



Forderungsmanagement im Auslandsgeschäft

- erhöhte Liquidität und größere Rentabilität –

Business Solutions for Global Players

Das Problem

Mit der Einführung des Euro haben viele Unternehmen geglaubt, dass die Präsenz einer eigenen Organisation in der Form einer Betriebsstätte im Ausland überflüssig geworden sei. Sie haben aber mittlerweile die Erfahrung gemacht, dass dies nicht der Fall ist und dass neben mancherlei Nachteilen im Marketing durch nachlassende Umsätze vor allem beim Geldeingang erhebliche Verzögerungen zu verzeichnen sind. Die Mahnungen aus dem Ausland werden nicht mehr so ernst genommen, Überweisungen oder Scheckzahlungen verspätet ausgeführt und bei den dann einsetzenden Mahnungen der ausländischen Lieferanten werden die Vielzahl der im internationalen Zahlungsverkehr eingeschalteten Zwischenbanken für die Verzögerung verantwortlich gemacht. So kommt es daher nicht selten vor, dass die Gutschriften der vom Exporteur bei seiner deutschen Bank eingereichten Zahlungsmittel (z.B. Schecks oder Wechsel) erst mit Valutastellungen von 4-6 Wochen nach Fälligkeit erfolgen, und das bei Zinssätzen von 8-12% p.a. für die dann notwendigen Kontokorrentkredite.

Aber damit nicht genug. Die ganz überwiegende Anzahl deutscher Banken weigern sich sogar, Auslandswechsel bei sich zu diskontieren, da sie das Risiko und die formellen Schwierigkeiten beim Inkasso im Ausland fürchten. Sie nehmen die Schecks oder Wechsel nur zum reinen Einzug, wobei sie pro Abschnitt noch eine Bearbeitungsgebühr von bis zu 85 a verlangen - und das unabhängig von der Höhe des Inkassobetrages. Denselben Betrag verlangen übrigens die französischen Banken nochmals von ihren Kunden für die Bearbeitung der Wechsel und Schecks, so dass hierdurch alleine schon eine Bankgebühr von insgesamt 170 a entstehen kann. Wer hier nicht mit über-dimensionalen Margen rechnet, arbeitet nur noch für die Bank! Im Übrigen fehlt den deutschen Unternehmen während der gesamten Laufzeit der Zahlungsmittel (Scheck - Wechsel) die so dringend benötigte Liquidität für die Vorfinanzierung der Produktion und der sonstigen Vorlaufkosten, sodass sie auf die exorbitanten Kontokorrentkredite angewiesen sind. Und wie schwer diese noch dazu unter den derzeitigen Umständen zu bekommen sind, weiß gerade der deutsche Mittelstand in letzter Zeit aus eigener schmerzlicher Erfahrung, wobei gerade von deutschen Banken die Vorgaben aus Basel II nicht selten nur als Vorwand benutzt werden, um sich vor Kreditengagements insbesondere bei mittelständigen Kunden zu trennen.

Bei den ausländischen Banken ist dies glücklicherweise (noch nicht) der Fall, obwohl die Ratingvorschriften natürlich auch für diese rechtliche Gültigkeit besitzen. Die ausländischen Banken haben ganz überwiegend von Basel II bisher noch keinen Gebrauch gemacht.



Die Lösung

In Anbetracht der erheblichen Wettbewerbssituation zwischen den ausländischen Banken ist auch nicht damit zu rechnen, dass in absehbarer Zeit eine Verschlechterung bei der Kreditvergabe zu erwarten ist. Im Übrigen ist das Problem der Kreditsicherung mittels Grundpfandrechten z.B. in Frankreich anders zu sehen als in Deutschland, da bei Insolvenz von Unternehmen Grundpfandrechte auf Firmenimmobilien nicht zu einer abgesonderten Befriedigung der Gläubigerbanken führen. Die ausländischen Banken begnügen sich daher in der Regel bei der Finanzierung von Tochtergesellschaften mit einem Kreditauftrag oder einer Bürgschaft der deutschen Muttergesellschaft.

Ein weiterer Vorteil der Kreditaufnahme bei z.B. französischen Banken besteht darin, dass diese zurzeit für Wechseldiskontkredite den Satz von "Euribor-3 Monate" (2,14%) zuzüglich einer Marge von 1,1% Zinsen p.a. verlangen, so dass Gesamtkosten von lediglich 3,24% p.a. entstehen. Bei Kontokorrentkrediten liegt der Satz bei "Euribor-3 Monate" plus 1,55 Zinsen p.a. . Damit reduzieren sich schon die laufenden Finanzierungskosten in Frankreich gegenüber Deutschland um die Hälfte. Hinzu kommen noch die von den deutschen Banken berechneten Auslandswechsel-Inkassokosten, die sich bis auf 85 a pro Abschnitt belaufen. Auch bei der Valutastellung der einzukassierenden Auslandswechsel oder Auslandschecks kommen nicht selten 4 Wochen nach Fälligkeit in Ansatz. Demgegenüber berechnen z.B. französische Banken pro Abschnitt für die Wechsel nur etwa 0,50 a. Das Inkasso für Schecks ist sogar kostenfrei. Die Valutastellung ist in Frankreich gesetzlich geregelt und beträgt minimal 3 Tage und maximal 5 Tage nach Fälligkeit.

Schließlich ist noch hervorzuheben, dass sich viele deutsche Banken grundsätzlich weigern, ausländische Wechsel überhaupt zu diskontieren. Damit wird das Auslandsgeschäft für deutsche Unternehmen nicht nur zu einem großen Kostenfaktor, sondern auch zu einem Liquiditätsengpass. Das Bestreben muss also sein, die gesamte Finanzierung des Auslandsgeschäfts nach Möglichkeit über eine ausländische Bank abzuwickeln, wobei die französischen Banken an erster Stelle zu nennen sind.

Über das bei einer ausländischen Bank eingerichtete Konto werden dann alle Zahlungen mit den ausländischen Kunden abgewickelt. Die dabei erhaltene Liquidität aus täglichen Wechsel-Diskonten kann der deutschen Gesellschaft jederzeit auf Abruf zur Verfügung gestellt werden und zwar täglich ohne Probleme und bei geringfügigsten Überweisungskosten.

Sofern der deutsche Exporteur außer den Lieferungen z.B. nach Frankreich noch Kunden in anderen Ländern beliefert, so können diese natürlich ebenfalls über die französischen Banken finanziert werden.

- Cashmanagement und zentrale Finanzierung
- Liquidität geht vor Rentabilität unser Konzept bietet Ihnen beides gleichzeitig
- Unvergleichbar niedrige Kosten für Zinsen, Saldierung aller Konten täglich
- Inkasso auf nationaler Ebene bei nationalen Kosten und Valutastellungen
- Diskont nach nationalen Bestkonditionen



- Reduktion der Überweisungsspesen durch Bündelung der Überweisungsbeträge
- Sofortige Verfügbarkeit über den Rechnungsbetrag von Ihrem Schreibtisch direkt zu Ihrer ausländischen Bank
- Absolute Transparenz über ihre Kontenbewegungen durch direkte EDV-Anbindung an Ihr Bankkonto bei der ausländischen Bank
- Automatisches Reporting und Controlling
- Nur noch ein einziges Konto für Ihre weltweiten Zahlungsabwicklungen mit dem In- und Ausland
- Keine überflüssigen Sollzinsen
- Keine Sprachprobleme, alle Bankgeschäfte in Ihrer Muttersprache
- Die Regelungen von Basel II sind nur sehr bedingt anwendbar
- Keine grundbuchrechtlichen Absicherungen der Kreditlinien
- Zuverlässige Kreditauskünfte und Kreditüberwachung weltweit
- Die Kunden des deutschen Exporteurs senden
 - a. ihre Zahlungsmittel an den deutschen Lieferanten, der diese an seine europäische zentrale Bank weiterleitet, oder
 - b. die Zahlungsmittel direkt an die zentrale Bank des deutschen Lieferanten

Die eingegangenen Zahlungen werden bei der Bank am Tage ihres Eingangs buchhalterisch erfasst, worüber der deutsche Exporteur via EDV gleichzeitig informiert wird. Es entsteht keinerlei zeitliche Verzögerung zwischen Zahlungseingang und Kundeninformation (Verbindung Internet).

Business ist und bleibt "local"

Relation des deutschen Exporteurs mit der InterGest-Organisation und der zentralen europäischen Bank

InterGest besorgt über die größte Kreditauskunftei Coface Sarl (Lyon) alle notwendigen Wirtschafts- und Kreditinformationen über Ihre weltweite Kundschaft.

InterGest führt die Verhandlungen mit Ihrer Bank bzw. unterstützt Sie dabei und hilft Ihnen bei der technischen, kaufmännischen und logistischen Installation des Systems.

Der deutsche Exporteur erstellt die Verkaufsrechnung an den ausländischen Kunden und sendet diesem das Original direkt von Deutschland aus zu (oder über InterGest).

Die InterGest-Landesorganisation erhält eine Kopie der Verkaufsrechnung und legt die Debitorenbuchhaltung und das Mahnwesen nach den Regeln des jeweiligen Landes an (landesspezifisches Konzept).



InterGest überwacht die Zahlungseingänge, erstellt Mahnungen, hält den deutschen Exporteur ständig informiert und führt im Zweifel das Verfahren bis zur Zwangsvollstreckung bzw. gerichtlichen Geltendmachung des Anspruchs durch.

IngerGest besorgt sich alle notwendigen Informationen entweder vom deutschen Exporteur oder dessen europäischer Zentralbank durch direkten Zugriff auf die Datenbanken des Exporteurs oder der Banken.

InterGest gewährt dem Exporteur ständigen Zugriff auf alle bei ihr verwalteten Daten (Debitorenbuchhaltung, Mahnwesen, Kontostände, Außenstände und deren Fälligkeiten u. dergl.).

BANQUE POPULAIRE LORRAINE CHAMPAGNE

18 rue Nationale - 57200 Sarreguemines

Tel. +33 3 87 98 70 21

alain.thiry@bplorraine.fr

Ihr Ansprechpartner: Alain Thiry

InterGest France S.A.S

SAS au capital de 5 000 000 q

7, Place de la Gare - F 57200 Sarreguemines

Tel. +33 3 87 95 99 00 - Fax +33 3 87 95 99 03

info@intergest.fr

www.intergest.com

Ihre Ansprechpartner:

Prof. Dr. Heinz Anterist h.anterist@intergest.fr

Prof. Peter Anterist p.anterist@intergest.fr