

COVID-19 impact on trade

The role of credit insurance and liquidity

„Liquiditätssicherung während der Corona Krise – Alternativen zur Bankenfinanzierung“



Aon Credit Solutions

03. Juli 2020



Unlocking
capital



Securing
receivables



Growing
top line

Ihre Referenten für dieses Webinar



Burkhard Wittgen

Mitglied der Geschäftsleitung
Aon Credit Solutions



Sabine Rauch

Senior Consultant
Aon Credit Solutions



Martin Eichstädt-Krug

Managing Director und
Head of Global Markets & Clearing
Germany
ABN Amro Bank



Matthieu Agten

Head of Sales
ABN Amro Commercial Finance

Unternehmen fürchten zweistelligen Einbruch

Die deutsche Wirtschaft wird im laufenden Jahr laut einer DIHK-Prognose noch deutlich stärker schrumpfen als von der Regierung erwartet. Trotz staatlicher Hilfen geht vielen Firmen das Geld aus.



„Bei den Unternehmen dreht sich derzeit alles um Liquidität“

Deutschlands Konzerne rüsten sich für eine zweite Infektionswelle

Die Nachfrage stockt, die Wirtschaft fürchtet einen erneuten Corona-Ausbruch. Firmen reagieren mit Kostensenkungen und saugen sich mit Liquidität voll.

Opinion **Coronavirus pandemic**

The liquidity ‘collapse’ is a modern-day cobra effect

Crash in trading conditions reflects shift of risks from banks into financial markets

Corona wird zum Fegefeuer für Ratings

Quellen: Spiegel, Capital, Handelsblatt, Financial Times, Finance Magazin

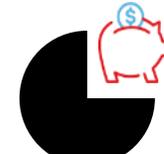
Liquiditätsmanagement in der Krise

- Liquiditätsbedarf anhand der Szenarioanalyse nach potenzieller Erholung der Wirtschaft (V-, U-, W- oder lange L-Kurve) auf 12 - 18 Monatsbasis
- Ausreichend Liquidität für den worst case vorhalten
- Nach der Beantragung von Staatshilfen wurden vielfach Einsparungspotenziale analysiert und bestehende Partner angesprochen
- Nun zusätzlich temporäre Maßnahmen evaluieren, um u.a.
 - a) Vertrauen in die eigene Liquidität über den 30.09./31.12. hinaus bzw. durch die gesamte Krise zu schaffen,
 - b) Die eigene Lieferketten zu stabilisieren,
 - c) Umsätze bis zu 100% abzusichern,
 - d) Ratingverbesserung zu ermöglichen,
 - e) Financial Covenants einzuhalten und/oder
 - f) die Finanzierung für den Neustart der Geschäfte vorzubereiten, sobald die Wirtschaft sich wieder vollständig erholt.



Staatliche Hilfen / Maßnahmen

U.a. Wirtschaftsstabilisierungsfonds, KfW-Programme, Liquiditätshilfen, Zahlungserleichterungen, Kurzarbeitergeld etc.



Cost Cutting

U.a. Kurzarbeit, sonstige Personal- und Reisekostenreduktion, Überprüfung von Einkaufsvereinbarungen etc.



Bestehende Partner

Gespräche mit bestehenden Finanzierungspartnern, um aktuelle Engagements zu halten bzw. Liquidität möglichst zu erhöhen.



Temporäre Liquidität

Working Capital-Finanzierungen auf Basis der eigenen Assets als ergänzende Finanzierung durch die Krise prüfen.

Asset-Based-Financing-(ABF)-Instrumente

- ABF-Finanzierungen sind Finanzierungen, die sich auf die Besicherung durch Bilanzvermögen stützen und das betrieblichen Anlage- und Umlaufvermögens zur Steigerung der Liquidität nutzen.
- Die häufigsten Formen sind **Leasing**, **Factoring** und **Lagerfinanzierungen**.
- Die ABF-Märkte waren in 2019 in Deutschland stark wachsend (z.B. Factoring +14% oder Leasing +13%)*
- Die Beleihungswerte liegen häufig deutlich oberhalb von Bankenfinanzierungen. Die Werthaltigkeit der Assets steht für die Kreditgeber im Vordergrund. Diese müssen frei von Rechten Dritter sein.
- Es handelt sich um stabile und mit der eigenen Geschäftsentwicklung mitwachsende Finanzierungen.
- ABF-Finanzierungen fallen häufig nicht oder nur bedingt unter Restriktionen in bestehenden Kreditverträgen.
- Verfügbare Kapazitäten, auch in der Krise. Banken scheuen i.d.R. die Obligoausweitung in der Wirtschafts- oder Unternehmenskrise.
- Darüber hinaus bieten auch Zahlungsdienstleister und Fintecs vermehrt Lösungen an, um das Working Capital zu verbessern, sodass Kunden die eigene Cash- und Verhandlungsposition vorübergehend stärken können.
- Die Herausforderung ist vielfach, die richtigen Anbieter und eine ausgewogene Finanzierungsstruktur zu finden. Die Aufnahme von zuviel Liquidität, kann Ihre Bilanz und P&L nach der Krise unnötig stark belasten.
- Daher eignen sich temporäre Finanzierungen besonders um Krisenzeiten zu überbrücken und den Weg „zurück zum Normalbetrieb“ zu erleichtern.

**Quellen: Deutscher Factoring-Verband e.V.,
Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V.*

Finanzierungsinstrumente des Asset Based Financing

Unter dem Überbegriff des Asset Based Financing werden sehr unterschiedliche Instrumente verstanden – für den jeweiligen Finanzierungsfall ist eine Einzelfallbetrachtung erforderlich.

	Leasing / Sale-and-lease-back	Factoring	Lagerfinanzierung	Besicherte Darlehen
Rechtsnatur	Miete bzw. Kauf + Miete mit div. Optionen	Echt: Kauf + Delkredere Unecht: Kredit + Delkredere	Kreditgeschäft (KK, § 355 HGB)	Kreditgeschäft (Darlehen, § 488 BGB)
Sicherungs-instrument	Volleigentum	Echt: Forderungskauf Unecht: Zession	Raumsicherungsübereignung	Grundpfandrecht, Sicherungsübereignung
Stellung in Insolvenz	Aussonderung	Echt: Aussonderung Unecht: Absonderung	Absonderung	Absonderung
Typische Kollisionen mit Rechten Dritter	Bestehende Sicherungsübereignung Vermieterpfandrecht Zubehörhaftung		Eigentumsvorbehalt (einf. + erw.) Bestehende Raumsicherungsübereignung Vermieterpfandrecht	Bestehende Sicherungsübereignung Vermieterpfandrecht weitere Belastungen im Grundbuch
Anforderungen	Verkehrsfähiges Asset		Verwertbarkeit im Sicherungsfall (Auftrags- vs. Lagerproduktion) Bestimmbarkeit Rechte Dritter (Lieferanten)	Verkehrsfähiges Asset

Bewertungsansätze Hausbank vs. Asset Based Finanzierer

Finanzierungs- und Einigungsspielräume für Asset Based Financing entstehen häufig aus Informationsasymmetrien und unterschiedlichen Bewertungsansätzen

	Klassische Hausbanken		Spezialfinanzierer		Vorteil
Bewertungsobjekt	Bewertungsgrundlage	Ansatz	Bewertungsgrundlage	Ansatz	
Maschinen (-park)	Häufig mangels aktueller Verkehrswert-Gutachten Orientierung am Restbuchwert	10-30% vom Restbuchwert	Bessere Marktkenntnis und Verwertungskanäle, Kenntnis aktueller Verkehrswerte	50-80% vom Verkehrswert	 niedrig hoch
Forderungen	Buchwert und Altersstruktur, pauschaler Abzug von USt / Eigentumsvorbehaltsrechten	20-40% vom Buchwert	Detail-Analyse Wert / Bonität / Verität, Eigentumsvorbehaltsrechten; Warenkreditversicherung als Voraussetzung	80-90% vom Buchwert	 niedrig hoch
Vorräte	BW, konservativer Ansatz für Verwertungsrisiken und Drittrechte	0-30% vom Buchwert	Detailanalyse Verwertbarkeit, für wesentl. Lieferanten Einschätzung der Eigentumsvorbehaltssituation	30-80% des Buchwerts	 niedrig hoch
Immobilien	Häufig aktuelle Verkehrswert-Gutachten, aber konservative Bilanzwert-Richtlinie, Zubehörhaftung wird nicht bewertet	50-70% vom vorsichtig geschätzten Verkehrswert	Aktuelle Verkehrswert-Gutachten als Grundlage; weniger konservative Beleihungswert	60-90% des Verkehrswert	 niedrig hoch

Der optimale Finanzierungsmix

Ein ausgewogener Mix aus Finanzierungsarten und Finanzierungspartnern stellt die Gesamtfinanzierung in der Krise sicher.

Klassische Hausbankfinanzierung

- ▶ Kreditlinien werden zur Finanzierung des Umlaufvermögens und für Investitionen eingeräumt
- ▶ In besonderen Situationen ist die Höhe der Finanzierung häufig statisch und es besteht die Tendenz zur Verringerung des eigenen Obligos
- ▶ Hausbanken haben den Zugang zu Förder- und Sonderprogrammen und übernehmen eine wichtige Funktion in der Beantragung von zusätzlichem Fremdkapital und Bürgschaften.

„Alternative“ / Asset Basierte Finanzierungen

- ▶ Finanzierungsformen auf der Bewertungsgrundlage der unterliegenden Vermögenswerte (Forderungen, Lagerbestand oder Investitionsobjekt)
- ▶ Factoring und Lagerfinanzierung passen sich dem Geschäftsverlauf an und sind flexibel in der Höhe der Liquiditätsschöpfung
- ▶ In besonderen Situationen können Anpassungen vorgenommen werden, welche eine stabile Finanzierung des Working Capital sicherstellen.

Vorteile im Finanzierungsmix

- Hausbanken sind der Partner in der Abwicklung der klassischen Bankdienstleistungen und bieten den Zugang zu öffentlichen Hilfsprogrammen.
- Insbesondere Factoring und Lagerfinanzierung können flexibel angepasst werden und stellen die Finanzierung des Working Capital sicher.
- Durch Diversifizierung in der Finanzierungspartnerstruktur wird eine Abhängigkeit vermieden und Änderungen in der Strategie oder Kreditpolitik einzelner Partner haben einen geringen Einfluss auf die Gesamtfinanzierung.

ABN AMRO Asset Based Finance in Deutschland

Alleinstellungsmerkmale

- ▶ Ganzheitliche Produktpalette im Asset Based Lending
 - Echtes / Unechtes Factoring
 - Leasing / besicherte Darlehen / Mietkauf
 - Lagerfinanzierung
- ▶ Internationales Netzwerk über die ABN AMRO Gruppe
- ▶ Starker Gesellschafterhintergrund über die ABN AMRO Bank
- ▶ Marktpräsenz seit 1990
- ▶ Eigenes Team für die Strukturierung von Finanzierungen
- ▶ Professionelles Team für die Anbindung von Neukunden
- ▶ Branchenübergreifendes Know-How und Kompetenz in der Bewertung von Forderungs- und Lagerbeständen sowie Leasingobjekten



Our asset expertise maximizes value for clients.

Franx, ohne Grenzen im internationalen Zahlungsverkehr

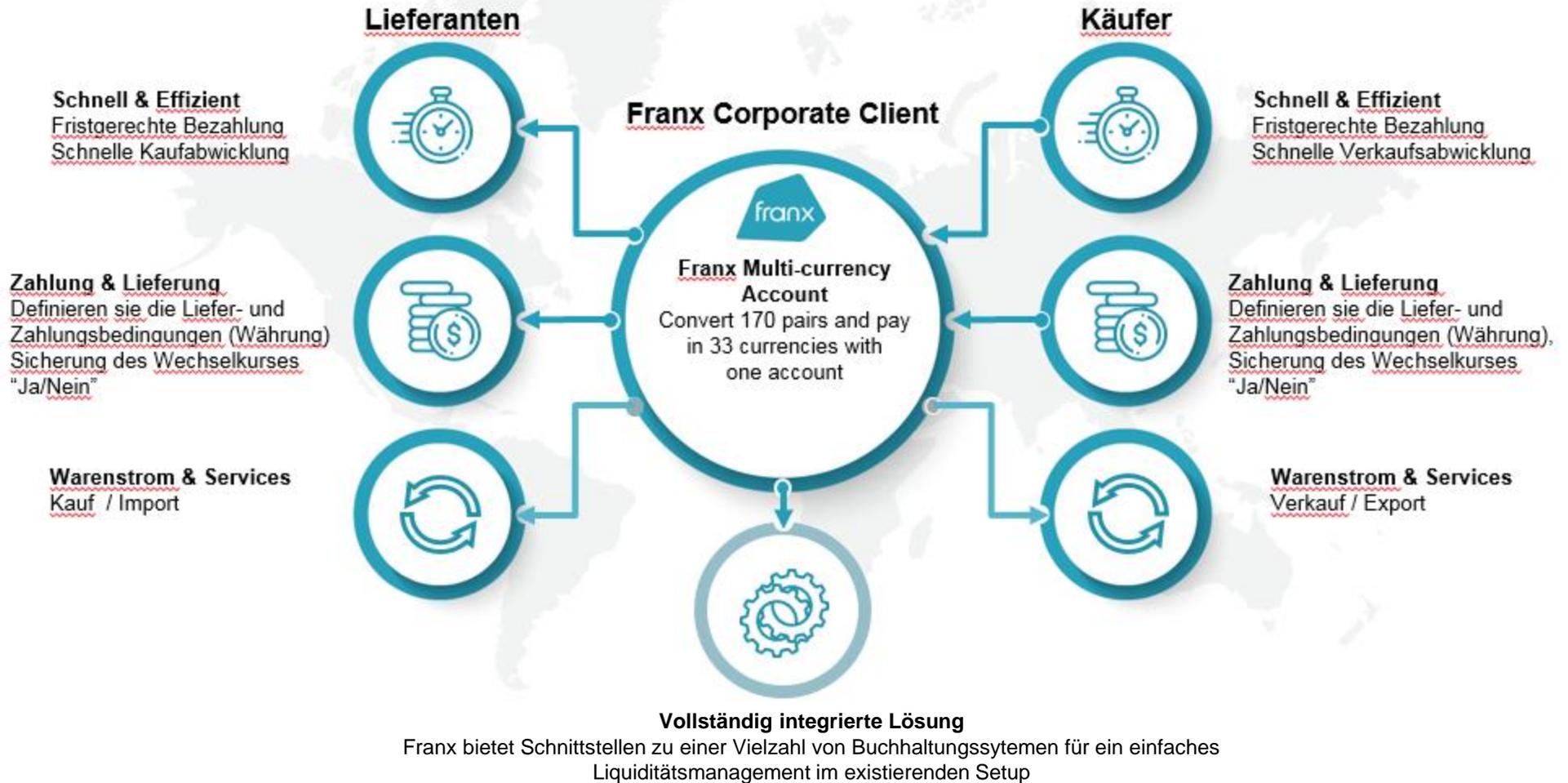


Sie und Ihr Unternehmen arbeiten rund um die Uhr. Deshalb ist es wichtig, schnell zu denken und zu handeln. Eine Bank, die Ihnen hilft und mit Ihnen mitdenkt, ist von größter Bedeutung. Um Ihnen zu helfen, Ihr Geschäft zu erweitern und Ihrem Unternehmen Kontrolle und Aufsicht im Hinblick auf internationale Zahlungen und Währungsumrechnung zu ermöglichen. In einer Welt voller Dynamik stehen die Banken still, aber Franx kann mit Ihrem Geschäft Schritt halten:

- Transparente und wettbewerbsfähige Preise;
- Nutzerfreundliche digitale Plattform;
- Persönlicher Service;
- Hoch innovativ.

Franx hilft Ihnen bei Ihrem internationalen Geschäft!

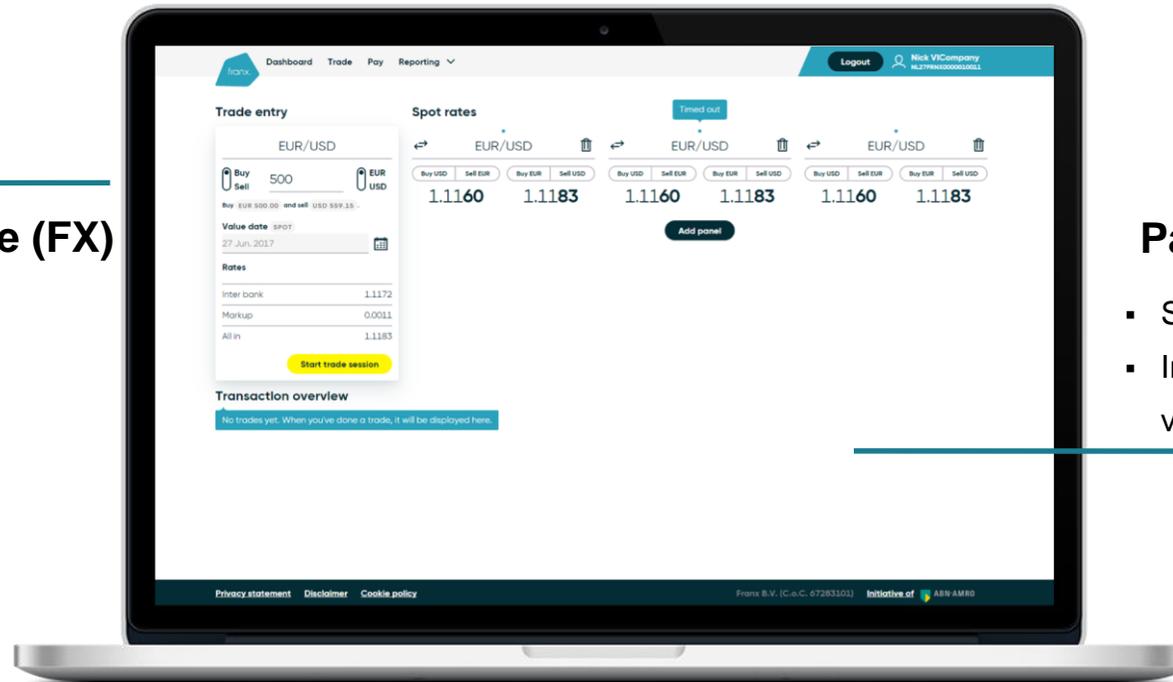
Franx unterstützt das tägliche Liquiditätsmanagement & Treasury Prozesse



Unsere FX- und Zahlungsverkehrsplattform

Foreign Exchange (FX)

- FX SPOT
- FX FORWARD

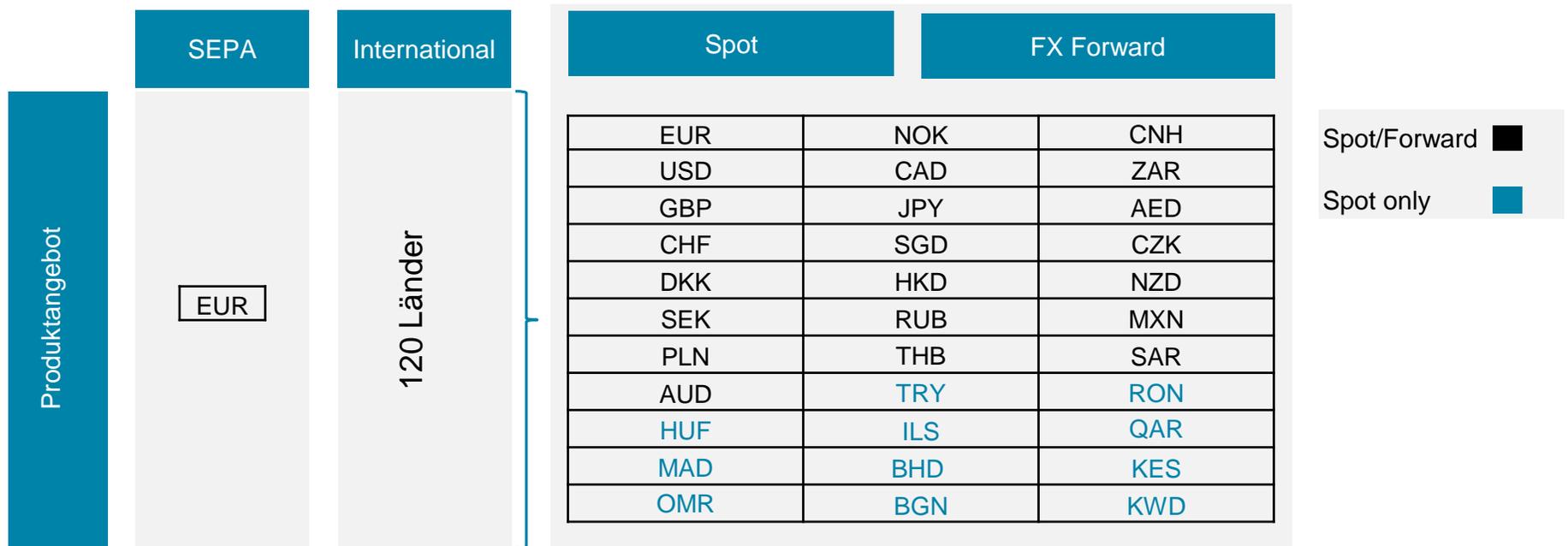


Payments

- SEPA Zahlungen
- Internationaler Zahlungsverkehr

Produktangebot Franx

Die von Franx angebotenen Produkte decken Ihren gesamten Währungs- und Zahlungsbedarf.

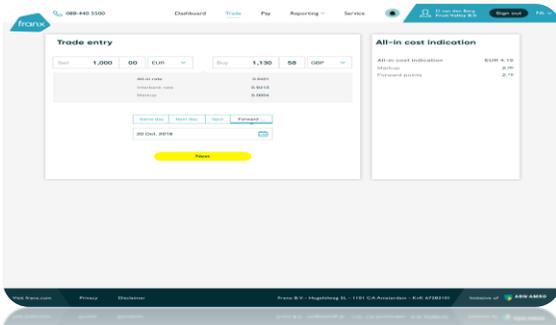


33 Währungen und 170 Währungspaare

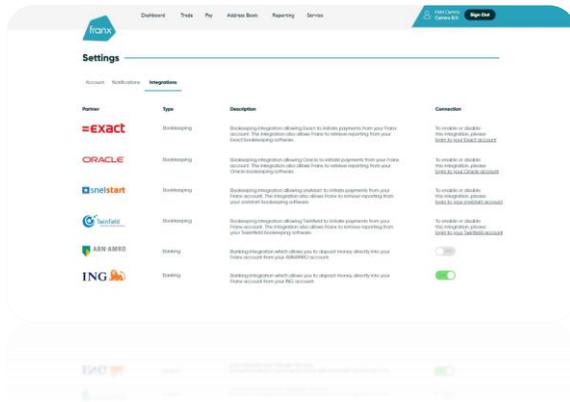
Franx, ein digitals Angebot mit Alleinstellungsmerkmalen

Trade & Pay auf einer Plattform

FX Konvertierungs & Zahlungsverkehr in einer Plattform integriert

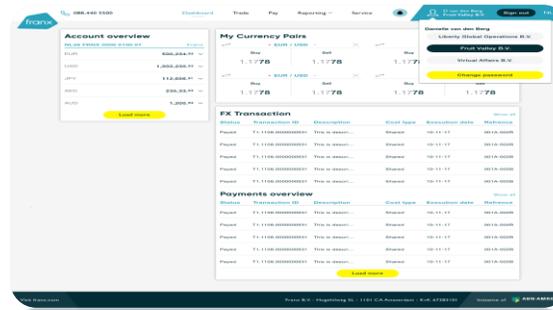


Integrierte Schnittstelle für das Accounting
Reibungslose Integration unterstützt den Kunden bei der Rationalisierung von Geschäftsprozessen

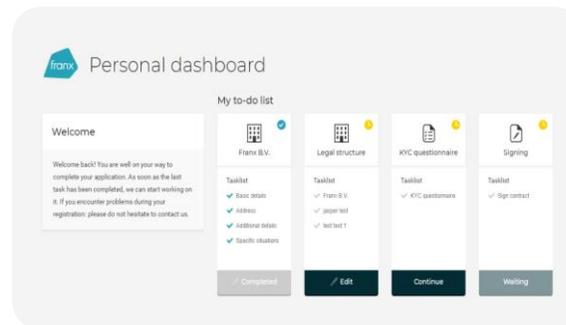


Multi Currency Konto ohne Kontoführungsgebühr

Eine IBAN für 33 Währungen

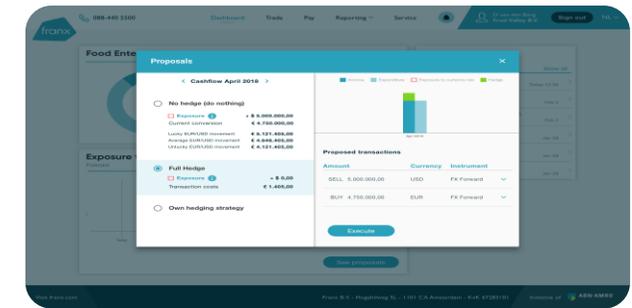


Digitaler Kundenannahmeprozess in 15 Minuten
Erster digitaler Kundenannahmeprozess für Unternehmenskunden in den Niederlanden

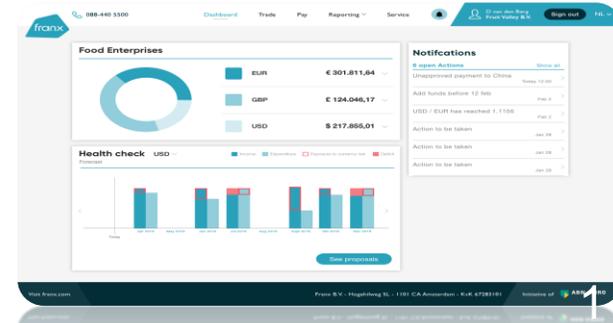


Digitale automatisierte FX Derivate

FX Forwards mit 3 Clicks



Datenanalyse und Dashboards
Die Analyse der Buchhaltungsdaten unterstützt beim Zahlungs- und Liquiditätsmanagement



Wie schneidet Franx im Vergleich zu führenden deutschen Banken ab?

Ein Unternehmen mit jährlichem Umsatz von 60 Mio €
in Fremdwährung

Costs	Previous bank	Franx
FX spot	20	20
FX derivatives	40	40
Total FX volume	60	60

Save up to 50%

In Deutschland zeigen unsere
Untersuchungen, dass Kunden ihre
Devisenabsicherungskosten um 50%
optimieren können.

Die Untersuchung untersuchte die Kosten für den Geldtransfer zwischen verschiedenen Währungen, einschließlich USD, AUD, EUR, GBP, CAD, TRY, PLN und MAD, je nach Land.

Da wir über 170 verschiedene Währungskombinationen anbieten, ist es nicht möglich, unsere Gebühren mit den Banken auf jeder einzelnen Route und in jedem einzelnen Preispunkt zu vergleichen.



Name: Zuzana Nadim
Rolle: Export Manager

Die Einrichtung der Franx-Konten erfolgte sehr schnell. In kürzester Zeit hatten wir Zugang zum Multiwährungskonto für alle 3 Einheiten. Die Plattform gefällt uns! Sie ermöglicht es uns, unsere Prozesse zu automatisieren und zu vereinfachen.



Kunde: Light4U B.V.

Light4U liefert Leuchten an Lichtberater, die sich auf den Einzelhandel spezialisiert haben. Die Leuchten werden hauptsächlich in Amerika und Asien eingekauft und an Kunden weltweit verkauft.

Umsatz: € 30.000.000
FX Volumen: € 8.000.000
Vorherige Bank: ING Bank



Name: Nico Derksen
Rolle: General Manager

Wir haben sehr gute Erfahrungen mit Franx gemacht. Wir hatten ein schnelles und sicheres Onboarding. Danach haben wir begonnen, die einfach zu bedienende digitale Plattform zu nutzen, und das funktioniert recht gut. Wenn ich eine Frage habe, bekomme ich bei Franx immer persönlichen und guten Service.



Kunde: AT Capital

AT Capital ist eine führende Investmentfirma in Asien. Sie investiert in Indien, China, den Niederlanden, Singapur, Dubai und der GUS-Region. Sie ist sowohl für Kontroll- als auch für Minderheitsbeteiligungen offen, wo es Möglichkeiten zur Wertschöpfung und -steigerung gibt.

Umsatz: € 90.000.000
FX Volumen: € 16.000.000
Vorherige Bank: ING Bank



Ihre Referenten für weitere Fragen:

Burkhard Wittgen | Member of the Executive Board – Credit Solutions
Aon
Caffamacherreihe 16 | 20455 Hamburg | Deutschland

t +49 40 3605 3320 | m +49 176 1266 3320
burkhard.wittgen@aon.de

Martin Eichstädt-Krug | Managing Director and Head of Global Markets & Clearing Germany
ABN AMRO Bank N.V. Frankfurt Branch
Mainzer Landstraße 1 | 60329 Frankfurt am Main | Germany

t +49 (0)69 716735 959 | m +49(0)162 422 5866
martin.krug@de.abnamro.com

Sabine Rauch | Senior Consultant - Credit Solutions
Aon
Caffamacherreihe 16 | 20355 Hamburg | Germany

t +49 40 3605 3210 | m +49 176 1266 3210
sabine.rauch@aon.de

Matthieu Agten | Head of Sales
ABN AMRO Commercial Finance
Gereonstraße 15-23 | 50670 Köln | Deutschland

t +49 (0)221 88887 106 | m +49 (0)172 1535 222
mattieu.agten@abnamroabf.com