

Factoring als klassische Finanzierungsquelle

Erst in den letzten Jahren ist Factoring in Deutschland aus seinem Dornröschenschlaf erwacht. Die Verteuerung und Verknappung der Kapitalmittel durch Basel II, die Verlängerung der Forderungslaufzeiten in vielen Industriezweigen und nun auch die aktuell grassierende Bankenkrise haben den deutschen Mittelstand und die Industrie zunehmend nach neuen Finanzierungsquellen Ausschau halten lassen.

Nicht nur die Unterschiedlichkeit der einzelnen Produktvariationen für Verkäufe von Inlands- und Auslandsforderungen, auch das Preisgefüge, das mittlerweile so interessant ist, dass sogar Turnaround-Prozesse in einem Unternehmen begleitet werden können, und die Rechtsprechung zum Forderungsverkauf hat ihr Übriges dazu beigetragen.

Neben den 23 Mitgliedsfirmen des „Deutschen Factoring-Verbandes e.V.“ werben 29 Verbandsmitglieder des „Bundesverbandes Factoring für den Mittelstand“ um die Gunst der Unternehmen. Hier den Überblick zu behalten



ist nur noch Fachleuten möglich, gerade wenn die besondere Finanzierungssituation Ihres Unternehmens eine flexible, stabile und verlässliche Lösung benötigt.

Suchen Sie zum Beispiel:

- Alternativen, um Ihr Wachstum, Investitionen etc. umsatzkongruent zu finanzieren und den Cash Flow zu verbessern?
- einen Weg, Ihre Bilanz zu verkürzen und damit Ihre Eigenkapitalquote zu steigern?
- die Möglichkeit, eigene Skontoerträge zu maximieren?
- einen 100 %-igen Schutz vor Forderungsausfall?
- Möglichkeiten, Ihr eigenes Risk- und Ratingprofil zu verbessern?
- eine Ergänzung/Erweiterung Ihrer bestehenden Kapitalgeber?
- einen Finanzierungspartner, der Ihren eigenen „Turnaround“ begleitet?
- einen Partner, der Ihre unternehmerischen Prozesse im In- und Ausland rechtlich wirksam im Rahmen eines „true sale“ unterstützen kann?

Um diese potentiellen Ziele zu verwirklichen, bietet sich der Verkauf sämtlicher Forderungen an. Als weitere Möglichkeiten sind der Ausschnittsverkauf von Forderungen bestimmter Kunden- oder Kundengruppen, der Verkauf einzelner oder akkreditivgesicherter Forderungen, die Lagerfinanzierung und der Verkauf APG gesicherter Forderungen (versicherte Forderungen im Rahmen der „Hermes Deckungen“) anzuführen. Sogar für die Bereiche Maschinen- und Anlagenbau oder spezielle Dienstleistungen, wie Engineering bei Exportgeschäften, sind Factoring-Lösungen denkbar.

Durch unsere gemeinsamen Überlegungen können sich aber auch Ansätze für eine spezielle Lösung ergeben:

- Ist für Ihr Unternehmen eventuell eine Einkaufsfinanzierung im Rahmen eines Reverse-Factoring von Vorteil?
- Vielleicht ist jedoch eine Zentralregulierung die geeignete Maßnahme zur Umsetzung Ihrer Finanzierungsüberlegungen?

- Wollen Sie „offen“ oder „still“ Ihre Forderungen verkaufen?
- Möchten Sie die Dienstleistungen des Factors im Rahmen von „Fullservice“ begleitet wissen, da Sie Einsparpotentiale im Rahmen eines Outsourcing nutzen wollen?
- Ist das Einvertragsmodell oder das Zweivertragsmodell die richtige Wahl?
- Ist der Ihnen vielleicht schon vorliegende Factoring-Vertragsentwurf ein „echtes oder unechtes Factoring“?

All diese beispielhaft aufgeführten Möglichkeiten und Fragen zeigen die momentane Flexibilität des Factoring-Marktes und unsere vielfältigen Beratungsansätze. Unsere Spezialisten unterstützen Sie bei Ihren Factoring-Überlegungen.

*Dietmar Bulla, Willis Hamburg
Dietmar.Bulla@willis.com*

D&O-Versicherung – Wirkt sich die Subprime-Krise aus?

Aktuell

In den vergangenen Jahren sind die Prämien für D&O-Versicherungsschutz tendenziell gesunken. Gründe hierfür sind trotz aller negativer Berichterstattung die relativ geringe Zahlungsverlastung bei Schadenfällen, bezogen auf die Gesamtheit der D&O-Versicherungsverträge, und die nach wie vor anwachsenden Kapazitäten im D&O-Bereich. Insofern spaltet sich der Markt zur Zeit sehr stark in den Teil, über den derzeit sehr prominent hinsichtlich hoher Beträge in der Presse zu lesen ist, und den anderen, der im Wesentlichen unauffällig und schadenneutral verläuft.

Subprime

Die Frage, ob die in den USA ausgelöste Subprime-Krise zu einer Verteuerung und Verknappung der D&O-Ressourcen infolge ansteigender Schadenfälle führt, kann zurzeit noch nicht beantwortet werden. Bei aktuellen Ausschreibungen sind zurzeit noch keine Verknappungen zu erkennen. Zu beobachten ist aber ein sensiblerer Umgang der Versicherer mit dem einzelnen Risiko. Diese Zurückhaltung ist bereits jetzt im Zusammenhang mit D&O-Angeboten für Finanzdienstleister erkennbar.

In Deutschland sind die Gerichte bislang nur in vereinzelten Schadenfällen angerufen worden. In naher Zukunft werden jedoch vermehrt Klagen von geschädigten Anlegern gegen Finanzinstitute und Fondsgesellschaften erwartet. Hieran anschließen werden sich dann vermutlich auch die Inanspruchnahmen von diesen Unternehmen gegen ihre Organe im Rahmen der sogenannten Innenhaftung. Zudem werden vermehrt Kündigungen und Rücktritte von Vorständen und Geschäftsführern bekannt, was auch ein Hinweis auf bereits erfolgte Inanspruchnahmen der D&O-Policen sein kann.

Prognose

Nimmt man als Indikator für die Prämienentwicklung nach der Subprime-Krise den Zusammenbruch des Neuen Marktes in den Jahren 2001/2002 (hier stiegen die Prämien mit einer Verzögerung von 6 – 12 Monaten), ist mit Forderungen nach kräftigem Prämienanstieg im Jahr 2009 oder spätestens in 2010 zu rechnen. Ob die Unternehmen diesen Forderungen der Versicherer nachgeben müssen, hängt in letzter Konsequenz von der heute stärkeren Wettbewerbssituation der Versicherer untereinander im D&O-Bereich und dem Kapitalzufluss in den Versicherungsmarkt ab.

*Hartmuth Kremer-Jensen, Willis Köln
Hartmuth.Kremer-Jensen@willis.com*

Erneuerbare Energien – hoher Anspruch

Mit Einführung der gesetzlichen Regelung und einer Vielzahl von Novellen zur Förderung alternativer Energien (Erneuerbare-Energien-Gesetz – EEG) wurde die Grundlage für eine nachhaltige Energieversorgung geschaffen. Ziel war insbesondere die Stärkung des Klima-, Natur- und Umweltschutzes. Im Rahmen der im Januar 2009 geplanten Novellierung des EEG soll die Wirtschaftlichkeit der alternativen Strom-/Wärmeerzeugung durch ein Bündel von Maßnahmen weiterhin deutlich unterstützt werden, zum Beispiel garantierte Abnahmepreise (Vergütungssätze) und Steuervorteile.

Die gesicherten Vergütungssätze und die damit verbundene Rentabilität von Strom-/Wärmeerzeugung aus regenerativen Energien sowie das wachsende Umweltbewusstsein

sind die Triebfeder für diesen rasant wachsenden Markt.

Viele Bereiche, zum Beispiel Wasser- oder Windkraft, Solar und Geothermie, erfordern bei den Beteiligten eine hohe technische Kompetenz. Auch bei der Entwicklung von adäquaten Versicherungskonzepten werden besondere Ansprüche an das technische und fachliche Know-how gestellt. Zum einen ist der Risikophilosophie des Investors/Betreibers Rechnung zu tragen, zum anderen sind, insbesondere bei einem hohen Investitionsvolumen, auch die Belange der finanzierenden Banken umfassend zu berücksichtigen.



Ein geeignetes Beispiel ist hier die Absicherung von Geothermieprojekten. Ausschlaggebend für die Finanzierbarkeit eines solchen Projektes ist ein vollständiger Versicherungsschutz, der die Risiken von Sach-, Vermögens- und Haftpflichtschäden beinhaltet, die anlässlich der Erkundung, Errichtung sowie dem späteren Betrieb entstehen. Des Weiteren ist es notwendig, dass auch das finanzielle Risiko einer Nichtfündigkeit oder mangelnder Wirtschaftlichkeit der Bohrungen abgesichert ist. Willis hat hierzu eine umfassende Absicherungslösung konzipiert und dieses bereits für konkrete geothermische Projekte am Versicherungsmarkt platziert.

Die Entwicklung eines individuellen und vollumfänglichen Versicherungsschutzes, der die Risikophilosophie und Interessen aller am Projekt beteiligten Parteien berücksichtigt, setzt eine umfassende Einbindung des Versicherungsmaklers in allen Phasen (Planung, Projektierung, Errichtung) voraus. Dies gilt auch für den Aufbau und die Steuerung eines Risiko-Management-Systems.

Wir sind stolz darauf, als Versicherungsmakler diesen speziellen Anforderungen gerecht zu werden und innovative Absicherungslösungen für Projekte aller Größenordnungen im Versicherungsmarkt bereits erfolgreich umzusetzen.

*B. Rieschel/C. Scholle, Willis Bielefeld/Köln
Bernd.Rieschel@willis.com
Christina.Scholle@willis.com*

Änderung bei der Haftpflichtversicherung für Hub- und Gabelstapler

Mit der Änderung des Pflichtversicherungsgesetzes (PflVG) per 10.12.2007 wurden auch die Anforderungen bezüglich der Haftpflichtversicherung für Hub- und Gabelstapler geändert. Waren bis zum genannten Datum die Gabelstapler den Kraftfahrzeugen zugeordnet, erfolgt nunmehr eine Gleichstellung mit den selbstfahrenden Arbeitsmaschinen. Auswirkungen hat dies auf die Erfordernis des Abschlusses einer Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung (KH-Deckung). Bei Kraftfahrzeugen ist eine solche bei einer bauartbedingten Höchstgeschwindigkeit über 6 km/h erforderlich, soweit diese auf öffentlichen oder faktisch öffentlichen Verkehrsflächen verkehren. Bei selbstfahrenden Arbeitsmaschinen gilt dies erst ab einer bauartbedingten Höchstgeschwindigkeit über 20 km/h.

Damit gelten Gabelstapler bis zu einer Höchstgeschwindigkeit von 20 km/h nicht mehr als versicherungspflichtig. Unabhängig davon geht von diesen Fahrzeugen natürlich nach wie vor ein Haftpflichtrisiko aus. Die Zulassungspflicht ist ja im Übrigen bereits schon früher durch die Einführung der Fahrzeugzulassungs-Verordnung (FZV) entfallen.

Sind die rechtlichen Rahmenbedingungen nun auch klar geregelt, so kann die Frage des künftigen Umgangs mit der Thematik durch die Versicherer noch nicht klar beantwortet werden. Grundsätzlich wäre es nun möglich, die Gabelstapler bis zu einer bauartbedingten Höchstgeschwindigkeit von 20 km/h über die Betriebshaftpflichtversicherung (BHV) zu erfassen. Wenn damit auch dem Gesetz Genüge getan wäre, stellt dies doch eine teilweise Einschränkung des Versicherungsschutzes zur früheren Regelung dar. Die KH-

Pflichtversicherung bot grundsätzlich Deckung im Rahmen der gesetzlichen Mindestdeckungssummen – derzeit EUR 7,5 Mio. für Personenschäden sowie EUR 1 Mio. für Sachschäden, und dies pro Schadenfall, also ohne Maximierung je Versicherungsjahr. Wenn es nun auch sein mag, dass im Einzelfall die generelle Deckungssumme der BHV nicht geringer ist als die vorgenannten Mindestsummen im Rahmen der KH-Deckung, so ist aber doch auf jeden Fall neben der Begrenzung im einzelnen Schadenfall auch eine Höchstersatzleistung pro Versicherungsjahr vorgesehen. Auch ist zu berücksichtigen, dass eine KH-Deckung grundsätzlich keinen Selbstbehalt, auch nicht bezogen auf Sachschäden, vorsieht. In vielen BHV-Verträgen ist dies aber inzwischen anders.

Ob die Versicherer nun auch in Zukunft zur Vermeidung der genannten Einschränkungen eine KH-Deckung auf Basis der Allgemeinen Bedingungen für die KFZ-Versicherung anbieten werden, ist noch nicht geklärt (Stand: 13.06.2008). Da eine solche Deckung aber auf jeden Fall für alle Gabelstapler über 20 km/h weiter notwendig ist, bedarf es zunächst der Ermittlung, ob und gegebenenfalls wie viele

dieser Fahrzeuge zu versichern sind. Bisher wurde ja nur nach der Grenze über 6 km/h differenziert.

Eine weitere Diskussion wird es sicherlich auch bezogen auf die bisher erhobenen Zusatzprämien für die KH-Deckung geben. Grundsätzlich ist das Risiko für die Versicherer aber im Endeffekt unverändert vorhanden. Ob die Schadenregulierung nun über die KH-Deckung oder die BHV erfolgt, ändert an der Belastung der Versicherer nichts. Bei Entfall der KH-Deckung könnten diese deshalb eine Verlagerung der bisherigen KH-Prämie auf die BHV rechtfertigen; lediglich bei gutem Schadenverlauf bezogen auf beide Risiken mag es dann Gestaltungsspielraum geben.

Da durch diese Änderungen derzeit keine Lücken im Versicherungsschutz eintreten, werden wir die Thematik spätestens im Rahmen der jeweiligen Vertragsverlängerung gemeinsam mit Ihnen aufgreifen. Selbstverständlich können Sie Einzelheiten zu Ihrem Vertrag jederzeit vorab mit Ihrem Kundenbetreuer besprechen.

U. Dahmen/D. Conrady, Willis Köln/Frankfurt
Ulrich.Dahmen@willis.com, Dietmar.Conrady@willis.com

Kraftfahrzeuge (Begriffe siehe § 2 FZV) auf öffentlichen bzw. beschränkt öffentlichen Verkehrsflächen Zulassungs-, Kennzeichen- und Versicherungspflicht sowie Deckung in der Haftpflichtversicherung (Stand: 13.06.2008)			
Sämtliche KFZ	Sämtliche KFZ	Selbstfahrende Arbeitsmaschinen* gem. § 2, 17. FZV und Gabelstapler gem. § 2, 18. FZV	
é	é	é	é
max. 6 km/h	über 6 km/h	über 6 bis 20km/h	über 20km/h
é	é	é	é
keine Zulassungspflicht § 1 FZV / § 3 FZV	Zulassungspflicht § 3 (1) FZV	keine Zulassungspflicht § 3 (2) FZV	keine Zulassungspflicht § 3 (2) FZV
é	é	é	é
keine Kennzeichen- oder Kennzeichnungspflicht	amtliches Kennzeichen § 8 (1) FZV	Angabe des Halters an der linken Fz.Seite § 4 (4) FZV	amtliches Kennzeichen § 4 (2) 1; § 8 (1) FZV
é	é	é	é
keine Versicherungspflicht § 2 (1) 6 a) PflVG	Versicherungspflicht § 1 u. 2 PflVG	keine Versicherungspflicht § 2 (1) 6 b) PflVG	Versicherungspflicht § 1 u. 2 PflVG
é	é	é	é
Industrie-BHV	KFZ-Versicherung	Industrie-BHV	KFZ-Versicherung
*Beispiele für selbstfahrende Arbeitsmaschinen: Bagger, Radlader, Straßenwalzen, Reinigungsmaschinen, selbstfahrende Kräne, Schneepflüge etc.			