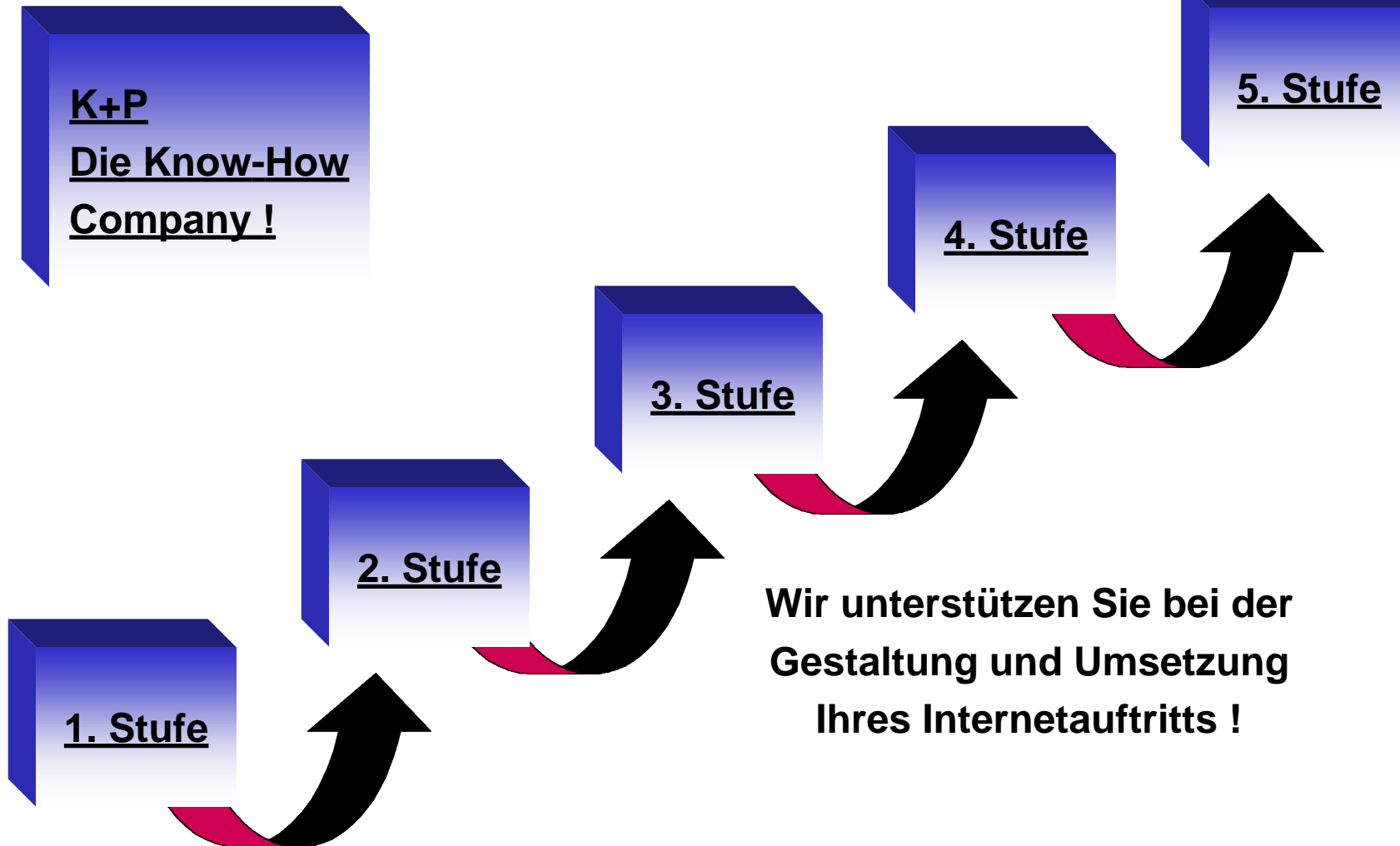




Forfaitierung



**Wir unterstützen Sie bei der
Gestaltung und Umsetzung
Ihres Internetauftritts !**



Forfaitierung

1. Ausgangslage

2. Veränderungsprozeß

3. Konzeption

4. Schnittstelle Internet/Backoffice

5. Umsetzung



Forfaitierung

1. Ausgangslage

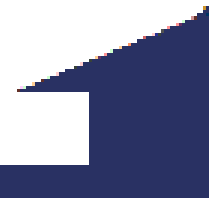
1.1. Produktdefinition

1.2. Zahlungsinstrumente

1.3. Risiken aus der Sicht des Forfaiteurs

1.4. Vorteile einer Forfaitierung

1.5. Bisherige Geschäftsanbahnung

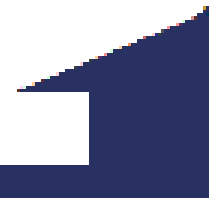


Forfaitierung

1.1. Produktdefinition

Die Forfaitierung ist eine Finanzierungsform

- **für größere Exportlieferungen oder -dienstleistungen,**
- **im Wege des Ankaufs einredefreier Forderungen,**
- **durch einen Forfateur,**
- **unter Ausschluß des Regresses (Rückgriffs) gegen
frühere Forderungsinhaber,**
- **bei sofortiger Auszahlung des Forderungsbetrages
sowie**
- **unter Abzug eines Zinses (Diskont) für die gesamte
Laufzeit.**

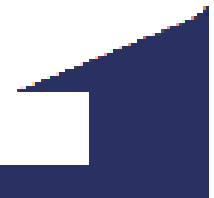


Forfaitierung

1.2. Zahlungsinstrumente

Grundformen:

- **Unwiderrufliche Zahlungsversprechen aus Akkreditiven (deferred payment)**
- **Bankavalierte Wechsel**
 - **gezogene Wechsel**
 - **Solawechsel**
- **Buchforderungen**
 - **mit separater Bank- oder Staatsgarantie**
 - **mit Hermesdeckung**
- **Garantien**

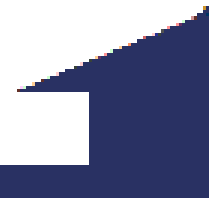


Forfaitierung

1.3. Risiken aus der Sicht des Forfaiteurs

Im einzelnen handelt es sich um folgende Hauptrisiken:

- **Bonität**
 - **des Schuldners (wirtschaftliches Risiko)**
 - **des Schuldnerlandes (politisches Risiko)**
- **Ausgestaltung des Grundgeschäftes**
 - **echter Export oder**
 - **Betriebsmitteltransaktion**
- **Dokumentation der Forderung (Einredefreiheit !)**
- **Rechtzeitiger Eingang von Zahlungen (Settlement)**



Forfaitierung

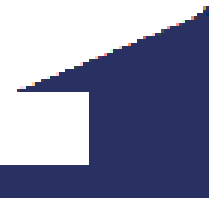
1.4. Vorteile einer Forfaitierung

Für den Exporteur (Forderungsverkäufer):

- **Wegfall politischer und wirtschaftlicher Risiken**
- **Bilanzentlastung**
- **Liquiditätsverbesserung**
- **Schonung von Kreditlinien**
- **Feste Kalkulationsbasis**
- **Keine Zinsänderungs- und Währungsrisiken**
- **Keine Inkassoarbeit (einschl. Überwachung/Mahnung)**

Für den Forfaiteur:

- **Generierung von Zins- und Provisionseinnahmen**

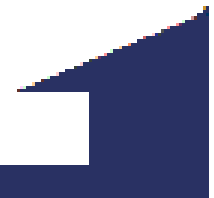


Forfaitierung

1.5. Bisherige Geschäftsanbahnung

Erfolgreiche Tätigkeit auf Basis

- **sehr guter Marktkenntnis**
- **von profundem Know-How**
- **des qualifizierten Nischen-Anbieters**
- **hoher Reaktionsgeschwindigkeit**
- **persönlicher Kontakte**
- **von Mund-zu-Mund Empfehlungen**
- **der Direktakquisition von**
 - **Im- und Exporteuren sowie**
 - **Banken**



Forfaitierung

2. Veränderungsprozeß

2.1. Marktveränderungen

2.2. Problem und Lösungsmöglichkeit

2.3. Ziele der Internetpräsenz



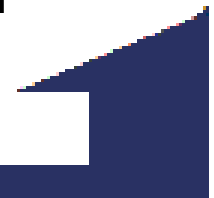
Forfaitierung

2.1. Marktveränderungen

Auslöser:

- **Direkte Geschäftsabwicklung zwischen Unternehmen - trotz steigender Exportquoten**
- **Banken entfalten eigene Forfaitierungsaktivitäten**
 - **im Hinblick auf Ertragspotentiale sowie**
 - **als Service für die - immer stärker - international agierende Firmenkundschaft auch im Internet**
- **Grundsätzlich bessere Länderbonitäten im Bereich der interessanten „Emerging Markets“**

➔ Wettbewerbsverschärfung bei rückläufigen Margen



Forfaitierung

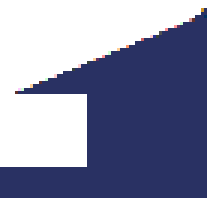
2.2. Problem und Lösungsmöglichkeit

Problem:

Aufgrund der unter 2.1. genannten Faktoren resultiert ein erheblicher Anpassungsdruck um weiterhin im Wettbewerb zu bestehen.

Lösungsmöglichkeit:

Einsatz des Mediums Internet. Steigerung des Bekanntheitsgrades und der Geschäftsmöglichkeiten bei überschaubaren Kosten.

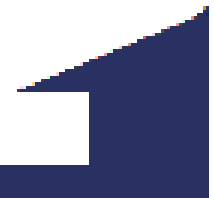




Forfaitierung

2.3. Ziele der Internetpräsenz

- **Verbesserung der Marktposition**
- **Generierung höherer Umsätze und Erträge**
- **Effizientere Ausnutzung der zur Verfügung stehenden Kontrahenten- und Länderlimite**
- **Optimierung des Asset Managements im Geschäftsfeld Forfaitierungen**
- **Etablierung eines Forderungsverkaufs via Internet in einer zweiten Ausbaustufe**



Forfaitierung

3. Konzeption

3.1. Mindestangaben des Forfaiteurs

3.2. Mindestangaben des Exporteurs

3.3. Web-Site

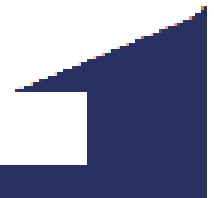




Forfaitierung

3.1. Mindestangaben des Forfaiteurs

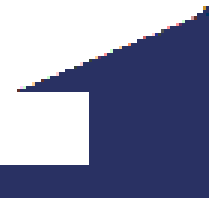
- **Akzeptierte Länder und Banken**
- **Mindest- und/oder Höchstbeträge**
- **Währungen**
- **Laufzeiten / Tilgungsperioden je Land**
- **Anforderungen an das Grundgeschäft**
 - **Dokumentation**
 - **Vorlaufzeiten, Liefer- und Zahlungstermine**
 - **Zahlungsinstrumente**
- **Kosten je Land**
 - **Zinssätze in % p.a.**
 - **Provisionen in % p.a.**
 - **flat Beträge für bestimmte Geschäfte**



Forfaitierung

3.2. Mindestangaben des Exporteurs

- **Name Exporteur und Importeur**
- **Importland**
- **Auftragswert**
- **Finanzierungsbetrag**
- **Vorlaufzeiten**
- **Lieferware und -termine**
- **Zahlungsinstrumente und -termine**
- **Sicherheiten (Art, Bankname)**
- **Laufzeiten und Tilgungsperioden**
- **Berechnung von Käuferzinsen (ja / nein)**



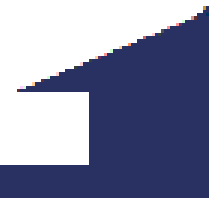
Forfaitierung

3.3. Web-Site

Gestaltung der Web-Site unter besonderer Berücksichtigung der Kundenwünsche und sicherheitsrelevanter Aspekte.

Hierbei Einbindung der

- **Produktbeschreibung Forfaitierung**
- **Darstellung der Vorteile für den Exporteur**
- **Mindestangaben zum Geschäft**
- **Ansprechpartner**
- **Eingabemasken / -formulare**
- **Auswertungsprogramme**
- **E-Mail Funktion**



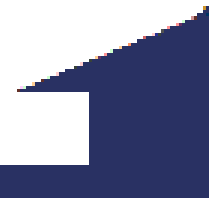
Forfaitierung

4. Schnittstelle Internet/Backoffice

**Ermittlung der kundenspezifischen EDV-Umgebung.
Auf dieser Basis Einrichtung einer Schnittstelle
zur eigenen Web-Site.**

Ziel:

**Reibungslose Erfassung, Abrechnung, Abwicklung
(einschl. Meldewesen) und Verbuchung der über
Internet abgeschlossenen Geschäfte.**



Forfaitierung

5. Umsetzung

5.1. Programmierung

- der gemeinsam mit dem Kunden entwickelten Web-Site

sowie

- der erforderlichen Funktionen.

5.2. Einstellung ins Internet

