
Neues von der Coface

Thema 1: Full ServiceFactor

Thema 2: TradeFactor

Thema 3: CMPAFactor und CMPACoFactor

Thema 4: Coface Bonding: Coface Kompakt-Bürgschaft (CKB)

Zu Thema 1: Full ServiceFactor

... von Coface ist geeignet für Unternehmen

- ✓ die eine Lösung für die Umsatzfinanzierung wünschen
- ✓ die sich auf Wachstums- oder Expansionskurs befinden und sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren möchten
- ✓ die das Komplettpaket suchen: Debitorenbuchhaltung, Finanzierung der Forderungen und Ausfallschutz

Gerade bei Expansionszielen treten oft andere wesentliche Aufgaben im Unternehmen in den Hintergrund. Zum Beispiel die Notwendigkeit einer aktuellen Buchhaltung und des schnellen Mahnwesens. Das ist gefährlich. Für den Cashflow, die eigene Liquidität und Bonität.

Hier schafft Full ServiceFactor die nötige Entlastung und Unterstützung. Denn Coface übernimmt das Forderungsmanagement für Ihre Mandanten und reduziert so den internen Verwaltungsaufwand. Ihre Mandanten können sich beruhigt auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren:

- www.factoringkalkulator.de

Full ServiceFactor von Coface, das All-Inklusive Paket für mehr Liquidität.

Wie funktioniert Full ServiceFactor?

- Wir kaufen die Forderungen Ihrer Mandanten mit direkter Bevorschussung (abzgl. Kaufpreiseinbehalt).
 - Wir übernehmen die Debitorenbuchhaltung für Ihre Mandanten.
 - Inkasso und Mahnwesen sowie Rechtsverfolgung durch Coface sind inklusive enthalten.
 - Full ServiceFactor von Coface funktioniert übrigens auch, wenn Ihr Mandant einen Steuerberater beauftragt hat, die eigene Debitorenbuchhaltung zu unterstützen.
-

- Das Verfahren kann still (keine Kenntnis der Debitoren über die Zusammenarbeit) oder offen (die Zusammenarbeit wird den Kunden mitgeteilt) vereinbart werden.

Vorteile mit Full ServiceFactor

Liquidität sofort bei Rechnungsstellung

- Bevorschussung von bis zu 90 % der Forderungssumme
- 100 % Ausfallschutz der Forderungen (auch bei bestehender Kreditversicherung Ihrer Mandanten)
- Laufende Bonitätsüberwachung der Debitoren
- Inkasso im In- und Ausland übernehmen wir ohne zusätzliche Kosten
- Schneller Service durch Online-Anbindung
- Übernahme der Debitorenbuchhaltung

- **Und noch mehr Nutzen ...**

- Verbesserung der Bilanzstruktur / Erhöhung der Eigenkapital-Quote
- Umsatzkongruente Finanzierung
- Einsparungen beim Einkauf durch Skonti und Rabatte

Das neue Coface-Konzept **Full ServiceFactor** ist flexibel und hat einen modularen Vertragsaufbau. Wenn Sie Fragen sprechen Sie **HRP** an.

Zu Thema 2: TradeFactor

Sie sind von den Vorteilen von **Factoring** überzeugt, der direkte Kontakt zu ihren Kunden ist Ihnen aber wichtig. Sie als Unternehmen kennen ihre Kunden und möchten daher die Debitorenbuchhaltung und das Mahnwesen wie bisher selbst steuern.

Kein Problem mit TradeFactor von Coface:

Die IT Ihres Mandanten kommuniziert mit den Coface-Systemen per Schnittstelle.

Coface steigt erst ein, wenn es Probleme gibt:

Bleibt das Mahnwesen Ihres Mandanten erfolglos, übernehmen wir das Inkasso für Ihren Mandanten. Dessen Liquidität bleibt zu jeder Zeit gewährleistet.

TradeFactor von Coface ist ein Inhouse-Verfahren für Unternehmen

- ✓ mit professioneller, IT-gestützter Buchhaltung
- ✓ die den unmittelbaren Kontakt mit Ihren Kunden schätzen – auch beim Mahnwesen
- ✓ die im „daily business“ die Sicherheit nicht außer Acht lassen wollen

Wie funktioniert TradeFactor?

- Coface kauft die Forderungen des Factoringnehmers mit direkter Bevorschussung (abzgl. Kaufpreiseinbehalt)
- Die Debitorenbuchhaltung und das Mahnwesen verbleiben beim Unternehmen/Factoringnehmer
- Im Anschluss an das Mahnverfahren des Factoringnehmers übernimmt Coface das Inkasso
- Das Verfahren kann **still** (keine Kenntnis der Debitoren über die Zusammenarbeit) oder **offen** (die Zusammenarbeit wird den Kunden mitgeteilt) vereinbart werden

Vorteile mit TradeFactor

- Liquidität sofort bei Rechnungsstellung
- Bevorschussung von bis zu 90 % der Forderungssumme
- 100 % Ausfallschutz der Forderungen (auch bei bestehender Kreditversicherung Ihres Mandanten)
- Laufende Bonitätsüberwachung der Debitoren
- Debitorenbuchhaltung verbleibt treuhänderisch beim Unternehmen
- Inkasso im In- und Ausland übernimmt Coface ohne zusätzliche Kosten und Sie als Unternehmen profitieren von der weltweiten Coface Präsenz, deren Mitarbeiter oder Partner vor Ort
- Schneller Service durch Online-Anbindung

Und noch mehr Nutzen ...

- Verbesserung der Bilanzstruktur / Erhöhung Eigenkapital-Quote
- Umsatzkongruente Finanzierung
- Einsparungen beim Einkauf durch Skonti und Rabatte
- Handlungsfreiheit bei Investitionen

Zu Thema 3: CAMPAFactor und CAMOACoFactor

CMPA steht für Coface **Maturity Purchase Agreement**.

Bei **CMPAFactor** handelt es sich vom Ansatz her um ein Factoring **ohne** Finanzierungsfunktion, in dem die Systematik der klassischen Kreditversicherung so weit wie möglich integriert wurde.

Die grundsätzlichen Vorteile des CMPAFactor sind damit die gleichen wie die des Fälligkeitsfactorings, nämlich überfällige Forderungen abgekauft zu bekommen. Und das zu 100 %. Für Bestandskunden und Wettbewerbsverträge bieten wir unser CMPACoFactor an. In diesem Fall schließt der Kunde zusätzlich zu seiner bestehenden Kreditversicherung

CMPACoFactor ab.

Was bedeutet CMPA für das Unternehmen?

- Der Zahlungseingang wird eine fest kalkulierbare Größe
- Frühe Kaufpreiszusage = frühe Sicherheit = frühe Entlastung
- Ertragssicherung
- Das Einfangen von Ausfallrisiken – v.a. Spitzenrisiken – zu 100 %...
- Im Extremfall die Abwendung einer Unternehmenskrise
...und mehr Zeit für das Tagesgeschäft

Pluspunkte CMPAFactor für das Unternehmen:

- Keine Begrenzung in der Höchstentschädigung
- 100 % Absicherung
- Keine Franchisen
- Gebühren basieren auf Umsatzsteuer (vorsteuerabzugsfähig)
- Übernahme der Inkassokosten

Was sind die Voraussetzungen für CMPACoFactor für den Kreditversicherungsvertrag des Unternehmens?

- Protracted Default
- Aushaftung
- Abtretung Auszahlungsansprüche
- Aufnahme des Forderungsverkaufs in den Versicherungsumfang
- Keine Ausschnitts-Bildung
...d. h. der Umfang von CMPA entspricht dem Umfang des Basiskreditversicherungsvertrages soweit dieser Umfang factorabel ist. Sofern eine gemeinsame Höchstentschädigung vereinbart ist, müssen auch alle Beteiligungen eingeschlossen werden.

Pluspunkte CMPACoFactor für das Unternehmen:

- Keine Begrenzung in der Höchstentschädigung
 - 100 % Absicherung
 - Keine Franchisen
 - Gebühren basieren auf Umsatzsteuer (vorsteuerabzugsfähig)
 - Schlanke Prozesse, d. h. im wesentlichen reichen Kaufangebot+ Entschädigungsquittung
 - ✓ zur Ertragssicherung Ihrer Mandanten
-

- ✓ das Einfangen von Spitzenrisiken Ihrer Mandanten
- ✓ im Extremfall zur Abwendung einer Unternehmenskrise Ihrer Mandanten

Zu Thema 4: Coface Kompakt-Bürgschaft (CBK)

Das Marktumfeld für das Kautionsgeschäft in Deutschland ist derzeit sehr positiv. Vor allem Firmen im Bauhaupt- und Nebengewerbe sowie im Maschinen- und Anlagenbau profitieren derzeit von einer guten Auftragslage. Wir werden uns daher noch besser aufstellen und haben unsere „CKB“ modernisiert.

Folgende Verbesserungen wird die CKB zukünftig für Ihre Mandanten haben:

- Umstellung auf ein risikogerechtes Prämienmodell, besseres Eingehen auf individuelle Kundenwünsche
- Optimierte vertragliche Dokumentation – für Ihre Mandanten und für Sie
- Verbesserte Annahmebedingungen
- Anpassungen innerhalb der AVBs

Unsere bekannten Vorteile ändern sich nicht:

- Einzelabschnitte bis zu 50% des Avalrahmens weiterhin möglich
- Flexibilität hinsichtlich der Nutzung des Rahmens für Anzahlungs-, Vertragserfüllungs- und Mängelavalen
- Avale mit kurzlaufenden Laufzeiten bleiben innerhalb unseres Risikomodells weiterhin besser gestellt als Avale mit längeren Laufzeiten

Weitere HRP- Informationen finden Sie unter:

- www.factoring-info.de
- www.factoringkalkulator.de
- www.kautionsversicherung.de
- www.anfechtungsversicherung-hrp.de
- www.einkaufsfinanzierung.de
- www.auftragsfinanzierung.de
- www.vertrauensschadenversicherung.de
- www.warenkreditversicherung.de
- www.kapital für den Mittelstand

Originalquelle:

Coface Sondernewsletter zu Factoring und Bonding
06. August 2015

Wenn Sie Fragen haben:

HRP

Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG - Zentrale
Franz Till

Carl-Zeiss-Straße 2
63755 Alzenau

Fon: 06023 | 94776 - 40

Fax: 06023 | 94776 - 49

E-Mail: till@hrp.info

Internet: www.hrp.info



Aktuelle News zum Forderungs- und Finanzierungsmanagement finden Sie unter www.hrp.info

HRP