Symposium *trans aktuell*

„Damit der Neukunde auch den Controller freut: Worauf es bei der Bonitätsprüfung ankommt.“

Michael Bretz
Leiter Wirtschaftsforschung
Mitglied der Geschäftsleitung
Verband der Vereine Creditreform e.V.
12. Juli 2017

© Creditreform Gruppe 2017

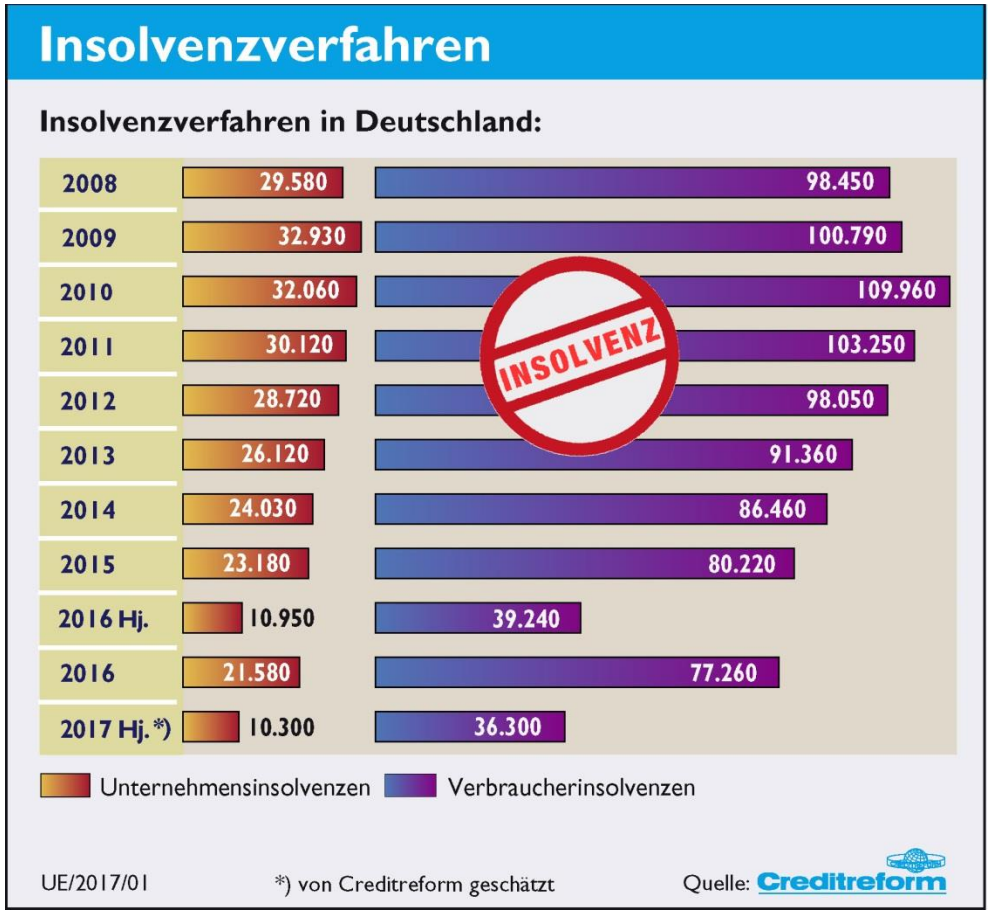
Inhaltsverzeichnis

- Risiko Neukunde – die aktuelle Situation bei den Insolvenzen und der Überschuldung in Deutschland
- Das Risikomanagement: Liquidität gibt Sicherheit
- Bewertung der Bonität und ihre Grundlagen
- Die Kundenbeziehung im Griff haben: Von der Adresse bis zum Forderungsverkauf
- Finanzkommunikation als Aufgabe für das eigene Unternehmen

© Creditreform Gruppe 2017

Risiko Neukunde – die aktuelle Situation bei den Insolvenzen und der Überschuldung in Deutschland

Weitere Erholung bei den Insolvenzen



Entspannung bei den Schäden

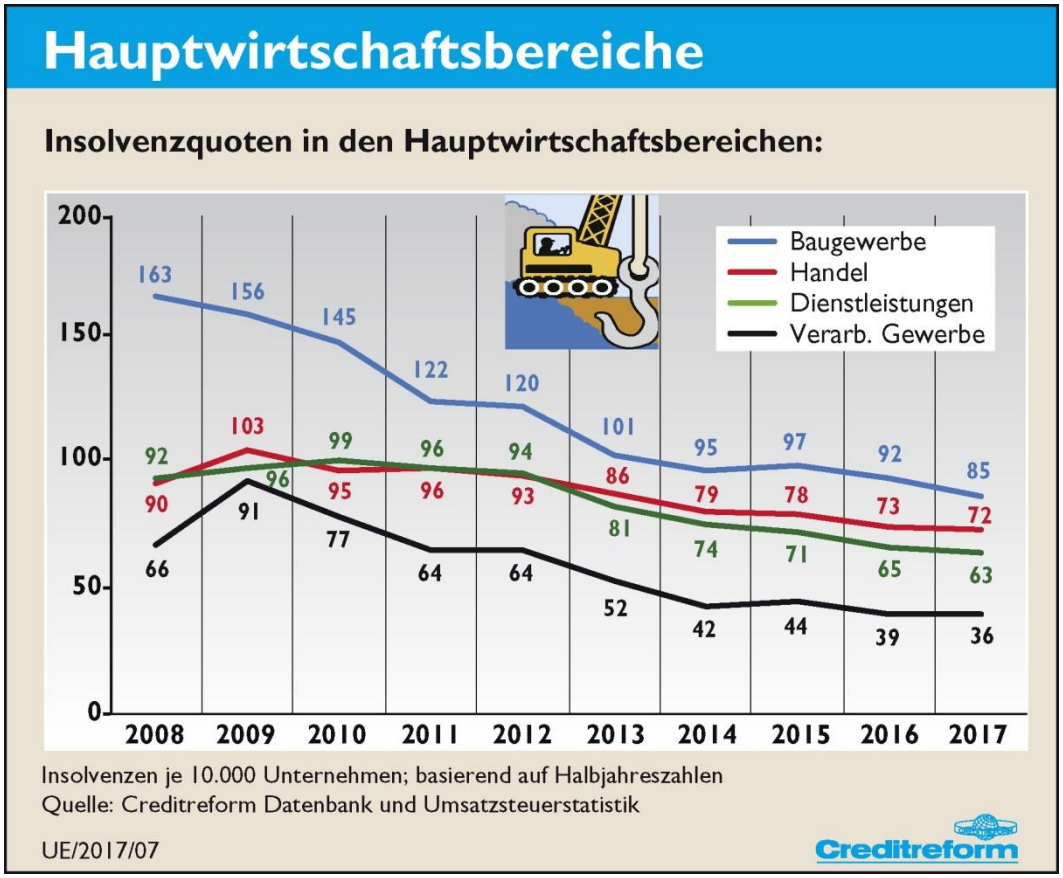
Insolvenzschäden

Entwicklung der Insolvenzschäden in Deutschland:

	Gesamtschäden in Mrd. Euro	Forderungsverluste je Insolvenzfall in Euro
2008	29,0	980.000
2009	78,9	2.396.000
2010	35,4	1.104.000
2011	23,3	774.000
2012	38,5	1.341.000
2013	26,9	1.030.000
2014	26,1	1.086.000
2015	19,6	846.000
2016 Hj.	16,3	1.489.000
2016	27,5	1.276.000
2017 Hj. *)	13,0	1.262.000

UE/2017/02 *) von Creditreform geschätzt Quelle: Creditreform

Bau stabilisiert sich



Risikobehaftete Branchen in Deutschland im 1. Halbjahr 2017

■	Haupt-wirtschafts-bereich	Insolvenzen je 10.000 Unternehmen
Abbrucharbeiten	Baugewerbe	802
Umzugstransporte	Dienstleistung	746
Ausschank von Getränken	Dienstleistung	589
sonstige getränkegeprägte Gastronomie	Dienstleistung	567
private Wach- und Sicherheits-dienste	Dienstleistung	564
Videotheken	Dienstleistung	529
Autowaschanlagen	Handel	518
Hochbau	Baugewerbe	501
Post-, Kurier- und Express-Dienste	Dienstleistung	495
Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung	Baugewerbe	492

In die Analyse einbezogen wurden nur Branchen mit mehr als 1.000 Betrieben. Quelle: Creditreform Datenbank

© Creditreform Gruppe 2017

Insolvenzen in ausgewählten Branchen, Jahr 2016

• Lagerei, sonstige Dienstleistungen für den Verkehr	298	(- 7,5)
darunter: Spedition	204	(- 8,9)
• Post-, Kurier- und Expressdienste	273	(- 3,2)

( ) = Veränderungen zu 2015 in Prozent

© Creditreform Gruppe 2017

Das Risikomanagement:

Liquidität gibt Sicherheit

© Creditreform Gruppe 2017

Checkliste Debitoren Management (2/5)

Risiko	Soll	Ist
Lückenlose Bonitätsprüfung bei Neukunden	✓	
Jährliche Überprüfung der Bonitätseinstufung aller Kunden (Scoring)	✓	
Einrichtung von Limiten für alle Kunden oder Kundenklassen	✓	
Kein Limit für Kunden mit unzureichender Bonität	✓	
Konsequentes Einhalten von Liefersperren bei überfälligen Rechnungen und überschrittenem Kundenlimit	✓	
Stringentes Verarbeiten von internen Informationen gegenüber Bonitätsveränderungen bei Kunden	✓	
Aussagefähiges Berichtswesen (z.B. Credit-at-Risk)	✓	

© ConSource AG 2015 – www.consource.de

Checkliste Debitoren Management (3/5)

Auftragskalkulation/Vertrieb	Soll	Ist
Die eigenen Kosten, die durch einen Lieferantenkredit entstehen, werden in den Angebotspreis einkalkuliert.	✓	
Die Produkte/Leistungen werden nicht über großzügige oder branchenunübliche Zahlungskonditionen (z.B. Skonto, Standby-Konditionen, lange Zahlungsziele) verkauft.	✓	
Vereinbarung von verlängerten Eigentumsvorbehalten mit Verarbeitungsklausel	✓	
Zusätzliche Sicherheiten bei Neukunden (z.B. Garantie, Bürgschaft, Sicherungsübereignung, Kaution, Forderungsabtretung, etc.), sofern marktüblich oder es die eigene Marktmacht zulässt	✓	
Vereinbarung von Anzahlungen oder Abschlagsrechnungen bei größeren Aufträgen	✓	

© ConSource AG 2015 – www.consource.de

Checkliste Debitoren Management (4/5)

Systeme	Soll	Ist
Optimierte Anzahl von unterschiedlichen Zahlungsbedingungen (soviel wie nötig, so wenig wie möglich)	✓	
Klare Regelungen hinsichtlich der Neuanlage von Zahlungsbedingungen im System	✓	
Korrekte Stammdatenerfassung und Zuordnung von Debitoren zu Unternehmensgruppen (Eigentümerstruktur)	✓	
Erweiterung der Stammdaten um weitere Reportingelemente (z.B. Vertriebler, Marktmacht, etc.)	✓	
Systemseitiges Verarbeiten aller im Unternehmen vorhandenen Informationen zur Kundenbeurteilung (zentrale Datenbank)	✓	
Etablierung eines aussagefähigen systemgestützten Berichtswesens (z.B. Entwicklung der DSO pro Kunde, Vertriebler, Vertriebskanal, Sparte, Marktmacht, etc.) + Analyse + Maßnahmenkatalog	✓	
Systemische Auswertung des Zeitraums zwischen Leistungserbringung/Gefahrenübergang und Erstellung der Ausgangsrechnung (Pre DSO bzw. DTB (days to bill))	✓	
Systemische Auswertung der Reklamationen (z.B. Anzahl, Gründe, Dauer Reklamationsbearbeitung, etc.) inkl. Benennung eines zentralen Reklamationsverantwortlichen	✓	

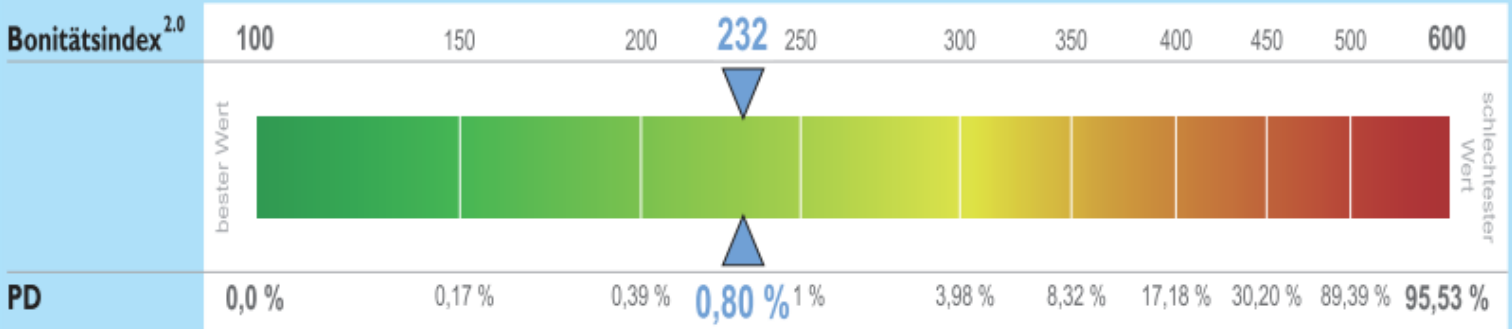
© ConSource AG 2015 – www.consource.de

Bewertung der Bonität und ihre Grundlagen

Herzstück jeder Wirtschaftsauskunft: Der Bonitätsindex

Bonität in der Wirtschaftsauskunft

Bonität



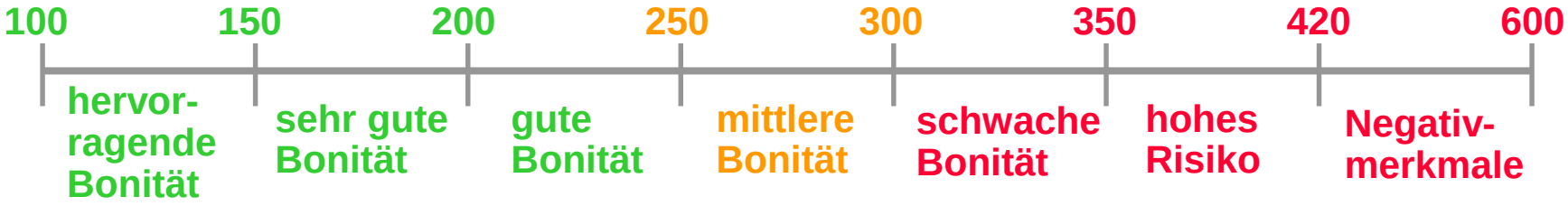
Ein Bonitätsindex von 232 bedeutet "gute Bonität".

Ein Bonitätsindex von 232 bedeutet „gute Bonität".
PD = Probability of Default (Ausfallwahrscheinlichkeit). Die PD gibt die Wahrscheinlichkeit an, dass ein Kreditnehmer innerhalb eines Jahres ausfällt (üblicherweise aufgrund eines formellen Insolvenzverfahrens).
Die Ausfallwahrscheinlichkeit nach Basel II-Kriterien bezieht sich auf 12 Monate und beträgt für diese Bonität 0,80%. Der Durchschnitt in Deutschland liegt bei 2,4% (Stand Juni 2010).

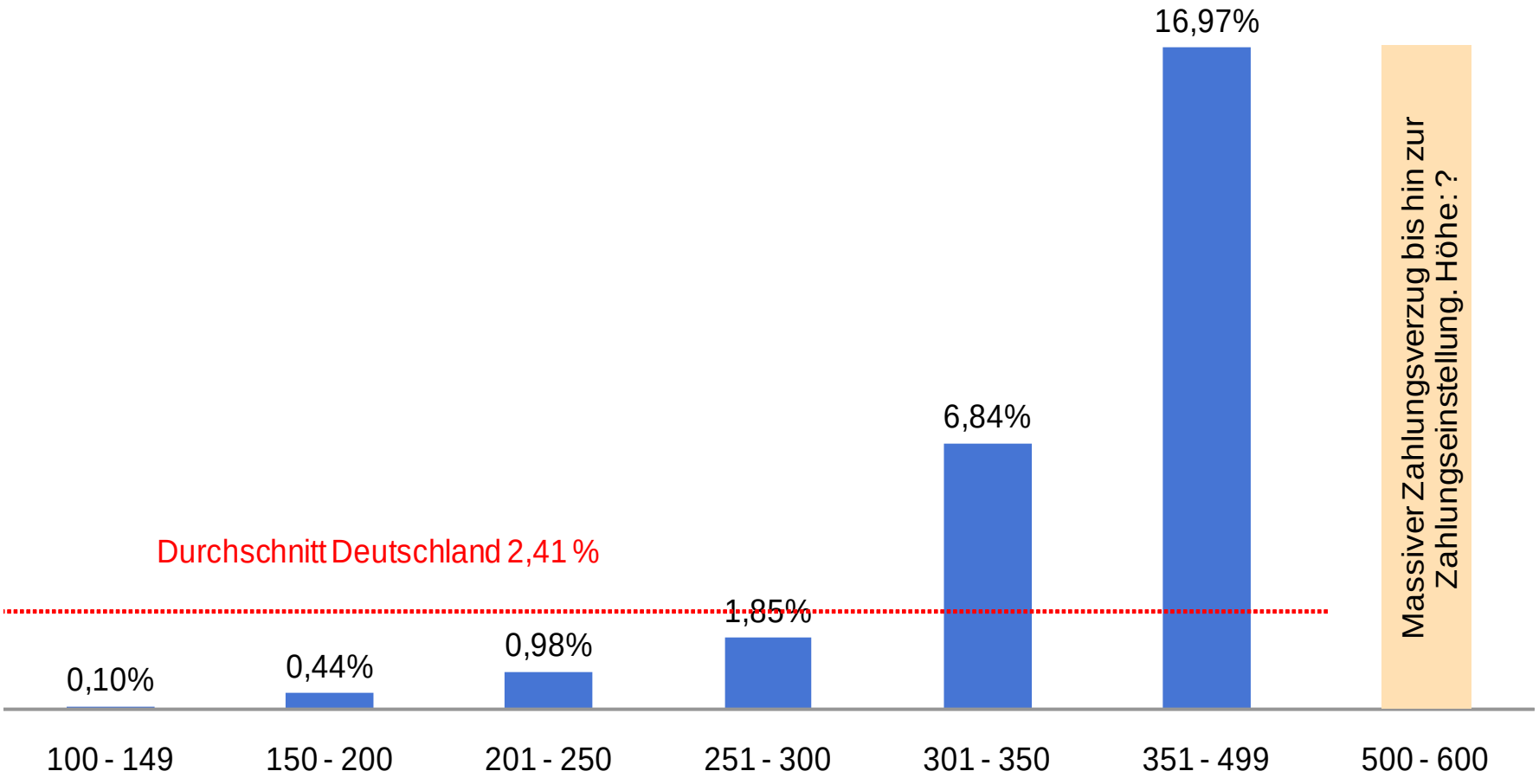
© Creditreform Gruppe 2017

Bonitätsindex Creditreform

Risikofaktoren	Gewichtung in %	Klassifikation 1	2	3	4	5	6
Zahlungsweise	20		40				
Krediturteil	25		50				
Unternehmenswert	8			24			
Auftragslage	7			21			
Rechtsform	4				16		
Branche	4		8				
Unternehmensalter	4		8				
Umsatz	2			6			
Umsatz/Mitarbeiter	4			12			
Anzahl Mitarbeiter	2		4				
Eigenkapital	4		8				
Kapitalumschlag	4		8				
Zahlungsverhalten des Unternehmens	4		8				
Zahlungsverhalten des Kunden	4		8				
Gesellschafterstrujtur	4		8				
Summe	**100**	**0**	**150**	**63**	**16**	**0**	**0**
Bonitätsindex		**229**					

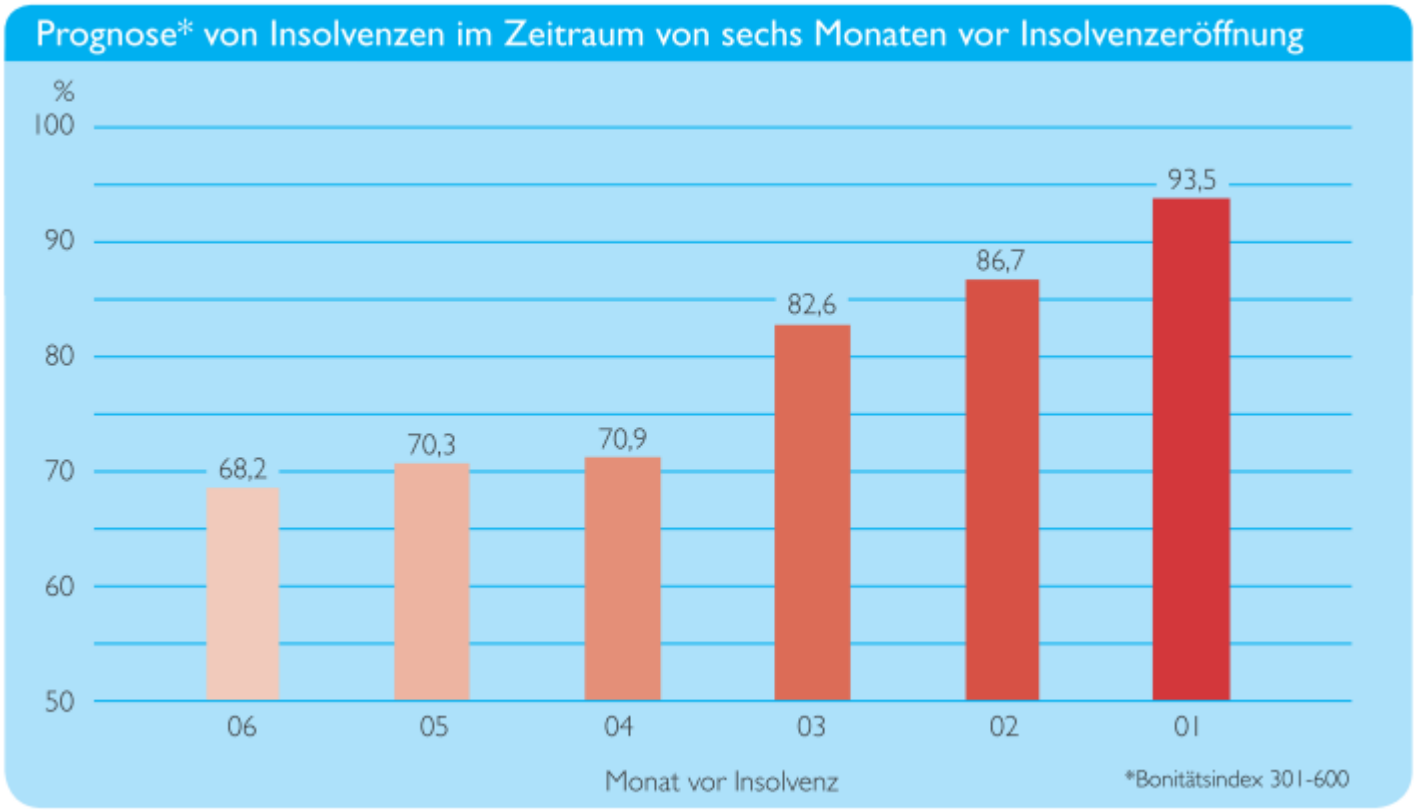


Ausfallwahrscheinlichkeit des Creditreform-Bonitätsindex



Quelle: Creditreform

Die Prognosefähigkeit des Bonitätsindex



- Einen Monat vor dem Insolvenzverfahren kann mit dem Creditreform Bonitätsindex für 93,5 Prozent der in Schieflage geratenen Unternehmen die Insolvenz prognostiziert werden. Von diesen betroffenen Unternehmen wurden immerhin ein halbes Jahr vor dem Zusammenbruch fast 70 Prozent bereits mit einer schwachen Bonität gekennzeichnet

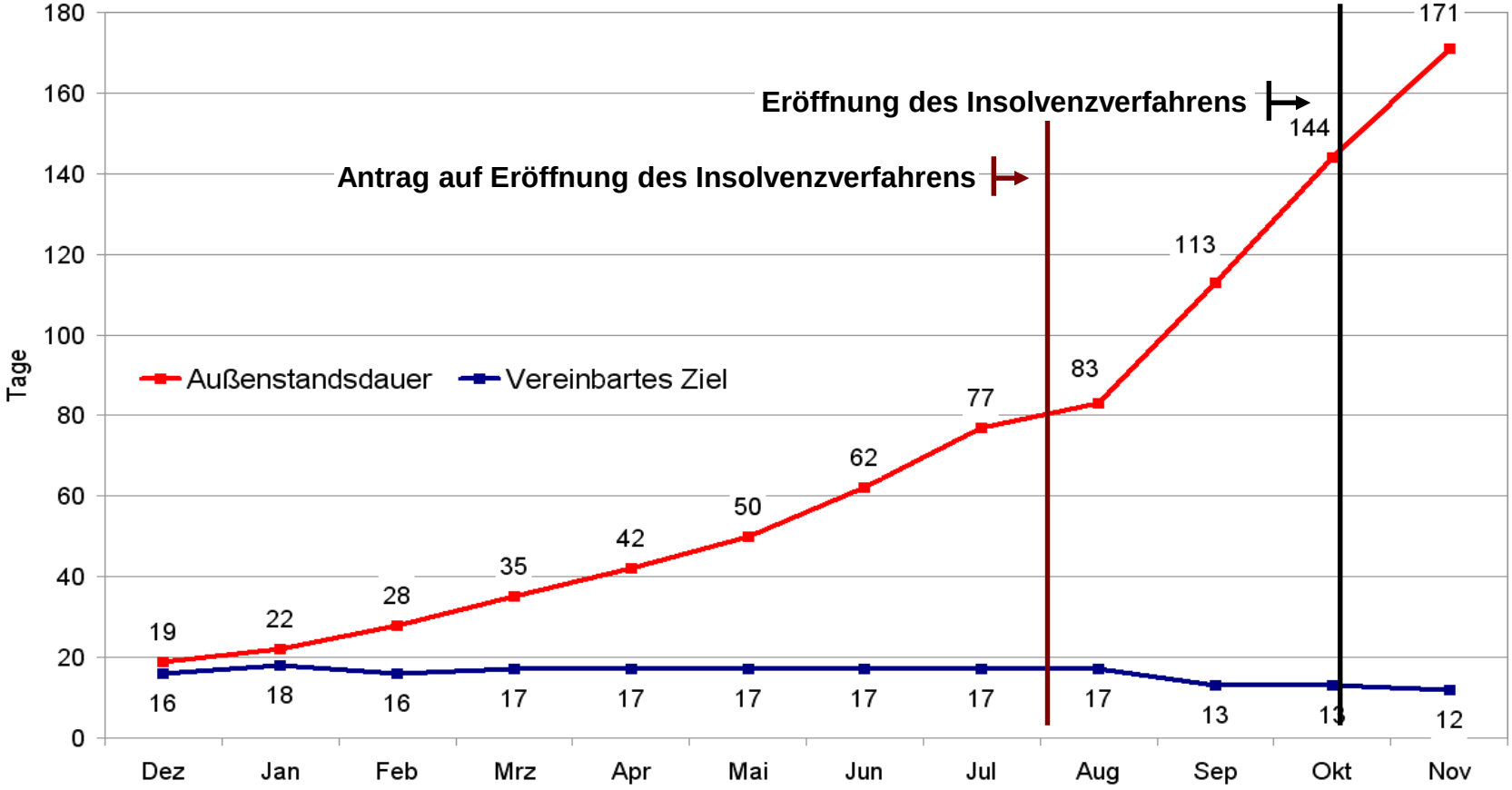
Das Debitorenregister Deutschland (DRD)

- Das Debitorenregister Deutschland ist ein Datenpool zur Bewertung der Zahlungsweise von Unternehmen.
- Die DRD-Teilnehmer sind mittlere und große Unternehmen, die ihre Zahlungserfahrungen mit ihren Debitoren in den Datenpool einliefern und im Gegenzug kostenlos Informationen über die externe, branchenübergreifende Zahlungsweise dieser Debitoren zurück erhalten.
- Das DRD enthält inzwischen knapp 80 Millionen Belegdaten (Zahlungserfahrungen) zu 2,1 Millionen Unternehmen.
- Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen und Größen nutzen die externen Zahlungserfahrungen aus dem DRD-Datenpool Monat für Monat.
- Diese Unternehmen liefern monatlich im Durchschnitt 3,5 Millionen aktuelle Zahlungserfahrungen ein.
- Die Informationen aus dem DRD besitzen große Bedeutung für die Bonitätsbewertung – vergleichbar mit dem Kontoscoring der Banken.

© Creditreform Gruppe 2017

Der DRD-Datenpool liefert Frühwarninformationen

Reales Fallbeispiel: Entwicklung des Zahlungsverhaltens im DRD-Pool



Bei über 40% der aktiven Unternehmen verzeichnet Creditreform im Durchschnitt jährlich eine signifikante Änderung der Bonität rechtzeitige Information kann Forderungsausfälle minimieren!

Bonitätsprüfung – Wichtige Warnsignale

Grundlegende Veränderungen

- Häufige Wechsel in der Geschäftsführung
- Wechsel der Rechtsform
- Häufige Sitzverlegung
- Adressenwechsel von „gut“ nach „schlecht“
- Abbau von Niederlassungen
- Ausgliederung von Geschäftsbereichen
- Abbau von Mitarbeitern
- Wechsel Unternehmensgegenstand
- Kapitalherabsetzungen
- Hohe Verschuldung
- Negatives Eigenkapital
- Wechsel der Bankverbindung
- Insolvenzen im Unternehmensverbund
- Negativmerkmale bei den Beteiligten

© Creditreform Gruppe 2017

Bonitätsprüfung – Wichtige Warnsignale

Akute Liquiditätsprobleme

- Verändertes Zahlungsverhalten
- Schlechte Zahlungsbeurteilung in der Auskunft
- Außergerichtliche Vergleichsangebote
- Löhne werden nicht mehr gezahlt
- Kreditversicherung zeichnet nicht mehr
- Starke Umsatzrückgänge
- Verändertes Bestellverhalten
- Bankauskünfte negativ
- Kapitalerhöhungen ohne Investitionen

© Creditreform Gruppe 2017

Bonitätsprüfung – Früherkennung Außendienst

- Kurzarbeit
- Stilllegung von Betriebsteilen
- Streichung geplanter Investitionen
- Fehlende Ersatzinvestitionen
- Hohe Lagerbestände
- Struktur und Aktualität des Sortiments
- Schlechte Produktqualitäten
- Sonderangebote mit extrem hohen Nachlässen
- Bindung an wenige Kunden
- Fehlende Bonität der Abnehmer des Kunden
- Auffällig häufiger Wechsel der Zulieferer
- Gute Mitanbieter beliefern die Firma nicht mehr
- Plötzlich große Aufträge

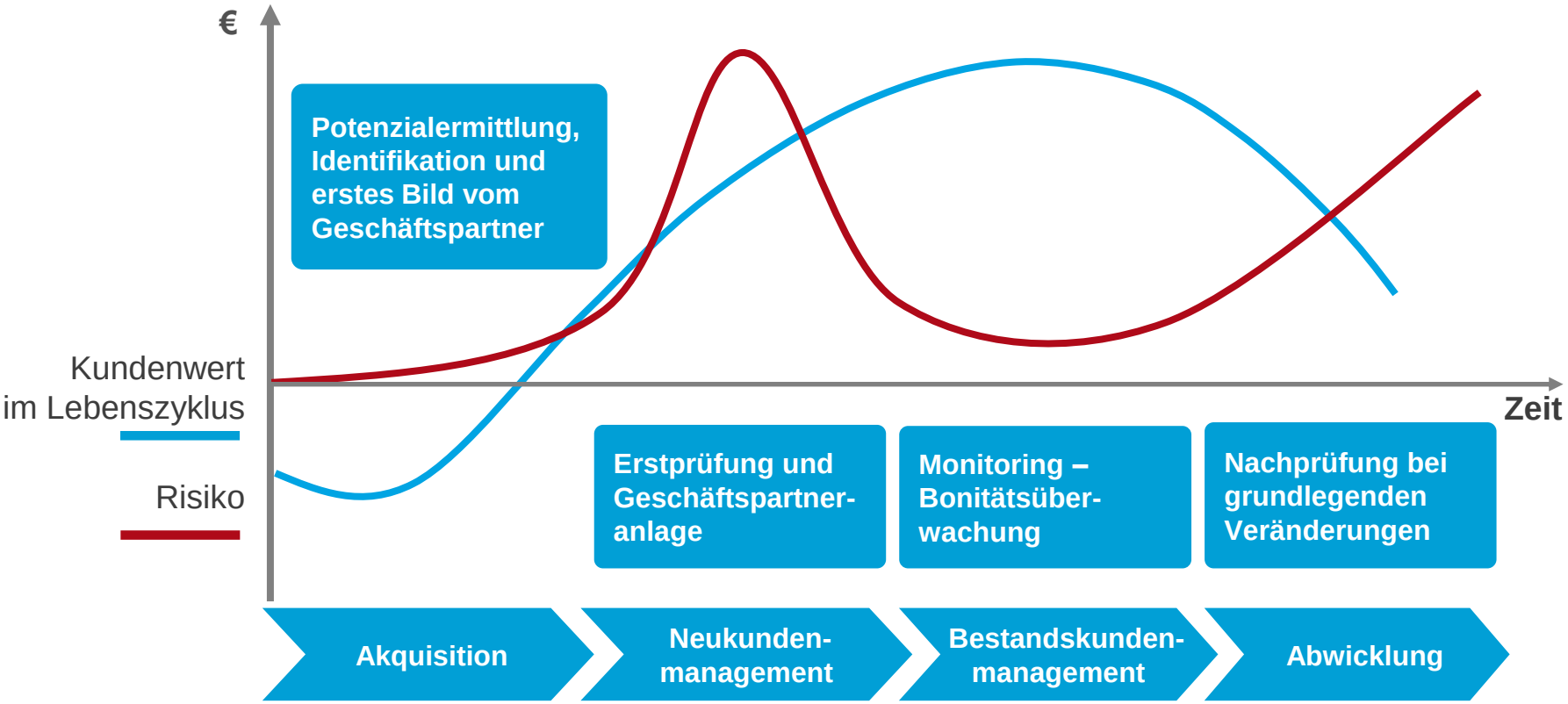
© Creditreform Gruppe 2017

Die Kundenbeziehung im Griff haben:

Von der Adresse bis zum Forderungsverkauf

Creditreform Wirtschaftsinformationen

Lösungen für jede Phase des Kundenlebenszyklus



Große Hebelwirkung von Forderungsausfällen

Jedes fünfte Unternehmen in Deutschland hat Forderungsverluste von > 1 % des Umsatzes

Beispielrechnung:

Umsatz	6.000.000 €
Umsatzrendite	3 %
Gewinn	180.000 €
Forderungsausfall	1 %
Forderungsausfall	60.000 €

Fazit:
Um den Forderungsausfall von 60.000 € bei einer Umsatzrendite von 3 % ausgleichen zu können, muss man den Umsatz um 2.000.000 € (33 %) von 6 Mio. auf 8 Mio. € steigern.

© Creditreform Gruppe 2017

Zahlungsverhalten in Deutschland

Gründe, warum Kunden nicht zahlen[1]

Gewerbliche Schuldner

- schlechte Auftragslage (85 %)
- momentaner Engpass (71 %)
- zu wenig Eigenkapital (65 %)
- Ausnutzung von Lieferantenkrediten (47 %)
- Vorsatz (23 %)

Private Schuldner

- Überschuldung (84 %)
- Arbeitslosigkeit (80 %)
- momentaner Engpass (50 %)
- Vorsatz (47 %)
- Vergesslichkeit (4 %)

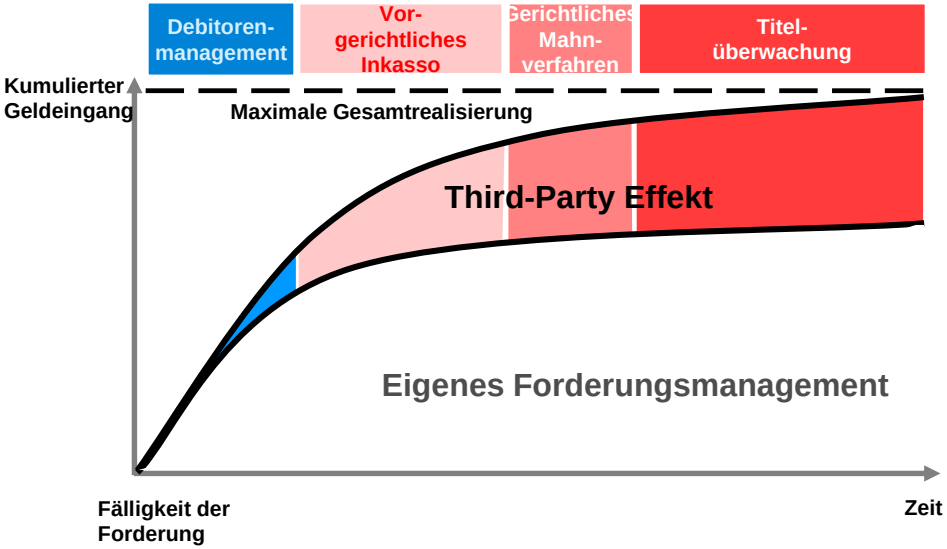
Forderungsausfälle und Außenstandsdauer sind beeinflussbar

[1]Quelle: BDIU (Mehrfachnennungen möglich)

© Creditreform Gruppe 2017

Vorteile des Outsourcings von Inkasso-Prozessen

- Eskalation auf einen externen Inkasso-Partner erhöht die Zahlungsbereitschaft (Third-Party Effekt)
- Verkürzung der Außenstandsdauer (DSO)
- Kosten des Inkasso-Partners sind als Verzugsschaden vom Schuldner zu zahlen
- Vollkosten sind im Regelfall niedriger als bei internen Mahnabteilungen (economies of scale, spezialisierte Inkasso-Software, Erfolgsbeteiligung der Mitarbeiter)
- Unternehmensressourcen werden nicht abseits des Kerngeschäftes eingesetzt
- Nutzung der Erfahrungen aus anderen Inkasso-Fällen mit dem gleichen Schuldner
- Stärker ausgeprägte Spezialisierung der Mitarbeiter



Factoring: Definition und Vorteile:

Liquidität statt hohe Außenstände

Schutz vor Ausfällen

Sichere Finanzplanung

Debitoren-management

Finanzieller Handlungs-spielraum

Factoring ist der Verkauf von Geldforderungen aus vollständig erbrachten Lieferungen und Leistungen an einen Factor.

Einspar-potenziale

Einräumung längerer Zahlungsziele

Unabhängigkeit von Banken

Besseres Rating durch bessere Bilanz

Erhöhung EK Quote

© Crefo-Factoring Berlin-Brandenburg GmbH

Zielgruppe Crefo Factoring

- Unternehmen mit Liquiditätsbedarf bis 2 Mio. EUR
- Boni nicht schlechter 300-350
- Debitorenkonzentration max 35 %
- Keine harten Negativmerkmale
- Im Rahmen dieser Definition sind alle Unternehmen geeignet, die Ihre Rechnungen erst nach vollständig erbrachter Leistung fakturieren!

© Crefo-Factoring Berlin-Brandenburg GmbH

Finanzkommunikation als Aufgabe für das eigene Unternehmen

Selbstauskunft – Was ist das?

- Mit der so genannten Selbstauskunft stellen Sie Creditreform aktiv Informationen zur Verfügung, die in die Bonitätsbeurteilung einfließen

Creditreform
MeineCrefo
Creditreform Musterstadt

Datum:	01.12.2010
Ansprechpartner:	Florian Fleißig
Tel:	+49 211 1234567
Fax:	+49 211 12345671
E-Mail:	florian.fleissig@ creditreform.musterstadt.de
Crefonummer:	3072013219
Seite:	1 von 7

Senden Sie diesen Fragebogen bitte ausgefüllt an den Verein Creditreform Musterstadt.

Ansprechpartner:	Florian Fleißig	**Anschrift:**	Creditreform Musterstadt
Telefonnummer:	+49 211 12345-12		
Faxnummer:	+49 211 12345-67		Musterstraße 1
E-Mail:	florian.fleissig@creditreform.musterstadt.de		12345 Musterstadt

Bitte streichen und korrigieren Sie falsche bzw. veraltete Informationen in weiß hinterlegten Feldern. Ergänzen Sie fehlende Informationen (leere weiße Felder).
Bei Fragen besuchen Sie bitte unsere Hilfeseite im Internet: www.Creditreform.de/MeineCrefo. Dort finden Sie Erläuterungen zu vielen Belangen dieses Fragebogens sowie beispielhaft ausgefüllte Muster. Sollten Sie weiterreichende Fragen haben oder wenn Sie diesen Fragebogen telefonisch beantworten möchten, kontaktieren Sie bitten Ihren oben genannten Ansprechpartner.

Selbstauskunft – Warum sollte man antworten?

» Sie sind nicht länger nur Bewertungsobjekt, sondern tragen dazu bei, die bereits vorliegende Datenbasis abzurunden und zu plausibilisieren

Aktualität: Ihre Angaben sind die aktuellsten, die über Ihr Unternehmen vorliegen.

Transparenz: Die klare Darstellung Ihrer Unternehmenssituation ist die Basis für vertrauensvolle, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen.

Partizipation: Sie tragen aktiv dazu bei, dass bei der Bonitätsbewertung wirklich alle relevanten Informationen berücksichtigt werden.

Korrektur: Ihre Informationen geben uns Hinweise auf erforderliche Neubewertungen.

© Creditreform Gruppe 2017

Adressaten der Finanzkommunikation

Die Komplexität des Themas Finanzkommunikation – und damit verbunden die Anzahl der relevanten Institutionen oder Personengruppen als unmittelbare Adressaten für Maßnahmen der Finanzkommunikation – steigt mit der Größe des Unternehmens.

	Kleine Unternehmen	Mittlere Unternehmen	Große Unternehmen
Adressaten	» **Hausbank** » **Wirtschaftsauskunfteien** » **Kreditversicherer** » **Leasing-Gesellschaften**	» Hausbank » Wirtschaftsauskunfteien » Kreditversicherer » Leasing-Gesellschaften » **Bundesanzeiger** » **Ratingagenturen** » **Factoring-Gesellschaften** » **Weitere Banken** » **Anbieter von Mezzanine- oder Venture-Kapital** » **Lieferanten und Kunden**	» Hausbank » Wirtschaftsauskunfteien » Kreditversicherer » Leasing-Gesellschaften » Bundesanzeiger » Ratingagenturen » Factoring-Gesellschaften » Weitere Banken » Anbieter von Mezzanine- oder Venture-Kapital » Lieferanten und Kunden » **Presse / Medien** » **Ad-hoc-Mitteilungen**

© Creditreform Gruppe 2017

Ohne Information kein Kredit

» Wer Kredit will, muss seine Kreditwürdigkeit darlegen. «

Dr. Peter Ingenlath,
Stellvertretender Vorstandsvorsitzender Atradius Kreditversicherung

Kontakt Verband der Vereine Creditreform e. V.
Michael Bretz

Telefon 0 21 31 / 109 - 171
E-Mail m.bretz@verband.creditreform.de

Creditreform
UNTERNEHMEN SIE NICHTS OHNE UNS.