

# Liquiditäts-Instrumente im Überblick



# Überblick

- › **Kontokorrentkredit**
- › **Kreditversicherung**
- › **Forderungsmanagement**
- › **Leasing**
- › **Factoring**
- › **Sale- & Leaseback**



## Kontokorrentkredit

**Was für Privatpersonen der “Dispo” ist, ist bei Geschäftskonten der Kontokorrentkredit. Sie erhalten eine flexibel nutzbare Kreditlinie und können somit finanzielle Engpässe kurzfristig überbrücken.**

# Kontokorrentkredit



## Schnelligkeit

- Wenn der Kontokorrent-Kredit einmal genehmigt und festgelegt ist, können Sie ihn jederzeit nutzen



## Einfach

- Sie müssen als Unternehmer nichts beantragen und keinen Verwendungszweck angeben
- Sie dürfen das Konto ohne Rücksprache überziehen



## Kosten

- Zinsen sind höher als jene für ein Darlehen
- Zinsen werden immer an die aktuelle Marktlage angepasst



## Eingeschränkt sinnvoll

- Nur sinnvoll, um kurzfristige finanzielle Engpässe zu überbrücken und Umlaufvermögen weiter zu finanzieren

A photograph of two men in a factory or industrial setting. The man on the left is wearing a light grey t-shirt and is holding a blue clipboard with a white sheet of paper and a pen. He is looking down at the clipboard. The man on the right is also wearing a light grey t-shirt and safety glasses. He is holding a small, clear object in his right hand and looking at it. The background shows a factory floor with various pieces of equipment and other workers in the distance.

## Kreditversicherung

**Die Kreditversicherung bietet Schutz vor Forderungsausfällen, die Ihre Kunden verursachen. Geraten Ihre Kunden beispielsweise in Insolvenz und können Ihre Ware oder Dienstleistung nicht zahlen, zahlt Ihr Versicherer einen Großteil der Rechnung. Vorab werden Ihre Kunden einer Kreditprüfung unterzogen.**

# Kreditversicherung



## Risikoabsicherung

- Das Ausfallrisiko von offenen Zahlungen durch eine Insolvenz des Abnehmers ist abgesichert
- Es entstehen also keine großen Liquiditätsengpässe im eigenen Unternehmen durch die zahlungsunfähigen Abnehmer



## Rating

- Eine Kreditversicherung wirkt sich auch positiv auf das Ranking bei Kreditinstituten o.ä. aus, da ein großer Risikofaktor ausgeschlossen wird
- Auch bei der Verhandlung mit Unternehmen von denen Sie Waren beziehen, wirkt sich eine Kreditversicherung positiv aus



## Kreditprüfung

- Ihre Abnehmer werden vorab geprüft
- Sie wissen frühzeitig Bescheid und vermeiden eine Lieferung mit Risiko



## Kosten

- Jährliche Prämie
- Gebühren
- Selbstbeteiligung: Sie erhalten selten die gesamte Schadenssumme zurück



## Kreditprüfung

- Nicht jeder Abnehmer wird nach der Prüfung versichert
- Limit-Anfragen können abgelehnt oder nur teilweise bewilligt werden



## Police

- Sie müssen alle Abnehmer versichern, Risiko-Abnehmer wie auch Ihre zuverlässigsten Abnehmer



A photograph of three business professionals in a meeting. In the center, a man with a beard and glasses is looking thoughtfully at a laptop screen. To his left, another man with glasses is partially visible, looking towards the center. To the right, a woman is looking at the laptop. The background is blurred, suggesting an office environment.

# Forderungsmanagement

**Wenn Sie überfällige Forderungen haben, können Sie diese über einen Dienstleister geltend machen. Der Dienstleister übernimmt Verkehr mit dem Schuldner und leitet die nötigen Schritte ein, um die offenen Rechnungsbeträge einzufordern.**

# Forderungsmanagement



## Erfolg

- Professionelle Dienstleister haben eine hohe Erfolgsquote
- Höhere Wahrscheinlichkeit, die Forderung zu erhalten



## Geringerer Aufwand

- Sie und Ihre Mitarbeiter werden vom Verwaltungsaufwand befreit



## Dauer bis Zahlungserhalt

- Wenn ein Dienstleister eingeschaltet wird, steht die Forderung meist schon längere Zeit aus und es dauert bis es zu einer Einigung kommt



## Kundenkontakt

- Die Kommunikation zum Kunden leidet oft unter der Einschaltung eines externen Dienstleisters, mögliche weitere Aufträge bleiben evtl. aus



## Kosten

- Für die Arbeit des Dienstleisters fallen Kosten an





## Leasing

**Durch Leasing sparen Sie sich überwältigende Investitionen. Wenn Sie ein teures Gerät leasen, zahlen Sie monatlich für die Nutzung eines Objektes. Die Kosten sind dadurch planbar und überschaubar, sodass Sie keinen Kredit aufnehmen müssen. Beim Leasing erlangen Sie Nutzungsrechte, sind aber nicht der Eigentümer des Objekts.**

# Leasing



## Planungssicherheit

- Höhe der Leasingraten und die Dauer der Zahlung stehen von Beginn an fest
- Raten bleiben gleich – und werden nicht von Zinsveränderungen oder einer Verschlechterung im Rating beeinflusst
- Konditionen und Leasing-Dauer können individuell verhandelt werden



## Bilanzielle Vorteile

- Ihre Leasing-Gegenstände erscheinen nicht in der Bilanz
- Leasingraten gehen als Betriebsausgaben in die Gewinn- und Verlustrechnung und sind damit steuerlich absetzbar
- Eigenkapitalquote und der Verschuldungsgrad bleiben gleich



## Liquidität

- Die monatlichen Kosten sind geringer als bei einer Finanzierung, damit haben Sie mehr Liquidität für andere Investitionen zur Verfügung
- Sie sind unabhängiger von Kreditinstituten



## Pay as you earn

- Sie zahlen evtl. das Objekt ab, während Sie damit bereits Gewinne generieren
- Keine Vorausfinanzierungen



## Gesamtkosten

- Hohe Gesamtkosten, da die Raten höher sind als bei einer Finanzierung
- Laufende Kosten wie Versicherung, Instandhaltung, Reparaturen
- Hoher Fixkostenblock



## Vertragsgefahren

- Vertrag in der Regel nur vom Leasing-Geber einseitig kündbar
- Bei Zahlungsverzug kann der Leasing-Geber fristlos kündigen und gegebenenfalls Schadensersatzforderungen stellen



## Kein Eigentum

- Sie haben Nutzungsrechte, sind aber nicht aber kein Eigentümer
- Daher können Sie das Leasing-Objekt nicht verkaufen



## Factoring

**Das Factoring gewährleistet durchgehende Liquidität: Ihre Forderungen, die Sie an Kunden haben, verkaufen Sie direkt an das Factoring-Unternehmen. Dieses überweist Ihnen direkt das Geld der offenen Forderung. Sie erhalten also sofort den Rechnungsbetrag und haben kein Ausfallrisiko. Das macht Factoring zu einer sehr beliebten Dienstleistung für Unternehmer.**

# Factoring



## Verbessertes Rating

- Durch Factoring werden die Forderungen direkt aus der Bilanz gebucht
- Ihre Eigenkapitalquote steigt und damit auch Ihre Kreditwürdigkeit



## Geringer Verwaltungsaufwand

- Verwaltungsaufwand wie Rechnungen, Mahnungen, Zahlungseingang entfällt
- Debitorenmanagement geben Sie an das Factoring-Unternehmen ab



## Liquiditätsgewinn

- Skonto Zahlungen gehen direkt an Sie
- Sie haben einen Wettbewerbsvorteil, da Sie dem Kunden längere Zahlungsziele anbieten können



## Risikoabsicherung

- Ausfallrisiko von verspäteten Zahlungen oder einer Insolvenz sind abgedeckt



## Branchenabhängig

- Factoring eignet sich mehr im B2B Bereich und bei Forderungen, die sich klar definieren lassen



## Kosten

- Umsatzabhängiges Entgelt zwischen 0,6 und 2,9 % des angekauften Forderungsbestand
- Sie zahlen eine Pauschale für die Bonitätsprüfung Ihrer Kunden
- Sie zahlen Zinsen für die bereitgestellte Liquidität





## Sale- & Leaseback

**Sale- und Leaseback ist interessant für Sie, wenn Sie ein hohes Anlagevermögen haben und Ihre Liquidität verbessern möchten. Sie verkaufen beispielsweise ein Gebäude oder eine Maschine an eine Leasingfirma. Zur gleichen Zeit leasen Sie Ihre verkauften Objekte für einen bestimmten Zeitraum. Nach Ablauf des Leasingvertrags kaufen Sie Ihre Objekte zurück. Damit generieren Sie Liquidität, bleiben aber unabhängig von Fremdkapital.**

# Sale- & Leaseback



## Kaum Sicherheiten

- Sie hinterlegen kaum Sicherheiten, da Sie das Objekt verkaufen
- Die Sicherheit ist unabhängig vom Ranking



## Weniger Abhängigkeit

- Durch die Diversifizierung Ihres Finanzierungsportfolios sind Sie weniger abhängig von der Hausbank



## Liquidität

- Schnelle Liquidität durch eigenes Anlagevermögen



## Hohe anfallende Gebühren

- Leaseback ist nur bei sehr wertvollen Leasinggütern empfehlenswert
- Der Liquiditätsgewinn ist im Vergleich zu den anfallenden Gebühren sonst sehr gering



## Zahlungsverzug

- Bei Verzug kann der Leasingvertrag vorzeitig beendet
- Die Leasinggesellschaft kann das Leasinggut dann verwerten, was zu Produktionsausfällen führen kann



## Laufzeiten

- Die Leasingverträge haben feste Laufzeiten – ein vorzeitiger Ausstieg ist selten möglich

# Kostenvergleichstabelle

Mittel	Kosten
> <b>Kontokorrentkredit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gebühr monatlich ca. 1,25 % der Kreditlinie</li> <li>▪ Variable Zinsen auf genutzten Kredit zwischen 2 % und 12 %</li> </ul>
> <b>Kreditversicherung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gebühren zwischen 0,2 % und 0,3 % vom Jahresumsatz</li> <li>▪ Kreditlimit Prüfungsgebühr 25-35 €</li> </ul>
> <b>Forderungsmanagement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kein Jahresbeitrag</li> <li>▪ Fallpauschale in DE 50 € innerhalb der EU bis 150 €</li> <li>▪ Erfolgsprovision Fallabhängig ca. 8-30 %</li> </ul>
> <b>Leasing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Abhängig vom Objekt, in der Regel: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Monatliche Leasingrate zwischen 1-3 % vom Neuwert des Objekts</li> <li>- Versicherung, Reparaturen und Instandhaltungskosten</li> </ul> </li> </ul>
> <b>Factoring</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gebühren zwischen 0,6 % und 3 % des angekauften Forderungsbestand</li> <li>▪ Ca. 3,5 %-6 % Zinsen für die zur Verfügung gestellten Liquidität</li> <li>▪ Ca. 10-20 € jährlich Prüfungspauschale pro Debitor</li> </ul>
> <b>Sale- &amp; Leaseback</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ca. 10 % Bewertungsabschlag des Objekts beim Verkauf</li> <li>▪ Bearbeitungsgebühr ca. 2 % des Auszahlungsbetrag</li> <li>▪ Effektiver Zins zwischen ca. 9 % bis 11 %</li> <li>▪ Rückkauf des Objekts</li> </ul>