

Forderungskauf bei EOS

## Einfach liquide

*In Zeiten von schlechter Zahlungsmoral ist Liquiditätssicherung bedeutender denn je. Forderungsverkauf bietet schnelle Liquidität und schont die Kreditlinie.*

Viele Unternehmen haben sie: Aktenordner voll mit Geld. Sie sind weder gut versteckt noch durch massive Tresortüren gesichert. Meistens lagern sie ganz einfach in großen Schränken in den Büros der Verwaltung: Offene Forderungen.

96 Prozent der befragten Inkassounternehmen in der aktuellen Herbstumfrage des Bundesverbandes Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. (BDIU) bestätigen, dass das Zahlungsverhalten Ende 2009 genauso schlecht oder noch schlechter war als im Frühjahr des gleichen Jahres. Jedes zweite Unternehmen rechnet mit einer weiteren Verschlechterung in 2010. Justus Hecking-Veltman, CFO der internationalen EOS Gruppe, erläutert: „Forderungsausfälle und verspätet beglichene Forderungen stehen überall in Europa ganz oben auf der Liste der Gründe für Unternehmensinsolvenzen.“

### Finanzbedarf in Zeiten der Krise

Laut Deutschem Factoring Verband stieg die Anzahl von Firmenpleiten in Europa im Jahr 2008 im Vergleich zum Vorjahr um elf Prozent auf gut 150.000. Besonders irische und spanische Unternehmen hatten mit einer Zunahme von deutlich über 100 Prozent unter der Wirtschaftskrise zu leiden. Obwohl wieder weniger europäische und US-amerikanische Unternehmen als in den letzten Monaten zahlungsunfähig sind, bleibt deren Anzahl im Vergleich zum Durchschnitt der vergangenen Jahre deutlich erhöht.

Wie die EOS Fünf-Länder-Studie „Europäische Zahlungsgewohnheiten 2009“ zeigt, rechnen die befragten Manager der Schweiz, Großbritannien, Ungarn, Bulgarien und Deutschland mit einer sinkenden Zahlungsmoral in den nächsten zwei Jahren. Unternehmen in ganz Europa sind mit deutlichen Zahlungsverzögerungen konfrontiert, die ihre kurzfristige Liquidität gefährden. Eine Befragung der Tschechischen Industrie- und Handelskammer kam zu dem Ergebnis, dass drei von vier Kunden erst nach Ablauf der Zahlungsfrist zahlen.

Hinzu kommt: Die Europäische Zentralbank zeigt in ihrem „Euro Area Bank Lending Survey“ eine deutliche Verschärfung von Kreditvergabestandards seit Mitte 2008. Banken erwarteten auch Ende 2009 eine allgemeine schlechte wirtschaftliche Entwicklung. Dies kann zumindest in naher Zukunft die Kreditvergabe zügeln – eine Gefahr für die Liquidität des Geschäfts, für Investitionen in neue Produkte, Forschung, Entwicklung oder eine Internationalisierung.

Schnelle Liquidität bietet der Forderungsverkauf. Dabei werden überfällige, zahlungsgestörte Forderungen und Kredite an einen Käufer, wie beispiels-

weise die EOS Gruppe, abgegeben. Ein kompletter Zahlungsausfall ist dadurch ausgeschlossen.

### **Forderungsverkauf stärkt das Kerngeschäft**

Für den Verkäufer bietet der Forderungsverkauf einen weiteren Vorteil: die sofortige Liquidität. Er bekommt einen Teil seiner ausstehenden Forderungen bezahlt und bereinigt damit seine Bilanz. Unternehmen haben dadurch die Möglichkeit, ihr Rating zu verbessern. Außerdem spart der Verkäufer Personal- und Sachkosten, indem er den Forderungseinzug komplett an den Käufer des Forderungspakets abgibt. Somit sichert er seine Liquidität, anstatt sie in die Abwicklung von Forderungen zu stecken.

Verwaltung, Einzug und Abrechnung sind nur einige der zeit- und kostenintensiven Posten, die durch Forderungsverkauf minimiert werden können. „Mit dem Zeitpunkt der Zahlungsstörung beginnt ein komplexer Prozess, vom Schreiben der ersten Mahnungen über den Einzug vor Ort bis hin zur bilanziellen Behandlung. Für die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen gehört das nicht zu den Kernkompetenzen“, erläutert Hecking-Veltman.

### **Einfaches Handling**

Entscheidet sich eine Firma zum Verkauf, befragt der Käufer zunächst den Verkäufer zu seinem Forderungsbestand, um sich ein Bild von dem aktuellen Wert der Forderungen zu machen. Diese Ist-Analyse und eine Zufallsstichprobe aus dem Forderungspaket bilden die Grundlage für die Berechnung des Kaufpreises. Hierbei werden die einzelnen Forderungen nach Art, Alter, Besicherungsgrad, Haftungskonstellation, Rang, Höhe, Bearbeitungsmethode und vor allem der wahrscheinlichen Ausfallrate unterschieden. Außerdem helfen dem Käufer statistische Hochrechnungen und eigene Erfahrungswerte, um einen realistischen Preis für die Forderungen zu kalkulieren. Wenn sich beide Parteien einig sind, halten sie den Kauf vertraglich fest. Damit gehen alle Rechte und Pflichten des ursprünglichen Gläubigers auf den Käufer der Forderungen über.

EOS kauft notleidende und titulierte Forderungsportfolien jeglicher Zusammensetzung – von außergerichtlich angemahnt bis bereits vollstreckt. „Im Geschäftsjahr 2008/09 kaufte die EOS Gruppe insgesamt Forderungen im Nominalwert von knapp einer Milliarde Euro, davon die Hälfte in Deutschland. Durch seine Spezialisierung auf den Forderungseinzug kann EOS effizienter arbeiten als Unternehmen mit einem anderen Kerngeschäft“, erklärt Hecking-Veltman. Modelle zur Risikoanalyse und personalstarke Inkassoteams sowie enge Kontakte zu Anwaltskanzleien sind die entscheidenden Parameter, um anschließend erfolgreich individuelle Lösungen für den einzelnen Schuldner zu finden.

### **Seriosität von Verkäufer und Käufer**

Wichtig für den Verkäufer ist es, sich einen vertrauensvollen Partner zu suchen, der über entsprechendes Wissen und Erfahrung im Bereich Forderungskauf verfügt. Obwohl bei jedem Verkauf dem säumigen Zahler die Bearbeitung der Forderung durch Käufer oder weiteren Dienstleister angezeigt wird, verbindet dieser seine offene Rechnung und deren Abwicklung häufig

mit dem ursprünglichen Gläubiger. Der EOS CFO betont, wie wichtig es ist, dass das Inkassounternehmen sein Vorgehen bei der Bearbeitung von Forderungen an das des Verkäufers anpasst: „Schuldner dürfen nicht als Geldquelle betrachtet werden, sondern müssen sensibel behandelt werden. Durch diese Herangehensweise bleibt das Image des Unternehmens gewahrt, und sie verhindert, dass sich der Verkauf der Forderungen zum geschäftspolitischen Bumerang entwickelt.“

### **Der Markt**

Großbritannien ist seit Jahren führend beim Forderungskauf. 2007 waren die Briten für mehr als die Hälfte der Forderungskäufe in der Europäischen Union verantwortlich. Doch der Markt gedeiht in ganz Europa. Laut der Federation of European National Collection Associations (FENCA) sagen mehr als 60 Prozent der größten europäischen Unternehmen im Forderungskauf, dass ihr Geschäft stetig wächst. Im Jahr 2007 machte Forderungskauf in Europa bereits 18 Prozent der Inkassodienstleistungen aus.

### **Links**

- BDIU: <http://www.inkasso.de/presse/herbstumfrage/index.html>
- DFV: <http://www.factoring.de/index.php/factoring-aktuell/bz-1-hj-09>
- EZB: <http://www.ecb.int/stats/money/surveys/lend/html/index.en.html>
- FENCA: <http://www.fenca.org/index.php?page=surveys-2>
- EOS: <http://www.eos-solutions.com>

### **Kontakt:**

Lara Flemming, EOS Gruppe Corporate Communications,  
Tel.: +49 40 2850-1560, E-Mail: [presse@eos-solutions.com](mailto:presse@eos-solutions.com)