



BAU+KING

Vorteil - Warenlieferungsbürgschaften

Alternative Absicherungsform ersetzt zukünftig die Vorkassezahlungen

Die Finanzkrise hat gezeigt, dass die Absicherung von Forderungen – alternativ zu den Kreditversicherern – betrachtet werden muss. Insbesondere kleinere Unternehmen werden oftmals nicht ausreichend oder gar nicht von den Kreditversicherern versichert, so dass die Lieferanten Warenlieferungen nur noch gegen Vorkasse tätigen.

Vorkasse ist für jeden Unternehmer eine unbefriedigende Zahlungsbedingung, kostet diese Zahlungsform doch enorme Liquidität. Eine echte Alternative stellt die Absicherung der Forderungen mit einer Warenlieferungsbürgschaft dar, welche über die R + V Allgemeine Versicherungs AG erhältlich ist.

Definition:

Dauerhafte Sicherung von Zahlungen von Forderungen aus der Lieferung von Waren und Dienstleistungen. Der Versicherer bürgt für den Forderungsschuldner über eine bestimmte Bürgschaftssumme. Der Gläubiger erhält somit eine Zahlungsgarantie.

Zielgruppe:

Unternehmen, deren Lieferanten eine Absicherung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Dienstleistungen verlangen.

Allgemeiner Ablauf:

Der Versicherungsnehmer erhält von einem Lieferanten Waren bzw. Dienstleistungen auf Rechnung mit einem Zahlungsziel.

Der Lieferant lässt sich das Insolvenzrisiko des Abnehmers durch eine Warenlieferungsbürgschaft absichern. Sobald die Insolvenz eröffnet oder abgelehnt worden ist, kann die Bürgschaft gezogen werden.

Kosten:

Jährlicher Beitrag für die Warenlieferungsbürgschaft – Abhängig von der Bonität des Versicherungsnehmers.

Beispiel:

- Warenlieferungsbürgschaft in Höhe von 50.000 Euro
- Bonitätsindex des Antragsstellers bei Creditreform 246

- Kosten pro Jahr 1.797 Euro
- Sicherheiten werden nicht benötigt

Vorteile für den Lieferanten:

- Erhalt der Kundenbeziehung, trotz Ablehnung beim Kreditversicherer
- Sichere Umsätze durch die Zahlungsgarantie
- Einsparung einer Vorauszahlungsbürgschaft

Vorteile für den Abnehmer / Kunden:

- Bezug von Waren und Dienstleistungen gegen die Einräumung eines Zahlungsziels
- Stabilisierung der Lieferantenbeziehung
- Sicherung von Liquidität durch Verzicht auf Vorkassezahlungen seitens des Lieferanten

Weitere Informationen erhalten Sie bei Frau Wendisch, GfK GmbH Köln
Friesenstr. 5-15, D - 50670 Köln
Tel.: 00 49 / 221 - 1 26 01 00
Fax: 00 49 / 221 - 1 26 01 02

www.gfkmhb.de, office@gfkmhb.de





GfK

DIE WELT DER KREDITVERSICHERUNG UND DES FACTORING

PRÄMIENWÄCHTER

Innovatives Konzept - Prämienwächter

Steuern Sie jetzt die Versicherungsprämien im eigenen Unternehmen

Nichts ist für einen Unternehmer so undurchschaubar wie die Versicherungsprämien. Was Kunden über die deutsche Versicherungslandschaft denken, zeigt eine aktuelle Werbekampagne sehr eindrucksvoll.

Die meisten Kunden fühlen sich nicht versichert, sondern im wahrsten Sinne des Wortes „verunsichert“. Dass Versicherungen sinnvoll und notwendig sind, wird niemand bestreiten. Unternehmensrisiken müssen perfekt abgesichert sein. Deshalb legen viele Unternehmer auch die Absicherung ihrer Risiken in die Hände von Versicherungsmaklern. Ob die richtige Entscheidung bei der Wahl des Partners getroffen wurde, ist leider erst erkennbar, wenn größere Schadensfälle eingetreten sind. Leider ist es dann meist zu spät!

Die klügste Entscheidung in dieser Situation ist das Hinzuziehen eines Spezialisten, der sich im Versicherungsmarkt auskennt und sich als Partner des Unternehmers um diese Angelegenheiten kümmert, wie es der Prämienwächter tut.

Mit dem innovativen Konzept „Prämienwächter“ hat der Gründer Stefan Kramer den Nerv der Zeit getroffen. Wer Stefan Kramer engagiert, kann nur gewinnen. Der Chef vom Prämienwächter hat sich auf Kostensenkungen bei Versicherungen spezialisiert – und nur bei Erfolg schreibt er eine Rechnung. Also nur, wenn er die Prämienzahlungen seines Auftraggebers reduzieren kann. Für Unternehmensberater Kramer ist dies offensichtlich kein Problem: »In drei Vierteln aller Fälle können wir die Kosten zwischen 20 und 30 Prozent senken«, bilanziert er, »und manchmal schaffen wir sogar 50 Prozent.« Gelegentlich aber hat der Auftraggeber schon alles herausgeholt, dann muss Kramer passen – und geht leer aus. Seit vielen Jahren beobachten er und seine elf Mitarbeiter

den Markt. »Wir wissen, welche Versicherer und Makler günstige Angebote für bestimmte Berufsgruppen oder Branchen haben«, verspricht Kramer. Für die Bäro GmbH & Co. KG zum Beispiel, einen Leuchtenhersteller in Leichlingen (145 Mitarbeiter), hat sich dies bereits kräftig ausgezahlt. »Wir haben unsere Versicherungsprämien bei gleichem Schutz um 26 600 Euro pro Jahr gesenkt«, berichtet Bäro-Geschäftsführer Manuel von Möller.

Ersparnis für sein Unternehmen: rund 30 Prozent. Um 27 000 Euro konnte Kramer die Beiträge beim Wasser- und Abwasserverband Osterholz drücken. »Dafür mussten wir noch nicht einmal den Versicherer wechseln«, lobt Geschäftsführer Reinhard Sterl. Prämienwächter hatte

ihn mit günstigen Angeboten anderer Gesellschaften versorgt. Die brauchte er bei seinem Versicherer nur auf den Tisch zu legen, um deutlich bessere Konditionen zu bekommen.

Die Zielgröße der Unternehmen sollte schon eine Jahresversicherungsprämie über alles in Höhe von 20.000,- Euro zahlen. »Ziel unserer Beratung ist es, die Beiträge bei mindestens gleicher Leistung zu reduzieren«, verdeutlicht Stefan Kramer. Für seine Leistung, die nach eigenen Angaben in Deutschland einmalig ist, kassiert er keine Provision von den Versicherern, sondern ein ausschließlich erfolgsabhängiges Honorar: einmalig 50 Prozent der Prämienersparnis eines Jahres.

