz-/Nichtzahlungsrisikos
- Entlastung des Debitorenmanagements/der Buchhaltung
- Finanzielle Flexibilität/Ergänzung zur Bankfinanzierung
- Bilanzverkürzung/Erhöhung der Eigenkapitalquote

### Beispiele Kosten

Umsatz incl. MwSt. bis	Monatl. Gebühr	Max. Belege pro Jahr	Gesamtlimit (Ankauf)
250.000 €	825 €	200	50.000 €
5.000.000 €	7.150 €	3.350	1.000.000 €

- Einmalige Implementierungsgebühr: € 250 fällig zu Beginn des ersten Vertragsjahres.
- Zinssatz pro Jahr: 6,75% b.a.w.

[HRP Call-back | Sie haben Fragen. Wir rufen Sie schnellstmöglich zurück!](#)

### **Thema:** Factoring für Versender und Onlinehandel

Für den Händler – für den Käufer

Ermöglicht dem **Online-Händlern** (B2C) die beliebteste Bezahlmethode: den „Kauf auf



## HRP-Newsletter – 2010.02

---

**Rechnung**“ in Ihrem Online-Shop anzubieten.

Bietet dem **Online-Käufer** eine **attraktive, risikolose** Kaufabwicklung im eCommerce. Eine **vertraute** Abwicklung ohne die Bekanntgabe vertraulicher Konto- oder Kreditkartendaten.

---

### So funktioniert Factoring für Versender

Der **Online-Käufer** geht im Shop zur Kasse und wählt die Option „**Kauf auf Rechnung**“ aus.

Factor empfängt die Transaktion und führt spezifische Plausibilitäts- und Bonitätsprüfungen durch. Auf Basis des Ergebnisses ruft Factor den nächsten Schritt des Bezahldialogs auf.

#### Wenn Plausibilität und Bonität ok.

Der Online-Käufer erhält online die Bestätigung des Rechnungsaufs. Zusammen mit der Ware erhält er eine Rechnung mit einem Zahlungsziel von 30 Tagen.

Factor bestätigt dem Kunden online die Abwicklung dieser Transaktion über die Bezahlart „Kauf auf Rechnung“.

Der Online-Käufer erhält einen kurzen Hinweis, dass der Rechnungsauf nicht zur Verfügung steht und bekommt dafür die alternativen Bezahloptionen des Shops angeboten.

Factor kann den Wunsch auf Rechnungsauf für diese Transaktion nicht bestätigen. Das ist für den Händler schon das Signal, dass er in diesem Fall besser nur die ganz sicheren Bezahlarten als Alternative zulässt.

Nach Zusendung der Waren hat der Online-Käufer ein 14-tägiges Rückgabe- oder Widerrufsrecht.

Spätestens nach 30 Tagen sollte er bezahlt haben.

Factor überweist eingehende Zahlungen wöchentlich an den Online-Händler.

Spätestens nach Ablauf des 30-tägigen Zahlungsziels wird die restliche offene Forderung bei der nächsten Abrechnung vollständig ausgeglichen.

Die Mahnschreiben sind auf eine Weiterführung der Kundenbeziehung ausgerichtet.

---



## HRP-Newsletter – 2010.02

---

Der Online-Kunde wird zu einem fairen Verhalten gegenüber seinem Online-Händler aufgefordert.

Factor mahnt den offenen Rechnungsbetrag beim Online-Käufer im Namen des Online-Händlers innerhalb der nächsten 30 Tage mehrmals an.

Dies erfolgt schriftlich, teils per Telefon oder Email.

Die Forderung ist jetzt mehr als 35 Tage überfällig.

Da der Kunde auf die Mahnungen seines Online-Händlers bislang nicht reagiert hat, muss er nun zwangsläufig eine Einigung mit dem beauftragten Inkassohaus treffen.

Factor übergibt Rechnungen, die innerhalb des kaufmännischen Mahnverfahrens nicht vom Kunden ausgeglichen wurden an den Inkassopartner.

Dieser versucht in seinen ersten Aktionen nochmals die Angelegenheit gütlich zu regeln.

[HRP Call-back | Sie haben Fragen. Wir rufen Sie schnellstmöglich zurück!](#)

---

### **Thema:** Euler Hermes | Nachlaufdeckung in der Kreditversicherung

#### **Problemstellung**

Zeitdruck der durch die **unverzügliche Wirkung** einschränkender Kreditmitteilungen entsteht.

#### **Lösung – Klausel „Allgemeinen Nachlaufdeckung“**

Durch die „Allgemeine Nachlaufdeckung“ werden Kreditmitteilungen erst mit einer Verzögerung von 10 Kalendertagen wirksam. Sie gilt für alle Stammkunden (versicherte Abnehmer) der EH-Kunden sowohl in Deutschland als auch in den meisten Exportmärkten.

#### **Warum „Allgemeine Nachlaufdeckung“?**

Nachlaufdeckungen für **bindende Lieferverpflichtungen** gibt es schon seit Jahren. Bei diesen Deckungen wird eine Aufhebung einer Versicherungssumme nur dann später wirksam, wenn sich der Versicherungsnehmer (Lieferant) zum Zeitpunkt der Lieferung nicht vom Vertrag befreien kann (ohne sich möglicherweise schadenersatzpflichtig zu machen).

Die **neue** „Allgemeine Nachlaufdeckung“ ist etwas **vollkommen Neues**.

---



## HRP-Newsletter – 2010.02

---

Sie bezieht sich **nicht nur** auf vertragliche Vereinbarungen zwischen Lieferanten und Abnehmer.

- Die Lösung ist generell.

Natürlich bedeutet dieses, dass die „Allgemeine Nachlaufdeckung“ auch für rechtlich bindende Lieferverpflichtungen gilt.

Welche Mehrkosten entstehen?

Die „Allgemeine Nachlaufdeckung“ ist gegen einen Preisaufschlag erhältlich.

[HRP Call-back | Sie haben Fragen. Wir rufen Sie schnellstmöglich zurück!](#)

---

### **Thema:**

**A) Absicherung von eigenen Investitionen resp. Beteiligungen deutscher Unternehmen etc. im Ausland.**

**B) Absicherung von Projektgeschäften gegenüber privaten Unternehmen und Öffentlicher Hand (Fabrikations- und Delkredererisikodeckung).**

### **Versicherte Risiken**

- Enteignung, Beschlagnahme, Verstaatlichung
- Politische Gewalt
- Verbot der Währungskonvertierung/des –transfers
- Nichterfüllung staatlicher Garantien/Nichtleistung staatlicher Zahlungsverpflichtungen
- Nichteinhaltung vertraglicher Zusagen (F-Risiko/Zahlungsrisiko bei staatlichen und nicht-staatlichen Abnehmern)
- Unberechtigte Inanspruchnahme aus Bürgschaften (Bietungsbürgschaften, Erfüllungsbürgschaften, etc.)
- Mittelfristige Deckung gegen Forderungsausfälle bei nicht-staatlichen Abnehmern etc.



## HRP-Newsletter – 2010.02

---

### Beispielhafte Versicherungsfälle von politischen Risiken

- Beschlagnahme, Enteignung, Verstaatlichung  
Handlung(en) der Regierung des Landes der Investition, die den Versicherungsnehmer teilweise oder vollständig „beraubt“ oder eine Nichtzahlung einer versicherten Zahlungsverpflichtung (z.B. Dividende) verursacht
  - Politische Gewalt  
Gewalttaten im Land der Investition, z.B. Beschädigung, Zerstörung der mit Investition zusammenhängenden realen oder materiellen Vermögensgegenstände, Geschäftsunterbrechung
  - Verbot der Währungskonvertierung/-transferierung  
Staatliche Eingriffe im Land der Investition, welche die Konvertierung und/oder Transferierung von Dividenden, Gewinnen, Erlöse verhindern
- 

### Was wird entschädigt?

- Beschlagnahme, Enteignung, Verstaatlichung  
Buchwert der versicherten Investition oder Betrag der nichtgezahlten Zahlungsverpflichtung
  - Politische Gewalt  
Reparatur- bzw. Wiederbeschaffungskosten für die beschädigten, vernichteten und verloren gegangenen realen oder materiellen Vermögensgegenstände
  - Verbot der Währungskonvertierung/-transferierung  
Gegenwert der nicht in die Versicherungswährung konvertierbaren Summe bzw. des Betrages in Versicherungswährung, der nicht überwiesen werden konnte
- 

### Investmentformen

- Investition, Beteiligung  
z.B. maßgebliches Eigentum an Unternehmensanteilen
  - „Eigenkapitalersetzende“ Mittel  
z.B. Gesellschafterdarlehen, Darlehensgarantie des Anteilseigners
  - Kreditinstitut als Darlehensgeber z.B. Darlehen an Regierung oder an Unternehmen
-



## HRP-Newsletter – 2010.02

---

- Absicherungen von Infrastrukturprojekten inkl. ungerechtfertigtes Ziehen von Bürgschaften z.B. Beschlagnahme von Baumaschinen
- 

### Deckung für politische Risiken

- Deckung:
  - Enteignung
  - Politische Gewalt,
  - Währungskonvertierung/- transferierung
  - Nichtleistung staatlicher Zahlungsverpflichtungen
- Geographischer Geltungsbereich: Weltweit
- Kapazität: \$ 150 Millionen pro Risiko
- Laufzeit: maximal 15 Jahre
- Deckungsgrad: 90% bis 100%
- Wartefrist: 180 Tage

Die Police ist nur bei Nichtzahlung der Prämie kündbar.

---

#### zu A)

Es können gegenwärtig Investments im Ausland mit einer Laufzeit von bis zu 15 Jahren und einer maximalen Deckungssumme von bis zu 150 Mio. USD abgesichert werden.

Der Versicherungsnehmer muss sich hierfür nicht zwingend in Deutschland befinden (Stichwort: Freedom of Service). Die regelmäßig zu deckenden Risiken sind hierbei vor allem:

- Enteignung, Verstaatlichung, Beschlagnahme kurz: CEN,
  - Politische Gewalt (inkl. Terror), kurz PV,
  - Währungskonvertierungs- und Transferierungsrisiko (z.B. Dividende des ausländischen Investments an den Versicherungsnehmer), kurz CI.
- 

#### zu B)

Hier gilt es im Vorfeld die Unterscheidung zu treffen, ob es sich bei dem Abnehmer um ein privates Unternehmen handelt oder ein Unternehmen der öffentlichen Hand, Ministerium, Kommune etc.

Es können Projekten mit der öffentlichen Hand mit einer Laufzeit von gegenwärtig bis zu 15 Jahren und einer maximalen Deckungssumme von bis zu 150 Mio. USD abgesichert werden.

---



## HRP-Newsletter – 2010.02

---

Der Selbstbehalt ist variabel und beträgt mindestens 10%.

Bei Projekten mit privaten Abnehmern kann gegenwärtig eine Laufzeit von bis zu 7 Jahren und eine maximale Deckungssumme von bis zu 50 Mio. USD angeboten werden. Der Selbstbehalt ist ebenfalls variabel und beträgt je nach Bonität mindestens 10%.

Des Weiteren sind für die Risikoeinschätzung privater Abnehmer die Jahresabschlüsse der letzten beiden Geschäftsjahre sowie aktuelle Zwischenzahlen (je nach Zeitpunkt der Anfrage) notwendig. Dies würde eine Risikoeinschätzung erheblich vereinfachen.

Im Rahmen der Projektabsicherung gibt es keine Mindestlaufzeiten. Es können auch Projekte mit einer Laufzeit von weniger als einem Jahr gedeckt werden. Entscheidend hierfür ist die Transaktionsgröße, vor dem Hintergrund der gegenwärtig geltenden Mindestprämie von 75.000,00 USD. Diese Mindestprämie ist anders als in der Warenkreditversicherung keine Prämie, die der Kreditversicherungsvertrag pro Versicherungsjahr mindestens "kostet". Die Mindestprämie bezieht sich auf die gesamte Laufzeit der Transaktion und berücksichtigt ebenfalls das Volumen des zu versichernden Projektes.

[HRP Call-back | Sie haben Fragen. Wir rufen Sie schnellstmöglich zurück!](#)

---



## HRP-Newsletter – 2010.02

---

Copyright HRP 2010

Herausgeber des Newsletter:

### Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG

Forderungs- und Finanzierungsmanagement für den Mittelstand

Rhönstraße 5

63533 Mainhausen

Postfach 1111

63528 Mainhausen

Verantwortlich für den Inhalt des Newsletter:

Stefan Reims

Fon: +49 - (0) 6182 - 9615 - 32

Fax: +49 - (0) 6182 - 9615 - 39

[www.hrp.info](http://www.hrp.info)



HRA 22213 Amtsgericht Offenbach

Komplementär: Heydt & Reims GmbH

HRB 23519 Amtsgericht Offenbach

Geschäftsführer der Komplementär GmbH:

Lic. Jur. Detlef Heydt, Dipl. Bw. Stefan H.S. Reims

Umsatzsteuer-IdNr.: DE 151789253

---

### Pflichtangaben nach § 11 Vermittlerverordnung

#### Vermittlerregister

Eintragung im Vermittlerregister als zugelassener Versicherungsmakler gemäß § 34 d Abs. 1 GewO mit der Registernummer: **D-BAOU-HBF80-85** - ([www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info)).

Telefonisch überprüfbar unter der Fon-Nr. 0180-500-585-0 (14 Cent/Min.)

Eingetragen im Vermittlerregister am 5. September 2008.

#### Beteiligung

Unsere Gesellschaft hält keine direkte oder indirekte Beteiligung von über 10 % an den Stimmrechten oder am Kapital eines Versicherungsunternehmens. Umgekehrt hält auch kein

Versicherungsunternehmen oder Mutterunternehmen eines Versicherungsunternehmens eine direkte oder indirekte Beteiligung von über 10% an den Stimmrechten oder am Kapital unseres Unternehmens.

#### Schlichtungsstelle

Außergerichtliche Streitbeilegung - gem. § 42 k des Gesetzes über den Versicherungsvertrag bei:

Versicherungsombudsmann e. V., Postfach 08 06 32, 10006 Berlin, [www.versicherungsombudsmann.de](http://www.versicherungsombudsmann.de)

---



## HRP-Newsletter – 2010.02

---

### HRP Standorte mit Ihrem jeweiligen Ansprechpartner:

#### Heydt, Reims & Partner

Zentrale  
Potfach 1111  
63528 Mainhausen  
Rhönstraße 5 | 63533 Mainhausen

#### Ihr Ansprechpartner:

**Franz Till**  
Fon: 06182 | 9615 - 34  
Fax: 06182 | 9615 - 39  
E-Mail: [till@hrp.info](mailto:till@hrp.info)

---

#### Heydt, Reims & Partner

Niederlassung  
Kampstraße 18  
33189 Schlangen

#### Heydt, Reims & Partner

Niederlassung  
Postfach 1314 | Am Katzengraben 9  
64803 Dieburg

#### Ihr Ansprechpartner:

**Bodo Kibgies**  
Fon: 05252 | 973 - 260  
Fax: 05252 | 973 - 258  
E-Mail: [kibgies@hrp.info](mailto:kibgies@hrp.info)

#### Ihr Ansprechpartner:

**Stefan Elison**  
Fon: 06071 | 392 - 738  
Fax: 06071 | 496 - 559  
E-Mail: [elison@hrp.info](mailto:elison@hrp.info)

---

#### HRP Kneissler & Stahl GmbH

„selbständiger Vertriebspartner“  
Hohes Gestade 16  
72622 Nürtingen

#### HRP Udo Knublauch

„selbständiger Vertriebspartner“  
Auf dem Salzmannstale 33  
37287 Wehretal

#### Ihr Ansprechpartner:

**Joachim Kneissler, Walter Stahl**  
Fon: 07022 | 503 - 217  
Fax: 07022 | 602 - 033  
E-Mail: [kneissler@hrp.info](mailto:kneissler@hrp.info)  
E-Mail: [stahl@hrp.info](mailto:stahl@hrp.info)

#### Ihr Ansprechpartner:

**Udo Knublauch**  
Fon: 05651 | 3396 - 315  
Fax: 05651 | 3396 - 317  
E-Mail: [knublauch@hrp.info](mailto:knublauch@hrp.info)

---

#### HRP Christian Vogel

„selbständiger Vertriebspartner“  
Betzenweg 53b  
81247 München

#### HRP Reinhold Kaufhold

„selbständiger Vertriebspartner“  
Grimmestraße 23  
59821 Arnsberg

#### Ihr Ansprechpartner:

**Reinhold Kaufhold**  
Fon: 089 | 379 10818  
Fax: 089 | 379-10819  
E-Mail: [vogel@hrp.info](mailto:vogel@hrp.info)

#### Ihr Ansprechpartner:

**Reinhold Kaufhold**  
Fon: 02931 | 963 8535  
Fax: 02931 | 963 9388  
E-Mail: [kaufhold@hrp.info](mailto:kaufhold@hrp.info)

---

[HRP Call-back | Sie haben Fragen. Wir rufen schnellste möglich zurück!](#)

---