

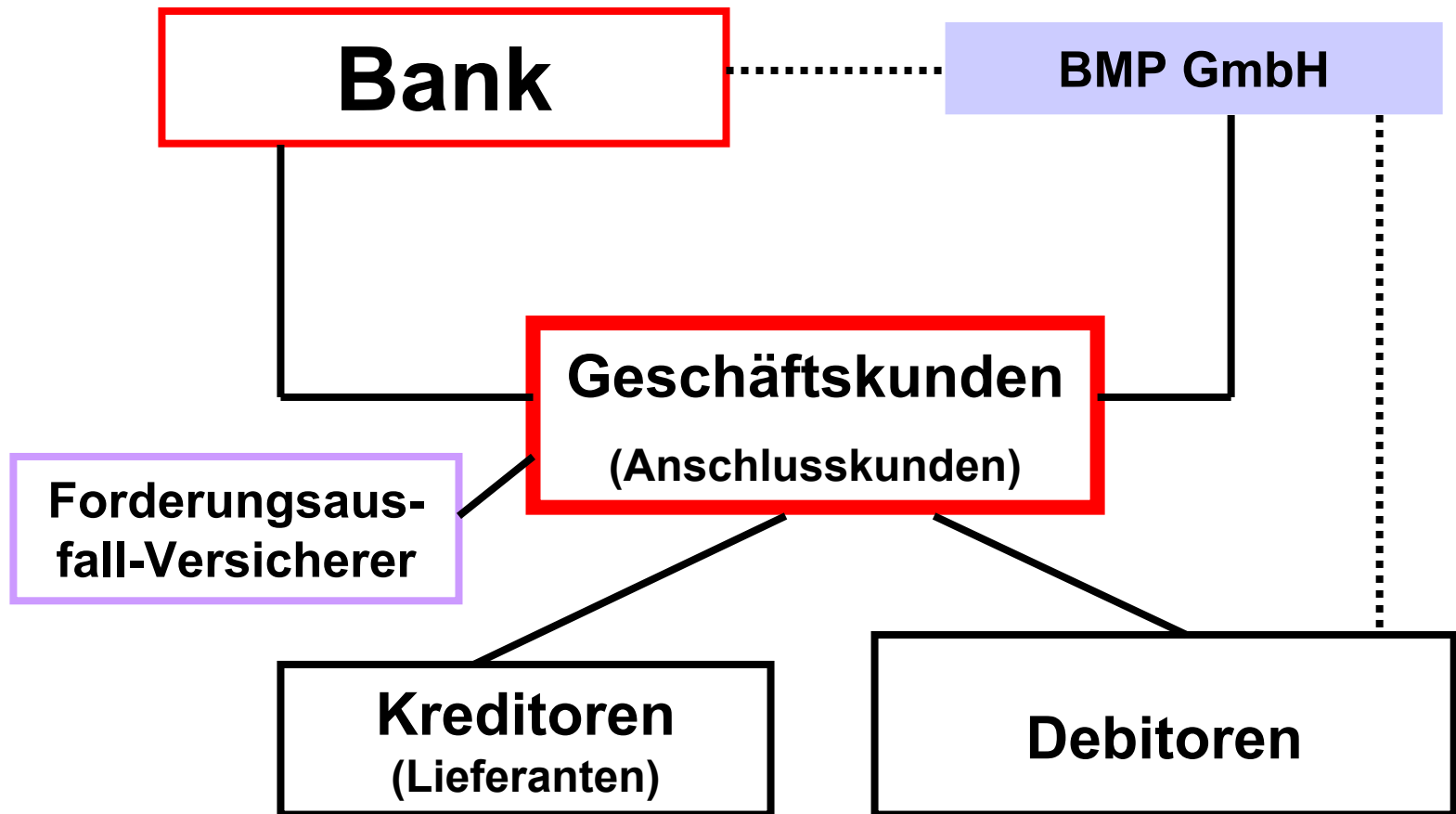
**Der Weg zu mehr Liquidität !**

# **Finanzierungsalternativen für den Mittelstand**

## **BMP-Umsatzfinanzierung**

**vorgestellt von der  
Becker, Müller & Partner GmbH**

# Im Mittelpunkt stehen Geschäftskunden



# Aktuelle Problemfelder aus der Sicht des Unternehmers

Beschaffung	Leistungserstellung	Absatz
Verzicht auf Lieferantenskonti	Optimierungsdruck	Lange Zahlungsziele bei Großabnehmern
Schwache Einkaufsposition durch hohe Lieferantenkredite	Zwang zur Produktivitätssteigerung	Einräumung längerer Zahlungsziele nicht finanzierbar
Verzicht auf Mengenrabatte w/ fehlender Liquidität		Auftragsablehnungen w/ fehlender Liquidität
		Anstieg von Forderungsausfällen

# Aktuelle Problemfelder aus der Sicht des Kreditgebers

Zunahme von Wertberichtigungen

Schwache Eigenmittelausstattungen

Kreditgeschäft ist w/ mangelnder Ertragsstärke nicht attraktiv

Fehlende Managementqualifikationen

Standardisierte Kreditvergabe (Rating; BASEL II)

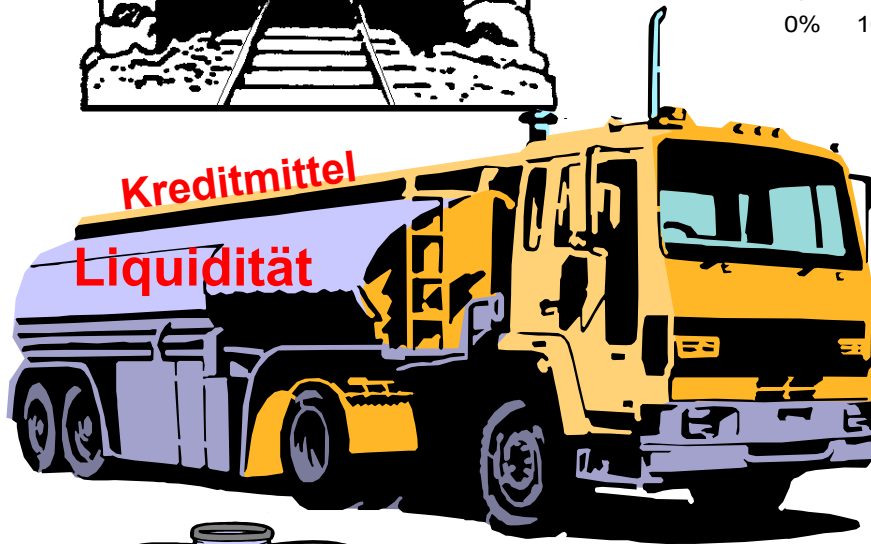
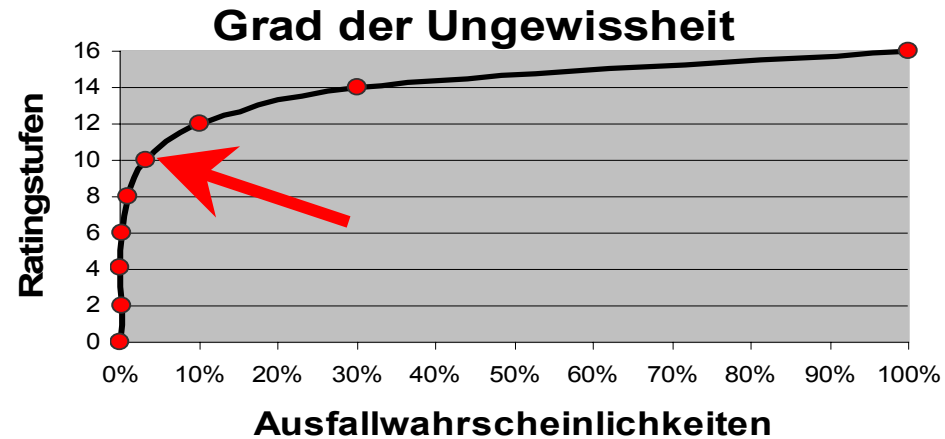
Unzureichendes Rechnungswesen  
→ Jahresabschluss  
→ Planzahlen  
→ BWAs  
→ OPs

Bewertung von Sicherheiten

Verschärfte Kreditvergaberichtlinien

Aktiva-Bewertungen z.B. Kundenforderungen

# Bis zu einer Ausfallwahrscheinlichkeit v. rd. 4 % werden Bankkredite bewilligt





Die Rückzahlung der  
Kreditmittel hat die  
höchste Priorität !!

Zinszahlungen sind wichtig,  
haben jedoch eine  
geringere Priorität.

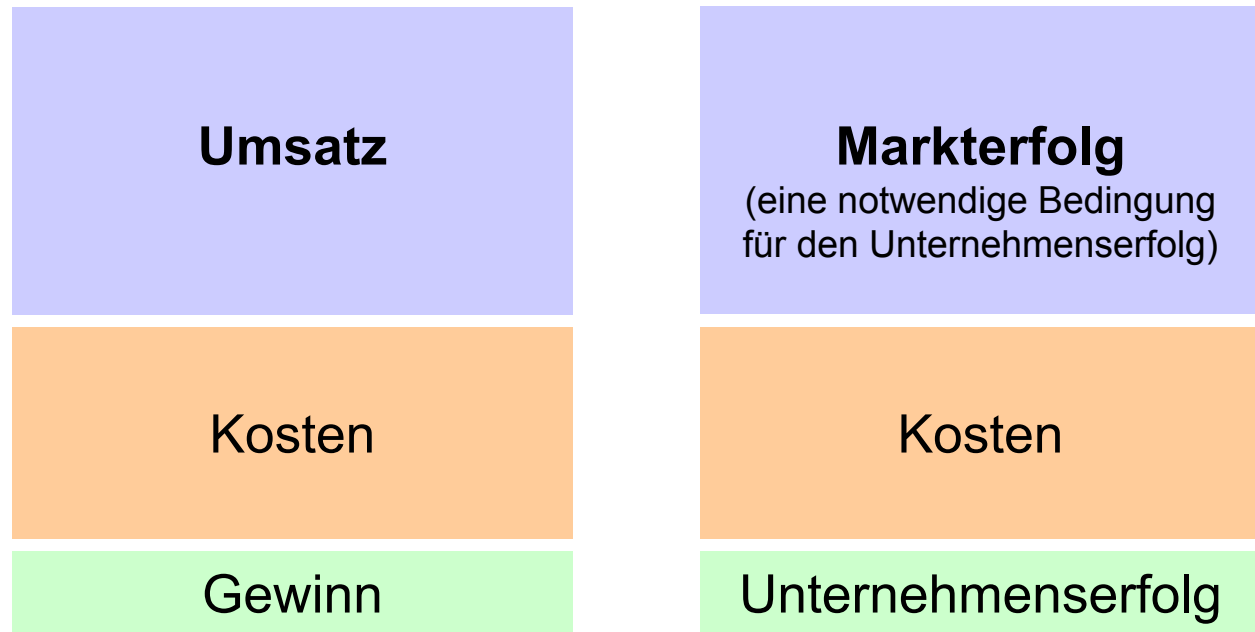
# Reduzierung der Ungewissheit muss das Ziel sein !

## Grad der Ungewissheit u. Risikoaversion bei der Finanzierung v. Aktiva

	<b>AKTIVA</b>	<b>PASSIVA</b>	
<b>Grad der Ungewissheit</b> 	<u><b>Anlagevermögen</b></u> > Grundstücke / Gebäude > Maschinen > Betriebs- u. Geschäftsausstattung > Finanzanlagen	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; font-size: small;">EM-Quoten unter 10 % bei 40 % der mittelst. Unternehmen in Dtl.</div> <u><b>Eigenmittel</b></u> > Gesellschafter	<b>Grad der Risikoaversion</b> 
	<u><b>Umlaufvermögen</b></u> > Vorräte <b>&gt; Kundenforderungen</b> (bis zu 20 % des Umsatzes)	<u><b>Fremdmittel</b></u> > Kreditinstitute (mfr. / lfr.) > Lieferanten <b>&gt; Kreditinstitute (kfr.)</b>	

# BMP-Debitorenmanagement

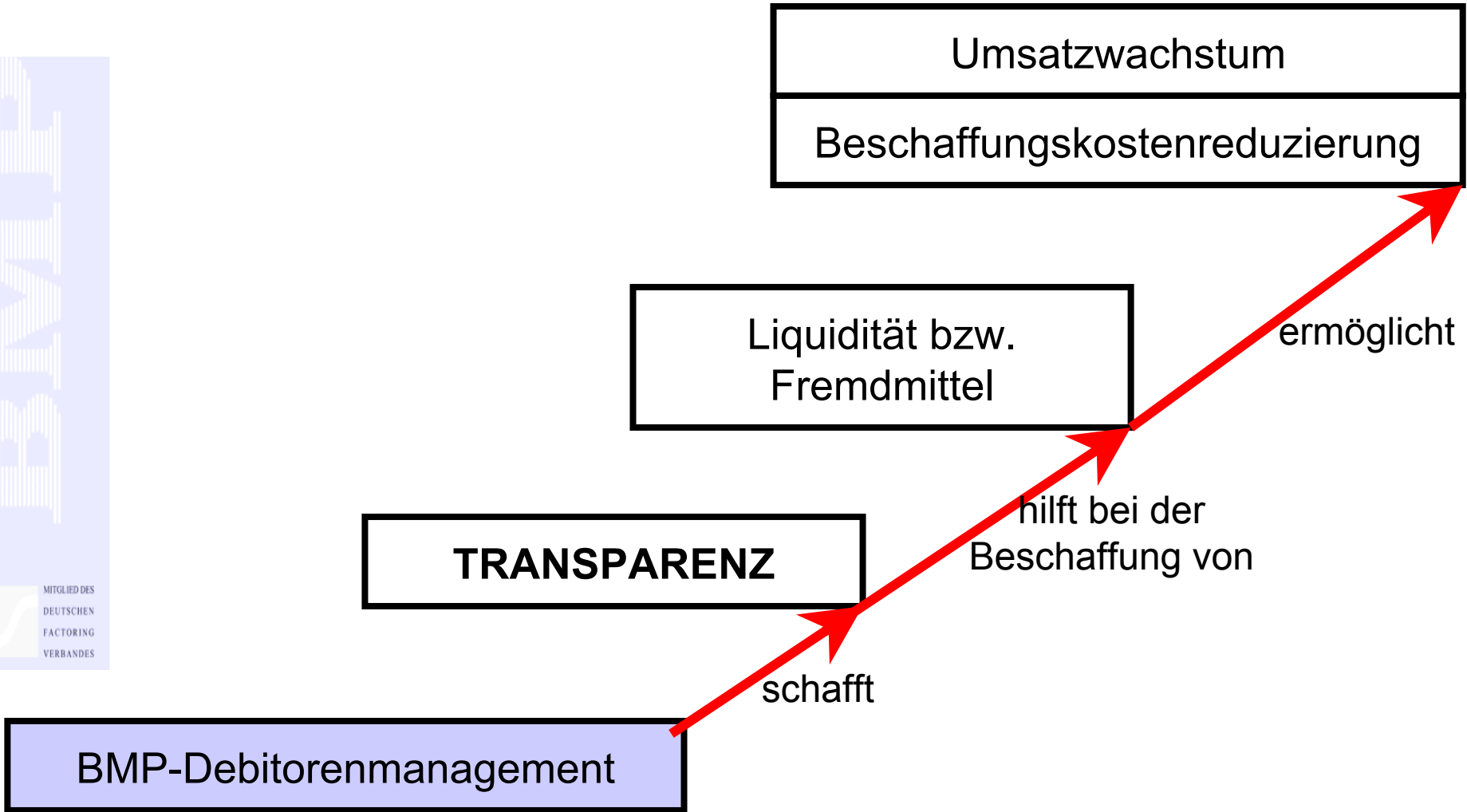
- Grundlage für die BMP-Umsatzfinanzierung -



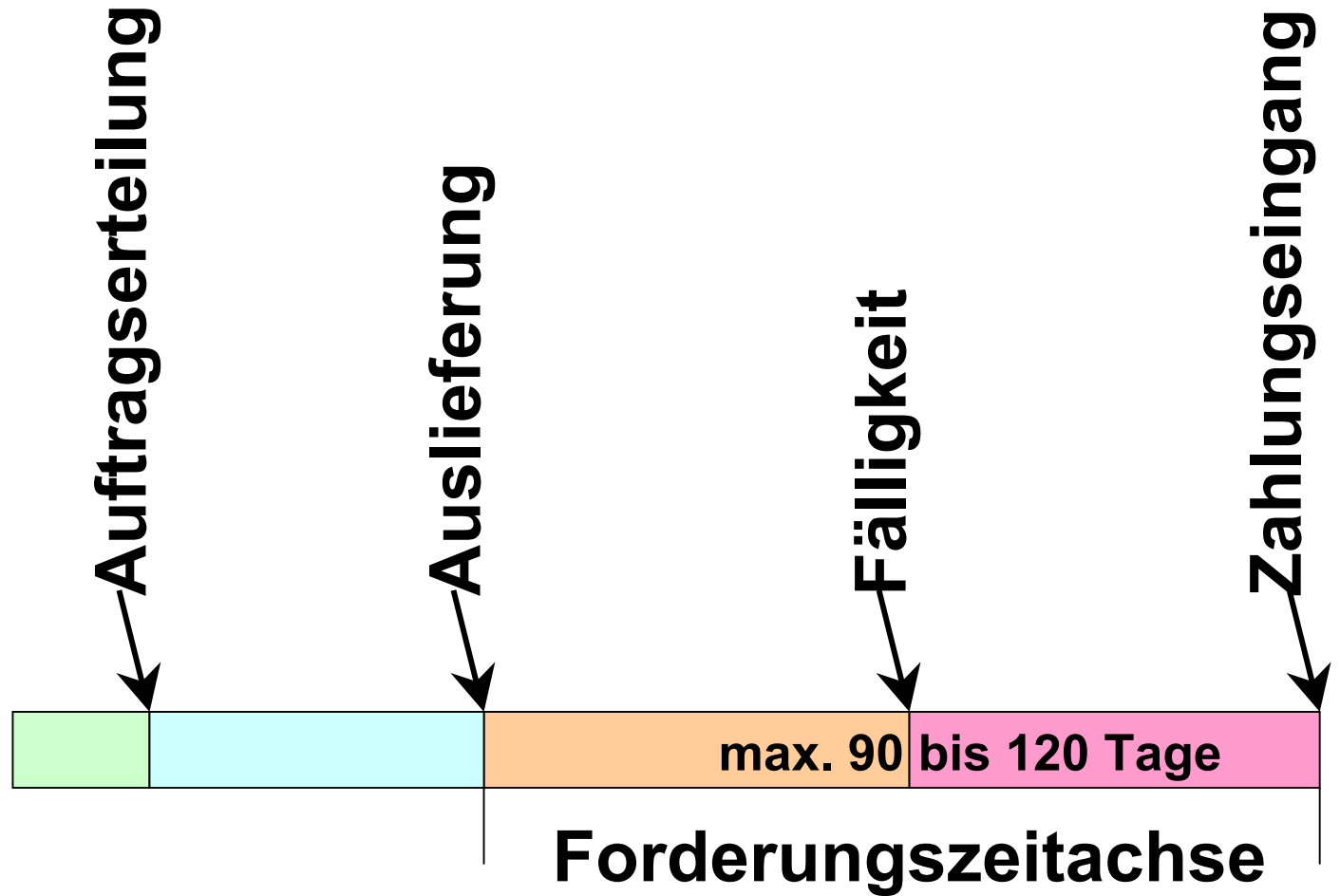
Das BMP-Debitorenmanagement ermöglicht ein zeitnahes und permanentes Monitoring des Markterfolges



# DER POSITIVE „BMP-EFFEKT“



# Im Mittelpunkt stehen finanzierbare Kundenforderungen



# Voraussetzungen für die Umsatzfinanzierung

## Welche Geschäftskunden (GK) eignen sich für eine Zusammenarbeit ?

- Die vom GK erbrachte **Leistung muss abgeschlossen** u. die Forderung gegen den Debitor muss einredefrei sein ! (z.B. GK aus dem Bauhauptgewerbe scheiden damit aus)
- Der GK sollte mindestens schon **seit 2 Jahren tätig** sein
- Der GK sollte mindestens einen **Jahresumsatz** von rd. **€ 1 Mio.** erzielen

# Indikatoren für die Umsatzfinanzierung

- **Umsatzwachstum** ist erkennbar bzw. wird prognostiziert
- **Kundenziele** sind relativ **hoch**
- **Lieferantenziele** sind relativ **hoch**; Skonto wird bzw. kann nicht genutzt werden
- Kundenforderungen sind nicht oder nur über einen herkömmlichen **Zessionskredit** an die Bank abgetreten

# Lösungen für den Mehrbedarf an Liquidität

Sind Umsatzwachstum und/oder hohe Kundenziele Ursache für einen Mehrbedarf an Liquidität, so bieten sich **2 Problemlösungen** an:

**FACTORING**

**Verkauf** von Forderungen

**BMP-  
Umsatzfinanzierung**

**Abtretung** von Forderungen

# Entscheidung für die BMP-Umsatzfinanzierung

Der **wesentliche Vorteil der BMP-Umsatzfinanzierung** für den Geschäftskunden hilft bei der Wahl der richtigen Alternative !

Bei der BMP-Umsatzfinanzierung bleibt der Geschäftskunde **einzigster Ansprechpartner seiner Debitoren.**



Damit ist die oft vom Geschäftskunden gewünschte **Rücksichtnahme auf sensible Geschäftsbeziehungen** gewährleistet !

**Geschäftskunde**  **BMP**

**Dienstleistungsvertrag**



**Geschäftskunde**

**Kreditvertrag**

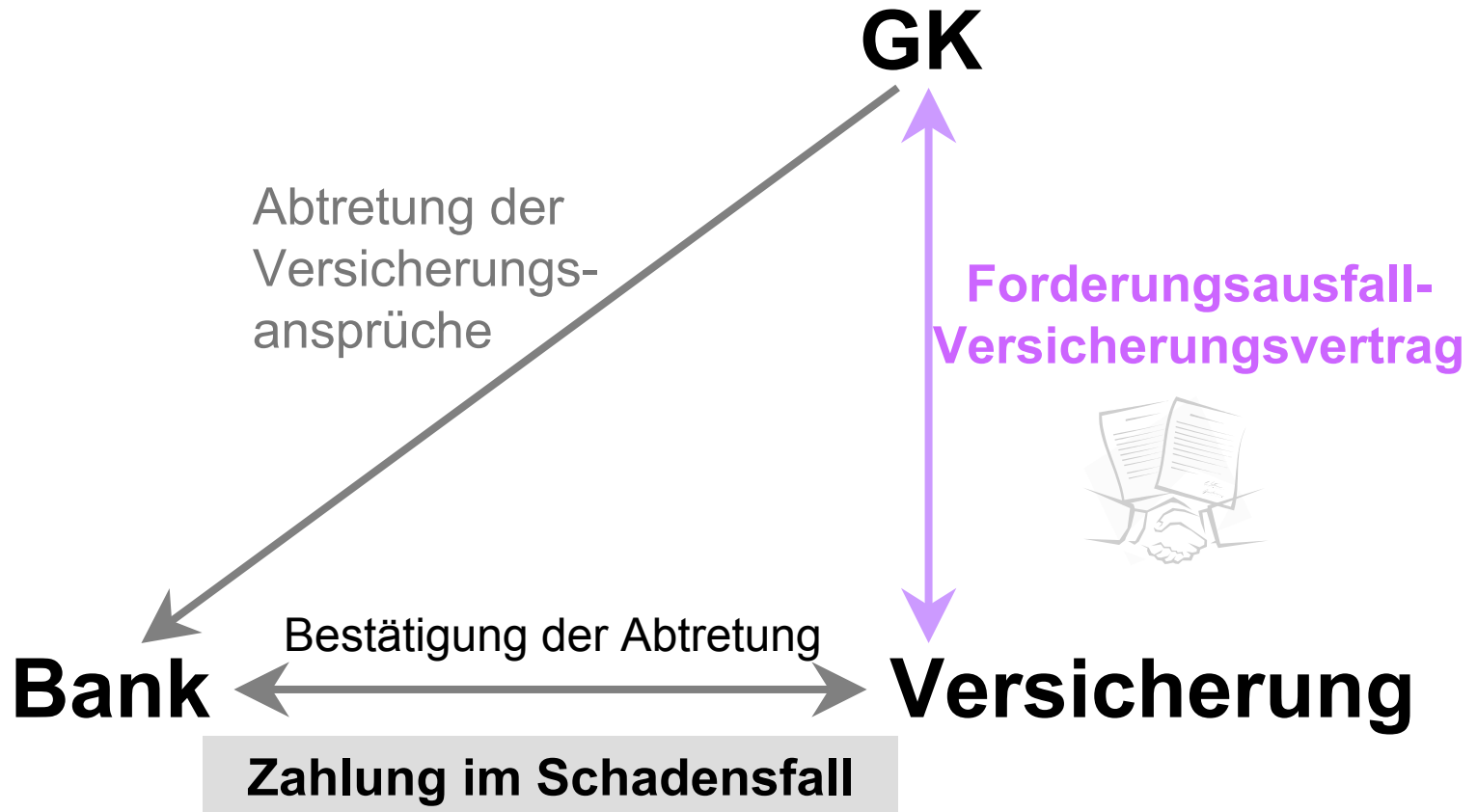


**Zessionsvertrag**

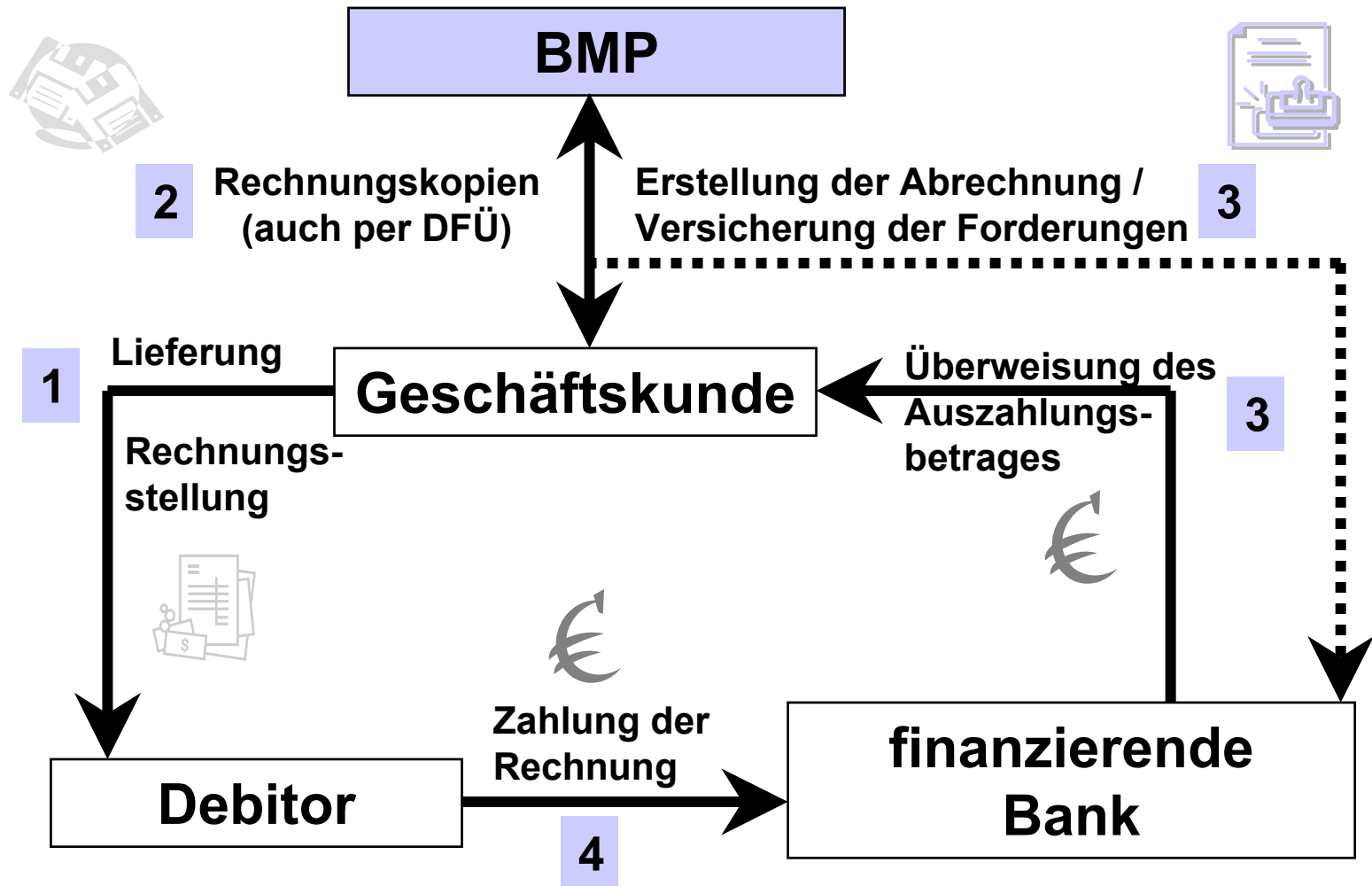


**Bank**

# BMP-Umsatzfinanzierung / Vertragsbeziehungen III



# Ablauf der BMP-Umsatzfinanzierung



# BMP-Debitorenmanagement

## - Grundlage für die BMP-Umsatzfinanzierung -

### ANSCHLUSSKUNDE

Kd.-Nr.	Firma	Bank-Vb.
	Straße	BLZ
Tel.-Nr.	PLZ	Kto.-Nr.
Fax-Nr.	Ort	Ansprechp.
E-Mail	Ansprechp.	Kreditlimit
		Zinssatz

### DEBITOR

Abnehmer-Nr.	Firma	Bank-Vb.	Versicherung	Skonto-1	Zession ausgeschl.?
Ansprechp.	Land	BLZ	Vers.-Nr.	Z-Ziel-1	AGB vereinbart?
Tel.-Nr.	Straße	Kto.-Nr.	Vers.-Limit	Skonto-2	Eigentumsvorbehalt?
Fax-Nr.	PLZ	Auskünfte	Selbstbehalt	Z-Ziel 2	
E-Mail	Ort		Kündigung		

RG-Dat/ Nr.	RG-Betrag	bezahlt	am	Differenz Bem.	Überz. Lfz.	Überz. Betrag
31.07.02	797,64		?			
961673604		29				
08.08.02	436,60	427,87	22.08.02	SK 2		
961675704		30				
<b>Su.-Äbn.:</b>	<b>10.308,55</b>					<b>5.309</b>

# BMP-Debitorenmanagement

## - Grundlage für die BMP-Umsatzfinanzierung -

### Statistik-Fenster / DEBITOR

#### Älteste offene Rechnung

seit 78 Tagen

Limit Versicherung  
 Offene RG-Beträge  
 Offene Mahnggeb.  
 90 % Fin.-Quote  
 Versicherter Betrag  
 Überziehung gesamt  
 Versicherte Tage  
 Ausgenutzt  
 Versicherer  
 Vers.-Nr.  
 Höchste Mahnstufe  
 Anz. Ma./ Stufe

90  
 78  
 Zürich  
 02/6949576/14  
 0  
 1 2 3 4 5 6 7 8 9  
 - - - - - - - - -

#### Letzte Rechnungen

1	3	6	12
14	19	21	20

5.000,00

10.308,55

0,00

4.500,00

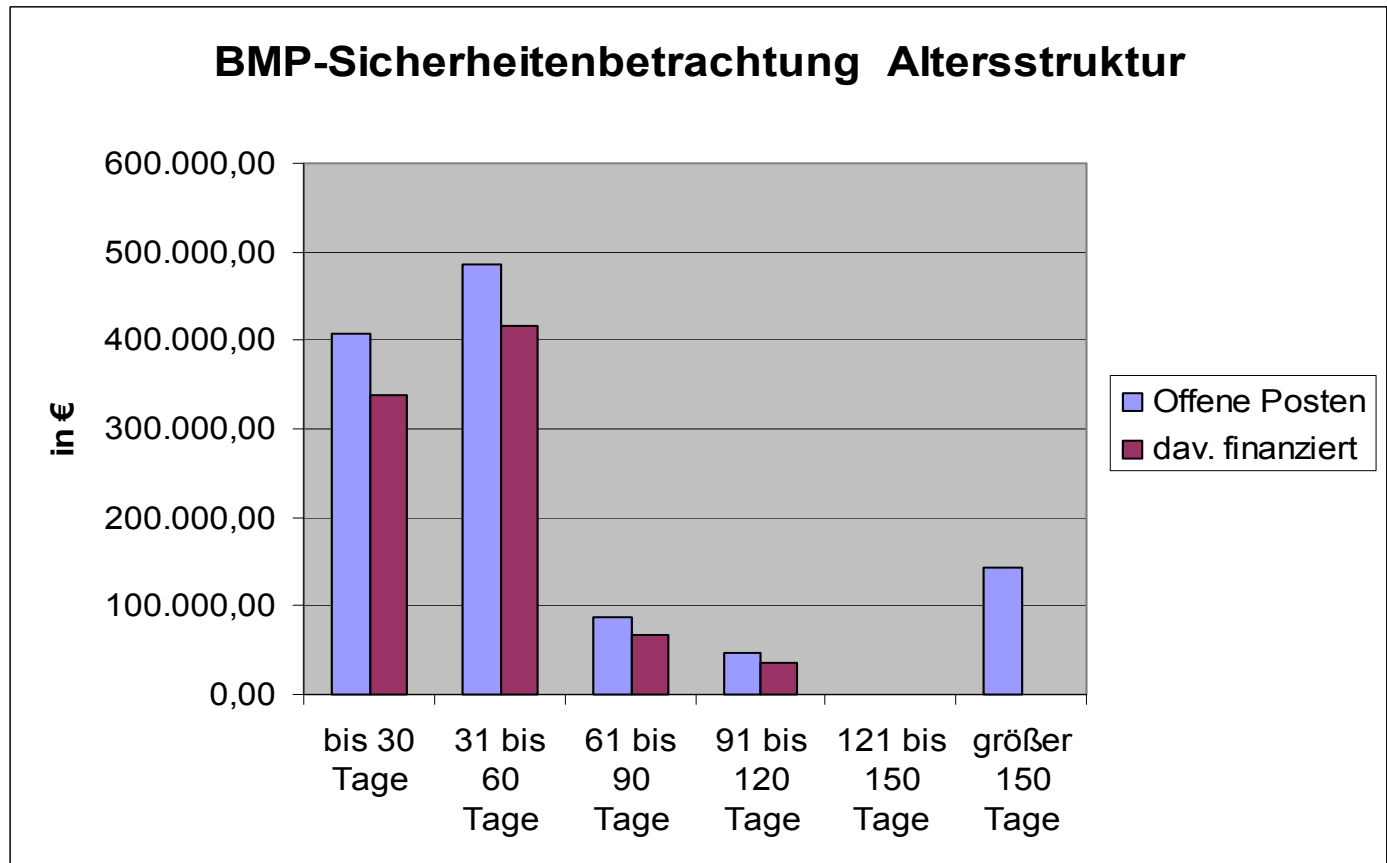
5.000,00

5.308,55



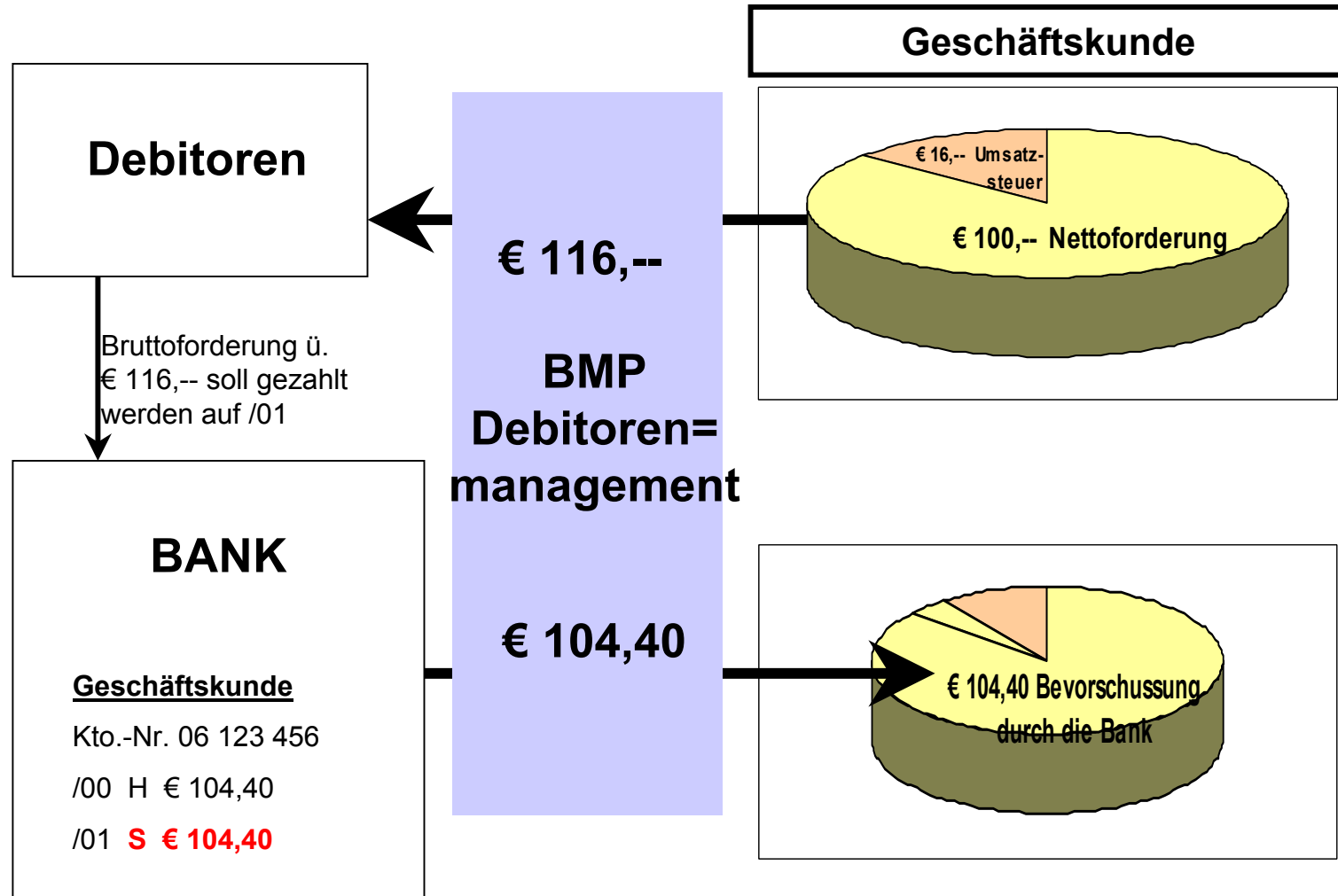
Der **Markterfolg** wird durch das BMP-Debitorenmanagement transparent u. damit qualifizierbar

# BMP-Umsatzfinanzierung - am praktischen Beispiel -



# Risikobetrachtung unter Einbeziehung einer FAV

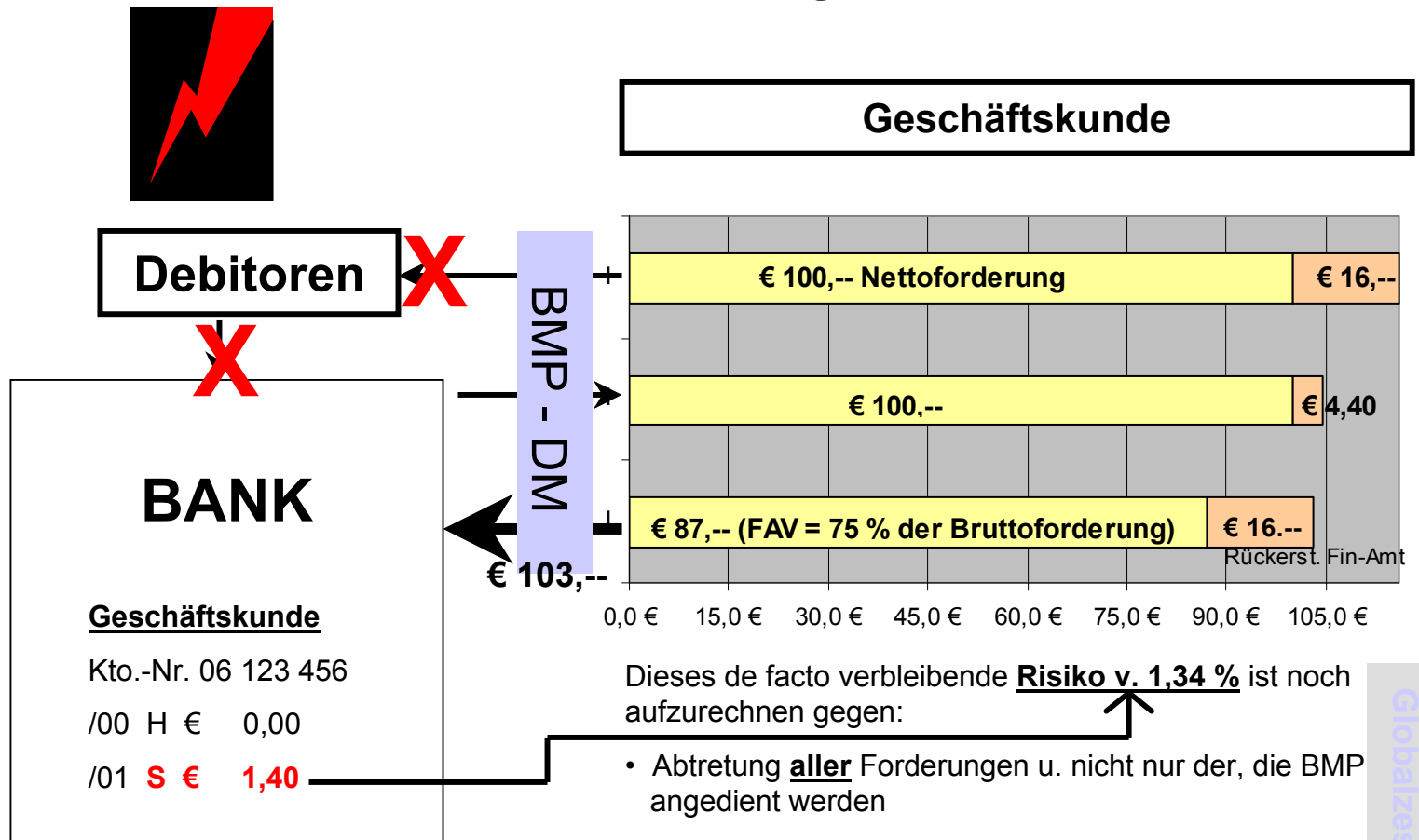
## Cashflow-Betrachtung I



MITGLIED DES  
DEUTSCHEN  
FACTORING  
VERBANDES

# Risikobetrachtung unter Einbeziehung einer FAV

## Cashflow-Betrachtung II



## Kundenvorteile

**Freisetzung  
gebundener Mittel**

**Sicherung des  
Liquiditätsbedarfs**

**Steigerung der  
Skontoerträge**

**Stärkung der  
Investitionsbasis**

**Verbesserung der  
Einkaufsposition**

**Optimierung des  
Vertriebs**

**Rationalisierung  
der Verwaltung**

**Schutz vor Forderungsausfällen**

# FAZIT – Was kostet die Leistung ?

- **Individuelle Kalkulation** im Einzelfall unerlässlich, aber als Richtschnur gilt 0,6 – 2,5 % vom Bruttoumsatz (Inland) zzgl. Zinskosten; Mahnwesen u. Inkasso nur wenn gewünscht
- BMP erstellt für den Kunden eine **Kosten-/Nutzenanalyse**

<b>Kalkulation für Fa.:</b>			durch. Kundenziel in Tagen			Kosten	<b>POSITIVER</b>
			<b>45</b>		<b>Zins-</b>	(inkl. Zinsen +	<b>BMP-Effekt</b>
<b>Umsatz</b>	<b>BMP-Gebühr</b>	<b>BMP-Gebühr</b>	durchschn. IA	Zinssatz	<b>aufwand</b>	BMP-Gebühr)	Summe
3.000.000 €	0,900%	31.050 €	388.125 €	9,500%	36.872 €	67.922 €	<b>78.075 €</b>

<b>Wareneinsatz:</b>		
<b>45%</b>	Skonto	<b>Einsparung</b>
1.552.500 €	3,00%	46.575 €

<b>Mehrumsatz:</b>		
<b>15%</b>	Umsatzrendite	<b>Ergebniszuwachs</b>
450.000 €	7,00%	31.500 €

## Die positiven Effekte durch die Schaffung von zusätzlicher Liquidität sind offensichtlich:

1. Sie erzielen je nach Wareneinsatzquote und Skontohöhe eine deutliche **Einsparung auf der Beschaffungsseite !**
2. Sie erzielen je nach Umsatzsteigerung und -rendite eine deutliche **Ergebnisverbesserung !**



# BMP-Umsatzfinanzierung

## Abrechnung für GK u. Bank

BMP

BECKER, MÜLLER & PARTNER GMBH

Mustermann GrnbH & Co. KG  
Herr Mustermann  
Überallstraße 66  
99999 Überallhausen

Köln, den 08.05.02 / 32

Sehr geehrter Herr Mustermann,

beiliegend erhalten sie die Abrechnung per 09.05.02. Der Auszahlungsbetrag von **€ 70.175,59**, den wir auf Ihr Konto 26302 bei dem Kreditinstitut Überallhausen überwiesen haben, errechnet sich wie folgt:

Eingereichte Rechnungen	81.821,29 €
<b>Angleichung lt. Protokoll</b>	- 8.642,07 €
<b>Zwischensumme</b>	<b>73.179,22 €</b>
<b>Abzüglich:</b>	
<b>Skonti/Retouren etc. lt. Aufstellung</b>	1.341,80 €
<b>Direktzahlungen</b>	238,13 €
Abrechnungsgebühr	1.227,33 €
16,0% Mehrwertsteuer	196,37 €
<b>Auszahlungsbetrag</b>	<b>70.175,59 €</b>
Summe Gebühren	1.423,70 €
Kontostand lt. Auszug-Nr. 150 vom 07.05.02	211.886,18 €
Finanzierte Rechnungsbetr. per 09.05.02	283.485,47 €

Mit freundlichen Grüßen

Becker, Müller & Partner GmbH

Jochen Hufschlag

Anlagen

# Ansprechpartner im Hause BMP

<b>Name</b>	<b>Funktion</b>	<b>Tel.</b> 0221- 943694-	<b>E-Mail</b>
Brackmann, Ulf	Vertrieb	61	<a href="mailto:ulf.brackmann@bmp-finanz.de">ulf.brackmann@bmp-finanz.de</a>
Jonas, Markus	Vertrieb	62	<a href="mailto:markus.jonas@bmp-finanz.de">markus.jonas@bmp-finanz.de</a>
Mohr, Hermann-Josef	Vertrieb	63	<a href="mailto:hermann-j.mohr@bmp-finanz.de">hermann-j.mohr@bmp-finanz.de</a>
Riebe, Joachim	Vertrieb	64	<a href="mailto:joachim.riebe@bmp-finanz.de">joachim.riebe@bmp-finanz.de</a>
Ninow, Stephan	Leiter Vertrieb	60	<a href="mailto:stephan.ninow@bmp-finanz.de">stephan.ninow@bmp-finanz.de</a>
Becker, Robert	Geschäftsführung	0	<a href="mailto:robert.becker@bmp-finanz.de">robert.becker@bmp-finanz.de</a>
Hufschlag, Jochen	Geschäftsführung	0	<a href="mailto:jochen.hufschlag@bmp-finanz.de">jochen.hufschlag@bmp-finanz.de</a>