

## Finanzierung, Liquidität, Full-Service

Forderungsankauf inklusive Altforderungen.

Finanzierung des Umsatzwachstums. Bis zu

90 Tage Zahlungsziele. Versicherungsschutz zu

100 Prozent. Professionelles Forderungsmanagement.

# aktuell

Sonderausgabe

coface **FINANZ**  
@dvantage

### 2 Wachstumsmarkt Teleshopping

Mechanische Uhren sorgen für jährliche Umsatzverdoppelungen bei der Cheyron GmbH. Factoring von Coface schafft die nötige Liquidität.

### 4 Handwerkerfactoring

Das Produkt der Coface Finanz bietet jetzt auch Handwerkern Finanzierungsmöglichkeiten. Schnell und unkompliziert.

### 6 Baukastensystem

Die enge Kooperation mit den örtlichen Sparkassen ermöglicht optimale Lösungen für alle Kunden. Coface Finanz@dvantage ist einer der Bausteine.

## Factoring für den kleinen Mittelständler

### Liquidität sichern mit Coface Finanz@dvantage

**M**ainz. Kleinere mittelständische Unternehmen gehören zu einer der tragenden Säulen der deutschen Wirtschaft: den sogenannten KMU, womit neben den kleineren auch mittlere Unternehmen gemeint sind. Die kleinen Unternehmen erfreuen sich häufig einer guten Auftragslage. Allerdings sind die Außenstände meist hoch und es fehlt an liquiden Mitteln. Schon in der Vergangenheit konnten viele ihren Finanzierungsbedarf nur teilweise decken. Durch die Finanzmarktkrise und den daraus resultierenden neuen Vorgaben für Banken und Sparkassen haben sich die Finanzierungsmöglichkeiten für diese Unternehmen sogar teilweise noch verschlechtert. Zahlt bereits ein wichtiger Kunde nicht, sind finanzielle Schwierigkeiten vorprogrammiert, die schnell existenzbedrohend werden können.

Als alternative Finanzierungsform bietet sich auch hier – und nicht nur bei den größeren Unternehmen – Factoring an. Mit dem fortlaufenden Verkauf der Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen an eine Factoring-Gesellschaft können eigene Finanzierungspotenziale mobilisiert und der externe Kapitalbedarf reduziert werden. Die generellen Vorteile liegen dabei auf der Hand: Mit dem sofortigen Ausgleich der Rechnungen durch einen Factor ist zusätzliche Liquidität vorhanden. Unternehmen, die demzufolge längere Zahlungsziele gewähren können, haben in Zeiten einer allgemein engen Liquidität deutliche Wettbewerbsvorteile. Darüber hinaus wird mit dem Verkauf der Forderungen die Eigenkapitalquote erhöht und die Bilanz entlastet. Vor allem aber prüft die Factoring-Gesellschaft vor Vertragsabschluss und danach auch fortlaufend im offenen Verfahren die Bonität der Abnehmer. Die Rechnungen werden zum Großteil nochmals verifiziert, das heißt, auf ihren Bestand hin geprüft. Die Factoring-Gesellschaft übernimmt im Rahmen eines vereinbarten Limits das volle Ausfallrisiko. Kein Ausfallrisiko, direkte Liquidität und eine verbesserte Bilanz sind also die drei wesentlichen Effekte des Factorings für das Unternehmen.

### Besonderheiten bei kleinen KMU

Allerdings sind mit kleineren Unternehmen auch einige Besonderheiten verbunden, auf die der Anbieter eingehen muss. Neben Coface Finanz haben daher nur wenige der größeren Factoring-Gesellschaften diese als Zielgruppe ins Auge gefasst. So verfügen kleinere Unternehmen oft nicht über eine eigene Finanzabteilung und ein professionelles Debitorenmanagement. Dies ließe sich für sie nur mit hohem zeitlichen und personellen Aufwand umsetzen. Anders als im klassischen Factoring-Geschäft mit Großunternehmen, bei denen zumeist das Inhouse-Verfahren angeboten wird – die Debitorenbuchhaltung verbleibt beim Unternehmen –, ist es daher sinnvoll, die kleinen Unternehmen mit einer Full-Service-Lösung zu unterstützen. Sie schließt idealerweise das Verbuchen von Zahlungseingängen, das Überwachen der Zahlungen, das Mahnwesen sowie die außergerichtliche und gerichtliche Beitreibung mit ein.

Die Full-Service-Lösung sollte wiederum eine einfache technische Kundenanbindung zulassen. Die Unternehmen verfügen häufig nicht über teure Spezialsoftware, um komplizierte IT-Schnittstellen zu bedienen. Die Eingangsvoraussetzungen müssen dementsprechend angepasst werden. Am besten ist es, wenn die Anschaffung einer speziellen EDV-Ausstattung erst gar nicht erwartet wird, die Debitorenbuchhaltung über Standardlösungen erfolgt und die Rechnungskopien per Mail, Fax oder Post an den Factor übermittelt werden können.

### Weitestgehend automatisiert

Schließlich sollte das Factoring-Unternehmen sein Angebot auch hinsichtlich der Konditionen und der Vertragsgestaltung auf das Segment der kleinen mittelständischen Unternehmen abstimmen. Hier ist hohe Transparenz gefragt. Eine Gebührentabelle auf Basis von Umsatzstufen gewährleistet das und bietet zugleich einen geringen Beratungsaufwand, eine schnelle Vertrags-

Lesen Sie weiter auf Seite 4 ▶



Mit der Coface Finanz GmbH innerhalb weniger Stunden über liquide Mittel verfügen. Standardisierte Lösungen für kleinere und mittelständische Unternehmen. Foto: Coface Deutschland

### Editorial

## Kleinere Unternehmen nicht vernachlässigen



Von Franz J. Michel, Vorstandsvorsitzender Coface Deutschland

Die Schlagzeilen füllen für gewöhnlich die ganz großen Unternehmen. Sie erzielen Milliarden-Umsätze, beschäftigen viele tausend Mitarbeiter, agieren global und sind an den Finanzmärkten zu Hause. Ihre Bedeutung für die Wirtschaft ist unbestritten. Das gilt auch für „den Mittelstand“. Die Abgrenzung ist schwierig, weil sich auch Milliarden-Unternehmen bisweilen gerne noch zum Mittelstand zählen, vor allem inhaber- oder familiengeführte Un-

ternehmen. Im Mittelstand tummeln sich viele „Hidden Champions“. Deutschland hat zahlreiche Weltmarktführer in vielen Branchen. Vergleichsweise stille Champions sind die vielen kleineren Unternehmen, auch im Handwerk. In der Addition ihrer Leistungen ergibt sich allerdings eine enorme Wirtschaftskraft.

Coface begleitet seit jeher die großen und mittelständischen Unternehmen im Risikomanagement überall auf der Welt. Wir widmen uns aber auch den so genannten SME, den kleineren Unternehmen. Für Firmen mit einem Jahresumsatz bis ca. fünf Millionen Euro bieten wir mittlerweile eine ganze Reihe speziell zugeschnittener Lösungen an. So können auch diese Kunden die Effekte eines professionellen Forderungsmanagements für sich nutzen. Dieser Nutzen ist in der Regel viel direkter als bei den Großen. Denn bei kleinen Unternehmen führen schon

kleine Forderungsverluste schnell zur Insolvenz. Bonitätsinformationen, @rating Versicherung, Coface Finanz@dvantage und – ganz neu – Coface Kompakt Bürgschaft heißen die Speziallösungen aus unserem Haus für diese Zielgruppen. Die „kleine“ Kreditversicherung ist ebenso eine Erfolgsgeschichte wie unser Factoringprodukt Coface Finanz@dvantage. Wie nutzen unsere Kunden diese Finanzierungsmöglichkeit? Was bringt sie ihnen? Diesen Fragen sind wir nachgegangen und haben mit Kunden und Kooperationspartnern darüber gesprochen. Die Artikel in dieser Ausgabe von „aktuell“ sind somit tatsächliche Erfolgsgeschichten über eine Erfolgsgeschichte.

Ich danke allen Kunden und Partnern für Ihre Bereitschaft, uns und Ihnen, verehrte Leserinnen und Leser, ihre Erfahrungen mitzuteilen und wünsche allen eine interessante Lektüre.

## Wachstumsmittel Factoring

### Cheyron GmbH verdoppelt Umsatz im Jahresrhythmus

**K**öln. Die Cheyron GmbH wächst und wächst – und das schnell, sogar sehr schnell. Was sich auf den ersten Blick wie der Traum eines jeden Unternehmers anhört, wurde für Dirk Motz zum Problem. Denn um in dem Maß wachsen zu können, wie es die Cheyron GmbH tut, braucht sie dringend Liquidität. Die Umsatzentwicklung macht die Notwendigkeit einer Lösung für schnelle Liquidität deutlich. Innerhalb der letzten drei Jahre verdoppelte sich der Umsatz jährlich: Von 1,4 Millionen Euro im Jahr 2009 stieg er 2010 auf 2,7 Millionen Euro. Für 2011 erwartet der Geschäftsführer erneut eine Verdopplung und rechnet mit etwa 5 Millionen Euro Umsatz.

Diese Summen müssen vorfinanziert werden, denn Lieferanten in Fernost erwarten ihr Geld, bevor Cheyron selbst die Zahlungen von ihren Kunden in Europa und Amerika erhält. Das heißt konkret: Bestellt zum Beispiel eine namhafte Handelskette 30.000 Uhren zum Preis von 500.000 Euro, muss diese aber erst 60 Tage später bezahlen, stellt das für Cheyron einen erheblichen finanziellen Engpass und somit ein hohes Risiko dar. Denn der Lieferant möchte sein Geld bereits vor Ablauf des Zahlungsziels an den Abnehmer erhalten. Cheyron geht deshalb in Vorleistung. Ergibt sich währenddessen ein weiterer Auftrag, der ebenfalls sofort abgewickelt und vorfinanziert werden muss, sieht es mit der Liquidität von Cheyron trotz auskömmlicher Gewinnmargen schlecht aus.

Banken können diese im benötigten Umfang nicht zur Verfügung stellen, also musste eine Alternative her: Factoring bot sich an. Dirk Motz machte sich 2010, sechs Jahre nach Gründung der Cheyron GmbH, auf die Suche nach einem Factor, der den Bedürfnissen eines

kleinen mittelständischen Unternehmens gerecht wird. So landete er bei der Coface Finanz. „Wir haben uns für die Coface Finanz@dvantage entschieden, weil andere Factoring-Gesellschaften keine komfortablen Lösungen für KMUs anbieten“, begründet er seine Entscheidung. „Weil wir außerdem mit vielen Geschäftspartnern außerhalb von Deutschland handeln, war uns wichtig, dass der internationale Markt mit abgedeckt wird. Das kann nur Coface“, sagt der Unternehmer.

#### Flexible Lösungen, hohe Limits

„Die Kreditlimits der Banken liegen für ein stark expandierendes Unternehmen unserer Größe maximal bei 200.000 Euro. Bei einem Umsatz von 2,5 Millionen Euro ist das einfach unangemessen“, erklärt Dirk Motz. Bei Coface Deutschland seien schnelle Limiterhöhungen dagegen kein Problem. „Unsere Limits liegen zurzeit bei 1 Million Euro, damit können wir arbeiten“, betont er. Oft genügt ein Anruf und die Kundenberater von Coface reagieren sofort mit entsprechenden Anpassungen. Diese Flexibilität weiß der Unternehmer zu schätzen. „Ohne Factoring hätten wir es schlicht und einfach nicht geschafft.“ Gerade im Uhrengeschäft kommt es immer wieder, zum Beispiel vor Weihnachten, zu extremen Finanzierungsspitzen, bei denen kurzfristig hohe Geldbeträge zur Verfügung stehen müssen. „Banken und kleinere Factoring-Gesellschaften kön-



Uhren zu fairen Preisen bietet die Hausmarke Constantin Weisz. ■ Fotos: Cheyron GmbH



Geschäftsführer und Uhrenexperte Dirk Motz.

nen das in dem Umfang nicht leisten“, meint Dirk Motz.

Banken war das Risiko, mit Cheyron zu arbeiten, lange Zeit zu hoch, zumal anfänglich ein Hauptkunde die Hälfte des Jahresumsatzes ausmachte. Coface Deutschland bewertet bei Limitprüfungen dagegen nicht nur das Gesamtrisiko, sondern die Bonität der jeweiligen Kunden und errechnet daraus die Kreditlimite. Steht der angebotene Kunde gut da, spricht aus Sicht der Factoring-Experten aus Mainz nichts gegen hohe Limite – auch bei relativ geringer Risikostreuung. Dennoch betont der Geschäftsführer von Cheyron, den richtigen Zeitpunkt zum Verkauf der Forderungen abgewartet zu haben: „Wir arbeiten erst mit Coface zusammen, seitdem wir selbst richtig gut aufgestellt sind und ein breiteres, solides Kundenportfolio aufgebaut haben.“ Coface Finanz kauft jetzt, mit einer Ausnahme in Dubai, die Forderungen

#### Das Unternehmen

### Cheyron GmbH

Die Faszination für traditionelle Uhrmacherkunst und mechanische Uhren bezahlbar zu machen – das hat sich die Cheyron GmbH zum Ziel gesetzt. Für ihre Hausmarke Constantin Weisz lässt sie in der Schweiz und Fernost qualitativ hochwertige mechanische Uhren produzieren, die sie in Europa und Amerika weiter verkauft. Der Anspruch, sich gegenüber billiger Massenware abzusetzen, drückt sich in ihrer Unternehmensphilosophie aus. Die Uhren stehen deshalb für die Rückbesinnung auf traditionelle Uhrmacherkunst verbunden mit modernen Fertigungsmethoden. Der Vertrieb erfolgt hauptsächlich über Teleshopping-Kanäle wie QVC, also klassisches Verkaufsfernsehen. Auch im Ausland, unter anderem in Italien, Frankreich, Großbritannien, den USA und Dubai, finden die Produkte über Homeshopping-Sender viele Abnehmer. Inzwischen produziert Cheyron auch für die Eigenmarken namhafter deutscher Kaufhäuser und Handelsketten. Dirk Motz gründete die Cheyron GmbH 2004 und beschäftigt zurzeit vier festangestellte Mitarbeiter.

► [www.constantin-weisz.de](http://www.constantin-weisz.de)

aller Kunden des Uhrenspezialisten. Gerne würde Cheyron auch ihren Abnehmer in Dubai in das Factoring-Verfahren einschließen. Momentan ist das nicht möglich, da Cheyron noch mit dem Einvertragsmodell arbeitet, das Dubai nicht bedient. Deshalb lässt Dirk Motz prüfen, ob sich die Umstellung auf das Zweivertragsmodell lohnen könnte. Inzwischen baut er nämlich auch neue Geschäftsbeziehungen in Japan und China auf.

#### Saubere Bilanz

Dirk Motz zeigt sich auch vom Handling der Coface Finanz@dvantage begeistert: „Wir schicken die Rechnungen einfach per Email an Coface. Die Abwicklung erfolgt komplett elektronisch. Das spart Zeit und ist sehr effizient“, erläutert er. Drei Tage dauere es in der Regel, bis das Geld nach Einreichen der Rechnung auf dem Konto von Cheyron eingeht. Das Ergebnis: Ausgeglichene Bilanzen, denn die Außenstände sind an Coface verkauft. Das wirkt sich auch in Gesprächen mit den Banken positiv aus und lässt Cheyron dort mit optimalen Unternehmenszahlen auftreten. Die

Eigenkapitalquote des Uhrenhändlers liegt seit der Zusammenarbeit mit Coface bei über 60 Prozent. Cheyron nutzt auch die zusätzlichen Services, die Coface Finanz@dvantage bietet. Mit Infos aus dem Cofanet, wie Ratings potentieller Neukunden und Lieferanten, sichert sich Dirk Motz zusätzlich ab. Mit Erfolg: Erfahrungen mit extrem verzögerten Zahlungseingängen oder gar Forderungsausfällen blieben Cheyron bislang erspart.

„Für mich ist Coface Finanz@dvantage das optimale Produkt, weil ich mich um unser Finanzmanagement gar nicht mehr kümmern muss“, freut sich der Uhrenliebhaber Dirk Motz. Denn auch Mahnwesen und Überwachung der Zahlungseingänge übernehmen die Experten von Coface – das gesamte Forderungsmanagement ist also ausgelagert. „Auch das Thema Eigenkapitalerhöhung spielt für mich keine Rolle mehr. Das schafft neben Zeit vor allem einen klaren Kopf, um sich rein mit unseren Produkten zu beschäftigen. Ganz klar, ich bin ein Factoring-Fan“, fasst Dirk Motz zusammen. ■

Dr. Annette Peitz

## Finanzierung für Logistikunternehmen

### Langer-Transport-Service: „Kunde der ersten Stunde“

**E**sslingen. Langer-Transport-Service setzt seit 2009 auf Factoring. Die Spedition profitierte als einer der ersten Kunden der Coface Finanz@dvantage von der Forderungsfinanzierung für kleine und mittelständische Unternehmen. „Während der Wirtschaftskrise wurde deutlich, dass alternative Finanzierungsmöglichkeiten neben der klassischen Banklinie von Vorteil sind“, erinnert sich Jens Langer. „Auf Empfehlung meiner Hausbank kam ich dann zum Factoring.“ Damit konnte der Geschäftsführer und Gründer des Logistikunternehmens seine Projekte weiter vorfinanzieren und das Umsatzwachstum sichern. Auch die Absicherung gegen Forderungsausfälle spielte in seinen Überlegungen eine Rolle. „Zwar hatten wir vor der Krise sehr geringe Forderungsausfälle, aber in dieser Zeit sind Firmen Pleite gegangen, von denen man es nie erwartet hätte. Auch große und namhafte waren dabei“, so Langer. „100 Prozent Sicher-

heit, die Factoring hier bietet, waren für mich deshalb ein wichtiges Argument zur Risikominimierung. Und das gab mir auch ein gutes Gefühl, am Ende des Monats meine Mitarbeiter sicher bezahlen zu können.“

Als „Kunde der ersten Stunde“ der Coface Finanz@dvantage hat der Geschäftsführer die Entwicklung des Produkts von Anfang an begleitet: „Zunächst mussten sich einige Prozesse einstellen“, sagt Jens Langer. Um die Abwicklung zu optimieren hat der Spediteur vor einiger Zeit Scanner gekauft. So konnte er den Ablauf vereinfachen und beschleunigen und profitiert zudem von einem papierlosen Büro. „Das Handling funktioniert jetzt gut“, konstatiert Langer. „Schön wäre noch ein automatisiertes Verfahren für die Anlage und Überprüfung neuer Kunden. So könnte ich mir, ähnlich wie bei der automatisierten Limiterhöhung, bei jedem Neugeschäft die Prüfung ersparen.“

Die Umstellung auf Factoring hat für Langer-Transport-Service einige Verbesserungen in der Debitorenbuchhaltung gebracht. Durch das Full-Service-Verfahren werden das Verbuchen von Zahlungseingängen, das Überwachen der Zahlungen und das Mahnwesen von der Coface Finanz übernommen. „Meine Kunden dagegen mussten sich nicht umstellen“, stellt Jens Langer fest. „Für sie spielt es keine Rolle, auf welches Konto sie das Geld überweisen.“

Zu den Kunden der Spedition gehören namhafte Automobilhersteller wie VW, Daimler, BMW, Audi oder Opel, aber auch andere Logistikunternehmen wie DHL oder Schneider Logistik. Neben den Dienstleistungen, wie Linien- und Fernverkehr, Sonder- und Expressfahrten, temperaturgeführte Transporte, Charterflüge und Lagerung, steht für den Geschäftsführer vor allem der Mehrwert für die Kunden im Vordergrund. „Um als ein kleineres Unterneh-

#### Das Unternehmen

### Langer-Transport-Service

Das Speditionsunternehmen Langer-Transport-Service ging 1989 mit einem Transporter auf den Markt. Seitdem ist der Logistiker stetig gewachsen. Das Unternehmen beschäftigt heute über 30 Mitarbeiter, die Fahrzeugflotte besteht aus 32 eigenen Fahrzeugen. Die Spedition ist in vier Geschäftsbereiche gegliedert: Verteilerlogistik für Lebensmitteltransporte, Automobillogistik sowie Einlagerung von Fahrzeugteilen, internationale Transporte für DHL und Lieferung von Waren und Zubehör für die Telekom. Der Verteilerverkehr konzentriert sich auf Baden-Württemberg, die Transporte erfolgen europaweit.

► [www.langer-transport-service.de](http://www.langer-transport-service.de)

men in einem hart umkämpften Markt neben großen Logistikern bestehen zu können, müssen wir uns von diesen unterscheiden“, sagt Langer. „Wir heben uns ab, indem wir spezielle Lösungen für unsere Kunden entwickeln, ein verlässlicher Partner sind, maßgeschneiderten Kundenservice und hohe Qualität anbieten.“

Für Jens Langer ist Geschäft eine Vertrauenssache. Auch mit Coface. Er schätzt die engagierten und kompeten-

ten Kundenbetreuer, die ihn in der Anfangszeit begleitet haben und weiterhin unterstützen. „Factoring ist insgesamt eine wichtige Finanzierungsbasis für mich geworden“, sagt er. Die Lösung trägt dazu bei, dass sein Unternehmen weiterhin stetig wächst. Und da Factoring für Jens Langer „eine gute Sache“ ist, wünscht er sich, dass Coface auch bei kleineren und mittleren Unternehmen mit einem Umsatz unter 10 Millionen Euro bekannter wird. ■

Alexander Kupermann

## Besondere Kundenbeziehung trocknet Kassen aus

Steen Harbach AG antwortet mit Factoring auf lange Zahlungsziele bei Kunden



Geschäftsführer Steen Harbach stimmt seine Dienstleistungen exakt auf die Bedürfnisse seiner Kunden ab. Foto: Steen Harbach AG

Leverkusen. Die Steen Harbach AG besitzt ein geringes Ausfallrisiko und eine eigene Buchhaltung mit Spezialisten, die sich um das Finanzmanagement kümmern. Die Firma wächst beständig, aber im überschaubaren Rahmen, was mit dem vorhandenen Eigenkapital durchaus gut zu leisten ist. Weiterhin pflegt sie langjährige Geschäftsbeziehungen zu ihren Kunden, mit denen sie ein vertrauensvolles Verhältnis verbindet. Ihre Hauptkunden sind etliche Tochtergesellschaften eines weltweit agierenden Konzerns in der Chemie-, Pharma- und Nutritionbranche, bei denen Forderungsausfälle nicht zu erwarten sind. An sich alles Gründe, die Factoring für die Steen Harbach AG auf den ersten Blick absolut unnötig erscheinen lassen.

Bis 2009 waren Lösungen im Forderungsmanagement für Inhaber Steen Harbach deshalb auch nie ein Thema. Doch dann entschied sein Hauptkunde, alle Dienstleister, die dessen Lieferantenaudit erfolgreich durchlaufen hatten, mit einer Umstellung der Zahlungsfristen zu konfrontieren. Bei Großkonzernen eine durchaus übliche Geschäftspraxis, besonders in Krisenzeiten. Das hieß: Statt bislang 30 Tagen wurden nun Zahlungsziele von 60 bis 75 Tagen vereinbart – die Frist hatte sich plötzlich mehr als verdoppelt. „Als reiner Dienstleister schieben wir viel Geld vor uns her“, erklärt Steen Harbach seine Situation. Seine Hauptkosten sind Personalkosten – sie machen etwa 95 Prozent seiner Ausgaben aus.

Mitarbeiter müssen jeden Monat bezahlt werden, egal wie lange das Geld des Kunden auf sich warten lässt. Also ergab sich aus der Umstellung der Zahlungsziele für den gut aufgestellten Mittelständler plötzlich ein Liquiditätsproblem, das vorher so nie existiert hatte.

### Gegenseitiges Verständnis

Steen Harbach musste sich wohl oder übel nach alternativen Finanzierungsmethoden umsehen, um seine Forderungen in Höhe von bis zu 500.000 Euro vorzufinanzieren. Bei den Banken waren die Limite zu gering und konnten seine Personalkosten nicht decken. „Deshalb fing ich an, mich mit Facto-

ring auseinander zu setzen“, erzählt der Vorstand. Insgesamt holte er Angebote von vier verschiedenen Factoring-Gesellschaften ein. Schließlich entschied er sich für die Coface Finanz. „Das hat einen einfachen Grund“, berichtet Steen Harbach. „Wer mit uns zusammenarbeitet, braucht ein grundlegendes Verständnis für unsere Dienstleistungen. Andere Factoring-Gesellschaften brachten dieses nicht auf, so dass schon in den Vorgesprächen Missverständnisse aufkamen.“ Auch erstellten manche Anbieter nur zögerlich Angebote oder offerierten keine passenden Lösungen für den IT-Dienstleister. „Für Coface sprach die hohe Flexibilität und das Eingehen auf unsere besonderen Erfordernisse“, betont der Inhaber.

### Vertrauensvorschuss

Die eigene Buchhaltung will das Unternehmen auf keinen Fall aufgeben. „Wir möchten selbst den Überblick behalten“, betont der Vorstand. Die Rechnungen an die Kunden mit verkauften Forderungen leitet Steen Harbach elektronisch an Coface weiter. „Leider kommt es bei den Zahlungsvorgängen unseres Kunden immer mal zu einem kleineren Abstimmungsaufwand. Dem Kunden ist es technisch nämlich nicht möglich, die Factoring-Nummer auf dem Zahlungsavis anzugeben oder eine abweichende Empfängeradresse für das Avis zu hinterlegen“, weist der Inhaber auf kleinere Schwierigkeiten in der Abwicklung hin. Doch wiegt das gegenseitige Vertrauen zwischen Coface Deutschland und der Steen Harbach AG diese wieder auf. So überließ Coface das Mahnwesen zum Beispiel weiterhin dem IT-Dienstleister, dem der persönliche Kontakt zu seinen Kunden wichtig ist.

Obwohl Steen Harbach demnach die zusätzlichen Leistungen des Full-Service-Produktes nicht komplett nutzt, sind die Vorteile des Factorings deutlich spürbar. Solide Bilanzen wirken sich positiv auf Bankgespräche aus und sorgen letztlich auch für ein besseres Standing beim Kunden: Nicht jeder IT-Dienstleister ist in der Lage, solche langen Zahlungsziele zu gewähren. ■

Dr. Annette Peitz

### Das Unternehmen

#### Steen Harbach AG

Die Steen Harbach AG mit Sitz in Leverkusen steht seit 1988 für innovative Lösungen im Bereich der IT-Dienstleistungen. Dazu zählen klassischer Service und Support von IT-Systemen ebenso wie unter anderem Programmierung, Beratung, Projektmanagement und Anwendertraining. Die Kunden der Steen Harbach AG setzen sich aus unterschiedlichsten Mittelstandsfirmen wie Autohäusern oder Handwerksbetrieben sowie den Gesellschaften eines Großkunden aus der Chemie- und Pharmabranche zusammen. Alle Kunden haben ihren Stammsitz in Deutschland, doch betreuen die IT-Spezialisten auch internationale Projekte über die Landesgrenzen hinaus. Inhaber Steen Harbach beschäftigt 40 Mitarbeiter und erzielte 2010 einen Jahresumsatz von circa 2,8 Millionen Euro.

www.harbach.de

Im November 2009 schloss die Steen Harbach AG deshalb mit Coface Finanz den Vertrag zur Coface Finanz@dvantage. Danach dauerte es nicht einmal 14 Tage, bis die Erstausszahlung auf dem Konto des IT-Spezialisten einging. „Die Schnelligkeit spricht eindeutig für Coface“, meint der Unternehmer. Auch das Handling des Produkts im Alltag überzeugt ihn, denn Limite werden ohne großen Aufwand kurzfristig angepasst. Eine Flexibilität, die Banken nicht bieten können. Steen Harbach verkauft jedoch ausschließlich die Forderungen der Gesellschaften des Großkunden, denn nur dort sind die Zahlungsziele so hoch, dass eine Vorfinanzierung notwendig ist.

## Kleinunternehmen erstklassig beraten

mein coach + partner setzt auf Coface Finanz@dvantage und empfiehlt es Kunden

Bruhsal. Um erfolgreich zu sein, müssen auch Firmenchefs von Kleinunternehmen sich mit betriebswirtschaftlichen Fragestellungen gut auskennen. Aber hat der Schreinermeister seinen Lieblingsberuf gelernt, um am Schreibtisch zu sitzen und sich mit Unternehmensführung, Vermarktung oder Controlling zu beschäftigen? „Natürlich nicht“, sagt Tobias Metz, Firmengründer und Geschäftsführer von mein coach + partner (MCP). „Der gute Handwerker steht vor einem Dilemma: Einerseits will er weiterhin seinen Beruf ausüben, andererseits muss er durch Wachstum zum Unternehmer werden.“ Um dieses Dilemma aufzulösen, braucht es betriebswirtschaftliche Hilfestellung.

„Unsere Leistung unterscheidet sich von der klassischen Beratung“, beschreibt Tobias Metz das Geschäftsmodell von MCP. „Wir verstehen uns als Unternehmensbegleiter und unterstützen unsere Kunden nachhaltig und systematisch.“ Für eine erfolgreiche langfristige Zusammenarbeit sei eine enge Geschäftsbeziehung erforderlich. „Da würde diese enge Beziehung belastet werden, wenn ich mit meinen Kunden über unbezahlte Rechnungen sprechen müsste“, sagt der Firmengründer. Neben dem Ziel, das Forderungsmanagement aus der Kunden-

### Das Unternehmen

#### mein coach + partner

mein coach + partner (MCP) ist ein Beratungsunternehmen für Kleinbetriebe aus dem Handwerk und dem Einzelhandel. Dabei unterstützt MCP in einem einzigartigen Begleitungsmodell die Kunden in allen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen – von der Unternehmensführung über die Organisation und das Controlling bis zur Mitarbeiterführung. 2008 gegründet, betreuen die Betriebswirte von MCP bundesweit mittlerweile über 300 Kleinunternehmen.

www.mein-coach-partner.de

beziehung herauszunehmen, bietet Coface Finanz@dvantage dem Beratungsunternehmen Liquiditätssicherheit und 100 Prozent Schutz vor Forderungsverlust. „Alles in allem gibt mir Factoring die komfortable Möglichkeit, einige Sorgen aus dem Leben zu streichen“, erklärt Tobias Metz seine Entscheidung für die Factoring-Lösung.

Auch seinen Kunden empfiehlt er Coface Finanz@dvantage. „Wir sind neutrale Experten, aber vom Produkt überzeugt“, betont der Geschäftsführer von MCP. „Coface Deutschland ist das einzige Unternehmen, das sich im Factoring auf die kleinen Betriebe eingestellt hat. Und wenn wir im Beratungsprozess feststellen, dass Factoring zur Finanzstruktur des Kunden passt, empfehlen wir es weiter.“

Die Kunden von MCP kommen zum großen Teil aus dem Handwerk und haben verschiedene Finanzierungsheraus-

forderungen zu meistern. Sie brauchen Möglichkeiten zur Vorfinanzierung ihrer Projekte und einen soliden Zahlungsfluss. Je nach Kundenstruktur besteht Abhängigkeit von größeren Abnehmern. Sie machen sich Sorgen, dass der Zahlungseingang der Kunden auf sich warten lässt und der Kontokorrentrahmen ausgeschöpft ist, müssen aber die Mitarbeitergehälter weiterhin pünktlich zahlen. In solchen Fällen eignet sich Factoring neben der klassischen Kontokorrentlinie. „Mit dem speziellen Factoring-Produkt für kleine mittelständische Unternehmen ermöglicht Coface Finanz dem Großteil unserer Kunden einen zusätzlichen Spiel-

raum von zirka drei Prozent vom Materialeinkauf. Bei einem Umsatz von zum Beispiel drei Millionen Euro sind das bis zu 60.000 Euro im Jahr“, erläutert Tobias Metz.

Als Kunde und Partner von Coface Deutschland schätzt Tobias Metz auch die Zusammenarbeit: „Coface Deutschland hat uns als Kunde ernst genommen und es ist ein sehr konstruktiver Dialog entstanden. In Bezug auf unsere Kunden haben wir gemeinsam versucht, das sehr gute Factoring-Produkt den Handwerkern näher zu bringen und verständlicher zu machen.“ ■

Alexander Kupermann



MCP-Geschäftsführer Tobias Metz (3. v.l.) mit seinem Beraterteam bei einer Projektbesprechung.

Foto: mein coach + partner

## Factoring für den kleinen Mittelständler

► Fortsetzung von Seite 1

annahme und kurze Entscheidungswege. Optimal ist ein weitestgehend automatisiertes Verfahren, welches bereits die Beantragung über das Internet mit einschließt.

Als Coface Finanz im Frühjahr 2009 mit dem neuen Produkt Coface Finanz@dvantage auf die Nachfrage nach Finanzierungsmöglichkeiten für kleine Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu fünf Millionen Euro reagiert hat, wurde all dies berücksichtigt. So kann auch Firmen in der Start-up-Phase die kontinuierliche Liquiditätsversorgung erleichtert werden. Coface möchte vor allem wachstumsstarke kleine Unternehmen ansprechen. Aber der Rahmen ist noch weiter gesteckt. Eine Sonderlösung wird nunmehr auch Handwerksbetrieben des Baunebengewerbes wie Elektrikern, Sanitärbetrieben und Malern offeriert. Diese Branchen wurden von größeren Factoring-Gesellschaften bislang nicht bedient.

Generell muss das Unternehmen, welches sich für eine Factoringlösung inte-

ressiert, strukturell und wirtschaftlich gesund sein. Entscheidend ist, dass es keine Bonitätsmängel und Defizite im Rechnungswesen aufweist. Bei der Bonitätseinschätzung gibt es eine Mindestvoraussetzung für eine Zusammenarbeit: Die Gefahr einer Insolvenz muss ausgeschlossen sein. Die Prüfung kann wiederum über ein automatisiertes Scoringverfahren erfolgen.

Dabei ist zu beachten, dass nicht jede Branche gleich gut für Factoring geeignet ist. Factoring bietet sich besonders für Hersteller und Händler an, etwa in der Textil- und Bekleidungsindustrie, der Unterhaltungselektronik, bei Lebensmitteln und Geschenkartikeln, Glas, Porzellan, Spielwaren, in der Medizintechnik, aber auch in der chemischen Industrie, bei Holz und Papier sowie in der Metallindustrie.

Der Ankauf der Forderungen kann nur erfolgen, wenn Lieferung und Leistung zu 100 Prozent erbracht sind. Bei revolvingierenden Geschäften mit einem Zahlungsziel von 60 bis 90 Tagen ist dies in der Regel kein Problem. ■

Dr. Dirk Bröckelmann

### Im Detail

#### Vorteile auf einen Blick

- Sofortige Liquidität
- Hundertprozentige Absicherung der Forderungen
- Professioneller Debitorenservice, der Zeit- und Reibungsverluste bei der Forderungsbeitreibung spart
- Übernahme der kompletten Debitorenbuchhaltung unter Beachtung der handels- und steuerrechtlichen Belange
- Schlankes und übersichtliches Vertragswerk / AGB
- Transparente Kostenstruktur
- Schneller Entscheidungsprozess
- Marktgerechte Konditionen

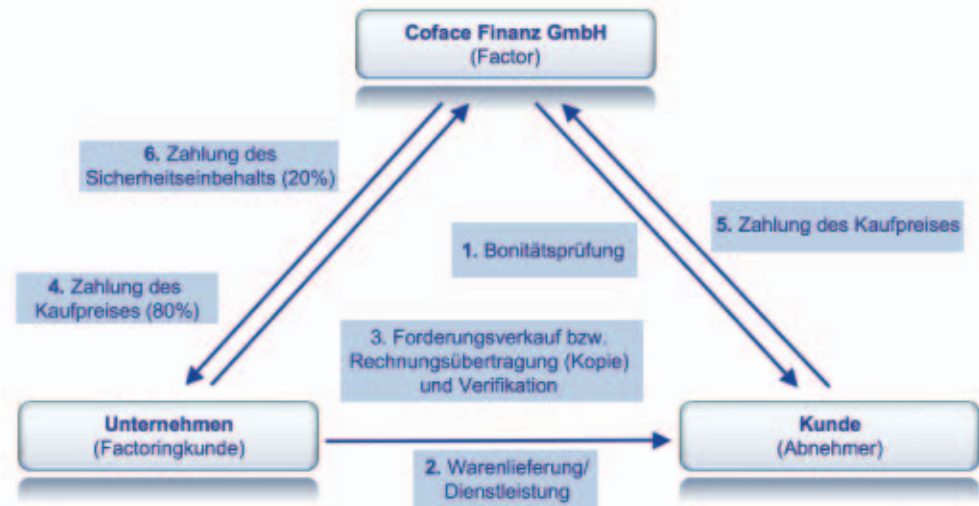
#### Sofortige Liquidität

- Finanzierung des Umsatzwachstums
- Finanzpuffer bei plötzlich auftretenden Schwierigkeiten
- Schutz vor existenzbedrohenden Forderungsausfällen
- Verbesserte Bilanz- und Eigenkapitalstruktur
- Erhebliches Sparpotenzial durch Einstufung als „guter Zahler“ insbesondere durch Nutzung von Skonti und Boni
- Ergänzende Finanzierung zu bestehenden Kreditlinien



coface DEUTSCHLAND

## Coface Finanz@dvantage: Ablauf



coface KREDIT

coface FINANZ

coface RATING

coface DEBITOREN

### Wie funktioniert Factoring?

Coface als Factor kauft Forderungen ihres Factoringkunden gegenüber gewerblichen Abnehmern laufend auf. 1. Bonitätsprüfung: Coface prüft die Bonität der Abnehmer und vereinbart mit dem Kunden die Finanzierungslimits, in deren Rahmen die Liquidität bereit gestellt wird. 2. Warenlieferung/Dienstleistung: Der Factoringkunde liefert Waren oder erbringt die Dienstleistung an seinen Abnehmer. 3. Forderungsverkauf und 4. Zahlung des Kaufpreises: Bezahlt werden die offenen Forderungen im Rahmen der vereinbarten Finanzierungsgrenzen – in der Regel bis zu 90 Prozent bei Vorlage der Rechnung. 5. Zahlung des Kaufpreises und 6. Zahlung des Sicherheitseinhalts: Die restlichen 10 Prozent erhält der Factoringkunde, wenn sein Abnehmer den offenen Betrag an Coface gezahlt hat, spätestens jedoch 90 Tage nach Fälligkeit der Rechnung.

## Factoring-Produkt nun auch für Handwerker

### Einige Kriterien weichen von Coface Finanz@dvantage ab

Nach zwei erfolgreichen Jahren hat Coface Finanz@dvantage das Coface Finanz eine neue Variante der Lösung auf den Markt gebracht: Coface Finanz@dvantage für Handwerker. Im Gegensatz zur klassischen Coface Finanz@dvantage können beim neuen Factoring-Produkt auch Forderungen angekauft werden auf Basis von VOB-Rechnungen und gegenüber B2C-Debitoren, also Privatpersonen als Endkunden.

#### Baunebengewerbe

Als Branche eignet sich ausschließlich das Baunebengewerbe. Dazu zählt die Elektroinstallation, Gas-, Wasser-, Heizungs- sowie Lüftungs- und Klimainstallation, Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung und sonstige Bauinstallation.

Hinzu kommt das Anbringen von Stukturen, Gipserei und Verputzerei, Bautischlerei und -schlosserei, Fußboden-, Fliesen- und Plattenlegerei, Tapeziererei, Malerei und Glaserei, Maler- und Lackierergewerbe, Glasergewerbe, Zimmerei und Ingenieurholzbau, Gerüstbau und sonstiger Ausbau.

#### Zusatzanforderungen

Wie die Testphase zeigte, lässt sich auch dem Baunebengewerbe als interessantem Branchensegment die Möglichkeit des Factorings gut einräumen.



Da jedoch die Forderungen häufig nicht die erforderliche Verität nach den Richtlinien der Coface Finanz@dvantage ausweisen, gelten für die neue Variante einige Besonderheiten. Dazu zählen unter anderem, dass die Unternehmen mindestens fünf Jahre am Markt tätig sein müssen und ihre

Eigenkapitalquote über 25 Prozent liegen muss. Auch darf der Anteil an B2C maximal 10 Prozent vom Umsatz sein und der Anteil der Subunternehmer maximal 20 Prozent vom Umsatz betragen. Der Kaufpreiseinbehalt liegt bei mindestens 25 Prozent. ■

Dr. Dirk Bröckelmann

**Ansprechpartner**

Die **Coface Finanz GmbH** hat sich auf Factoring als moderne Form der Unternehmensfinanzierung spezialisiert. Dabei verkaufen Unternehmen ihre Außenstände aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen und erhalten im Gegenzug sofortige Liquidität.

**Region Süd**



Diplom Volkswirt **Jens-Christian Eberhardt** ist für Bayern und Teile Baden-Württembergs seit 2010 als Commercial Account Manager für die Coface Finanz GmbH zuständig. Davor war er Firmenkundenberater in der Zweigniederlassung Hannover. Zwischen 2003 und 2008 studierte er Volkswirtschaftslehre an der Universität Göttingen.

**Region Ost**



Diplom Volkswirt **Michael Niemeier** betreut Berlin, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen und Brandenburg. Zwischen 2003 und 2008 studierte er Volkswirtschaftslehre in Göttingen. Seit April 2011 ist er bei der Coface Finanz GmbH als Commercial Account Manager tätig.

**Region Mitte**



**Miriam Wille** ist für Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland und Teile Baden-Württembergs zuständig. Sie studierte an der Hessischen Berufsakademie in Frankfurt Business Administration und absolvierte 2010 ihren Master of Arts an der Fachhochschule Wiesbaden. Seit September 2010 arbeitet sie in der Coface Finanz GmbH als Commercial Account Managerin.

**Region Nord**



**Stephan Belz** ist in Hamburg, Bremen, Niedersachsen und Schleswig-Holstein unterwegs. Der Commercial Account Manager hat im Januar 2010 bei der Coface Finanz GmbH angefangen. Zuvor studierte er in Mainz Betriebswirtschaftslehre und schloss das Studium mit einem Bachelor of Arts ab.

**Region West**



**Christian Wohn** betreut Nordrhein-Westfalen. Nach einem dualen Studium zum Diplom-Betriebswirt bei der Landesbank Rheinland-Pfalz in Mainz arbeitet er im Anschluss bei der Landesbank Baden-Württemberg. Seit April 2009 ist Christian Wohn bei der Coface Finanz GmbH beschäftigt. Seit Januar 2010 als Commercial Account Manager.

## Full-Service für kleine Firmen

### Factoring mit standardisierten Lösungen

**C**oface Finanz@dvantage bietet Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu fünf Millionen Euro ein standardisiertes und transparentes Full-Service Factoring an – eine Alternative zur Deckung des Finanzierungsbedarfs bei kleinen und mittleren Unternehmen. Durch einfaches Handling, transparente Kostenstruktur und geringen Verwaltungsaufwand sind schnelle Entscheidungen garantiert. Der Kunde kann mit sofortiger Liquidität rechnen.

Mit Coface Finanz@dvantage haben Unternehmen die Möglichkeit, ihren Finanzierungsbedarf von bis zu einer Million Euro zu decken. Die Factoring-Möglichkeit bietet sich besonders für Hersteller und Händler an, etwa in der Textil- und Bekleidungsindustrie, der Unterhaltungselektronik, bei Lebensmittel und Geschenkartikeln, Glas, Porzellan, Spielwaren, in der Medizintechnik, aber auch in der chemischen Industrie, bei Holz und Papier sowie in



**Ablauf**

Der Kunde dient seine gesamten Umsätze an. Diese werden im Rahmen des Full-Service-Verfahrens inklusive Mahnwesen buchhalterisch verwaltet sowie gebucht. Angekauft beziehungsweise finanziert werden davon die Forderungen, die mit einem benannten Limit unterlegt sind. Dabei kann es sich um Forderungen an Kunden mit Sitz in Deutschland sowie innerhalb von Mitgliedsländern der OECD handeln. Das Zahlungsziel der angekauften Forderungen sollte höchstens 90 Tage betragen. Alle Forderungen aus Warenlieferungen, Werk- und Dienstleistungen an gewerbliche Kunden sowie an Bund, Länder und Gemeinden werden angekauft, inklusive der bei Vertragsbeginn bestehenden „Altforderungen“.

der Metallindustrie. Weniger geeignet sind Bereiche, bei denen Forderungen häufig einredebehaftet sind.

An echten Kosten trägt der Kunde eine einmalige Implementierungsgebühr am Vertragsbeginn, die monatliche Factoringgebühr sowie Zinsen für die Finanzierung der Forderungen. Die Factoring- und Verwaltungsgebühren werden anhand einer Gebührentabelle auf Basis von Umsatzstufen berechnet. Am Ende des Vertragsjahres ermittelt Coface Finanz den gesamten angekauften und nicht ankauften Umsatz des abgelaufenen Jahres. Erreicht der Kunde eine niedrigere Umsatzstufe als zu Vertragsbeginn festgesetzt, werden zu viel bezahlte Gebühren gutgeschrieben oder umgekehrt. Der Zinssatz und die Implementierungsgebühr sind fix. ■

*Dr. Dirk Brückelmann*

### Schneller Zahlungseingang bringt Liquidität

		Liquiditätsgewinn:
Umsatz p.a.	2.500.000 €	
Offene Posten gesamt	280.000 €	
Durchschnittlicher Zahlungseingang	41 Tage	
Reduzierter Zahlungseingang	<b>39 Tage</b>	
OP-Volumen	267.000 €	
Differenz	13.000 €	
Zinnersparnis bei 9 %	1.170 €	<b>14.170 €</b>
Reduzierter Zahlungseingang	<b>37 Tage</b>	
OP-Volumen	253.500 €	
Differenz	26.500 €	
Zinnersparnis bei 9 %	2.385 €	<b>28.885 €</b>
Reduzierter Zahlungseingang	<b>36 Tage</b>	
OP-Volumen	250.000 €	
Differenz	30.000 €	
Zinnersparnis bei 9 %	2.700 €	<b>32.700 €</b>

Der Blick auf eine Beispielrechnung zeigt, welchen Effekt ein nur um wenige Tage beschleunigter Zahlungseingang auf die Liquidität hat. Ein Unternehmen mit 2,5 Mio. Euro Umsatz und 280.000 Euro offenen Posten, welches 9 Prozent Kontokorrentzinsen zahlt, gewinnt durch die Verkürzung des Zahlungseinganges um zwei Tage etwa 14.170 Euro, bei einer Verkürzung um fünf Tage sogar mehr als das Doppelte an Liquidität.

**Im Detail**

### Rahmendaten im Überblick

- Delkredereschutz: 100 Prozent
- Sitz der Debitoren (gemäß Länderliste): Australien, Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich (inkl. Monaco), Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien (inkl. San Marino), Japan, Kanada, Luxemburg, Mexiko, Neuseeland, Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Schweden, Schweiz (inkl. Liechtenstein), Slowakei, Spanien (inkl. Andorra), Südkorea, Tschechien, Türkei, Ungarn, USA
- Kaufpreiseinbehalt: 20 Prozent b.a.W.
- Prüfgebühren je Abnehmer und Vertragsjahr:  
58 Euro\* je Debitor mit Sitz in Deutschland oder  
68 Euro\* je Debitor mit Sitz im Ausland \* zzgl. Umsatzsteuer
- Zum Zeitpunkt des Kaufangebots  
a) Maximales Zahlungsziel: 90 Tage ab Lieferung bzw. Leistung  
b) Maximale Überfälligkeit einer Forderung: 10 Tage ab ursprünglicher Fälligkeit
- Eintritt des Delkredererefalls: 120 Tage nach Fälligkeit

**Im Detail**

### Gebühren / Zinsen

- Einmalige Implementierungsgebühr: 1.500 € fällig zu Beginn des ersten Vertragsjahres (zzgl. Umsatzsteuer)
- Zinssatz pro Jahr: 3-Monats-Euribor + 5,95 % b.a.W.
- Factoring- und Verwaltungsgebühren im Einvertragsmodell:

Umsatz (inkl. MwSt.) im letzten Geschäftsjahr bis zu	Monatliche Factoring- und Verwaltungsgebühr (zzgl. MwSt.)
750.000 €	1.400 €
1.000.000 €	1.600 €
1.500.000 €	1.800 €
2.000.000 €	2.000 €
2.500.000 €	2.250 €
3.000.000 €	2.500 €
3.500.000 €	2.750 €
4.000.000 €	3.000 €
4.500.000 €	3.250 €
5.000.000 €	3.500 €
je weitere 500.000 €	300 €

## Sicherheit für Kreditgeber und Firmen

### Sparkasse Amberg-Sulzbach kooperiert mit Coface – Auch Factoring Teil des Allfinanz-Konzepts

**A**mberg. Warum kooperiert eine Sparkasse mit einem Kreditversicherer oder einer Factoringgesellschaft? Und warum konkret mit Coface beziehungsweise Coface Finanz? Die Antworten auf diese Fragen sind einfach – und mehrschichtig zugleich. Die Sparkasse Amberg-Sulzbach ist eine der vielen Sparkassen, die mit Coface Deutschland seit Jahren im Firmenkundenbereich zusammenarbeiten. Jörg Melchner, Abteilungsleiter Firmen & Institutionen in Amberg, nennt einen Grund: „Wir können so unser Angebot für Unternehmen erweitern.“

Coface-Produkte sind oft Baustein in einer Lösung der Sparkasse. Zum Beispiel kann Factoring den Betriebsmittelkredit ergänzen, um dem Kunden schneller Geld aus seinen Forderungen in die Kasse zu bringen und die Außenstände zu reduzieren. Oder eine Kreditversicherung dient als Sicherheit für einen Finanzierungskredit der Sparkasse. Die Sparkasse Amberg-Sulzbach greift auf die gesamte Produktpalette des Partners zu. „Wenn es für den Kunden passt“, sagt Jörg Melchner. Das ist als Einschränkung und Anspruch zugleich gemeint. Denn es geht nicht einfach um zusätzliche Vertriebs-effekte, sondern um die Lösung für den Kunden. „Wir verstehen uns als Problemlöser für die Kunden. Es gehört zu unserem Konzept, die Kunden umfassend zu beraten und Antworten auf deren Anforderungen zu geben“, unterstreicht Markus Duschner. Der Leiter Kreditmanagement der Sparkasse in Amberg lässt keinen Zweifel



Sparkasse in Amberg: Haus der Kunden.

■ Foto: Sparkasse Amberg-Sulzbach

daran, dass der eigene Grundsatz zugleich die entscheidende Anforderung an den Kooperationspartner ist. „Das funktioniert ganz wesentlich über Qualität, Vertrauen und Zusammenarbeit.“

Einer der jüngeren Lösungsbausteine im Kooperationsportfolio ist die Coface Finanz@dvantage. Dass eine Sparkasse das Factoringprodukt eines externen Partners berücksichtigt, ist in gewisser Weise ein besonderer Vertrauensbeweis für Coface. Denn der Sparkassenverbund bietet Factoring auch über eigene Gesellschaften an. Darüber hinaus ist der Wettbewerb auf dem Factoringmarkt groß und viele Wettbewerber wollen mit den Sparkassen ins Geschäft kommen. „Wir haben seit vielen Jahren eine vertrauensvolle Zusammenarbeit“, konstatiert Jörg Melchner. „Dieses Vertrauen müssen und wollen wir in jedem einzelnen Fall bestätigen“, unterstreicht Christian Pfab, der Leiter der Zweigniederlassung

(ZN) Nürnberg von Coface Deutschland. „Wir müssen das Konzept der Sparkasse leben.“

Deshalb ist der gute Kontakt zwischen den Beratern der Sparkasse und den Kollegen von Coface unerlässlich. „Beim Erstkontakt mit den Kunden ist grundsätzlich unser Hauptberater dabei“, erklärt Jörg Melchner. Einem solchen Termin geht immer die Analyse des Kundenbedarfs voraus. Erkennt der Sparkassen-Berater, dass Coface helfen kann, wird gemeinsam geklärt, welches Produkt für den Kunden passt. „Es geht dabei auch darum, die betrieblichen Risiken des Unternehmens zu erkennen“, lenkt Andreas Ginter den Blick auf die verlängerte Nutzenkette für das jeweilige Unternehmen und die Sparkasse, die sich aus der Kooperation ergibt. „Kleineren Unternehmen verhelfen wir mit der Coface Finanz@dvantage nicht nur direkt zu Liquidität“, erläutert der Bankenbeauftragte der ZN Nürnberg. „Wir verbessern zugleich sein gesam-

tes Forderungsmanagement.“ Kunden mit einem funktionierenden Forderungsmanagement wiederum sind auch für die Sparkasse sicherer.

„Ich kenne meine Kunden, da fällt keiner aus.“ Diesen bis vor einigen Jahren oft verwendeten Standardsatz von Kreditnehmern hören inzwischen auch die Berater der Sparkasse Amberg-Sulzbach deutlich seltener. Zwar war die Region östlich von Nürnberg von der jüngsten Krise nicht so hart betroffen. Dennoch hat sich das Risikobewusstsein bei den Unternehmen erhöht. Und die Banken selbst beschäftigen sich seit Jahren mit erhöhten Anforderungen an das eigene Risikomanagement. Auch wenn „Basel II“ und „Basel III“ eher mit Blick auf den größeren Mittelstand Thema ist, bietet sich eine Dreiecks-Kooperation von Unternehmen, Sparkasse und Kreditversicherer oder Factor auch für die kleineren Unternehmen an. Oder sogar ganz besonders für sie. Weil das Forderungsmanagement oft nicht professionell ausgeprägt ist und den Liquiditätszufluss gefährdet, kann die standardisierte Factoringlösung ein effektives Mittel sein. Der Kunde bleibt liquide und für die Sparkasse entsteht Spielraum für den Kredit.

In den eigentlichen Prozess der Forderungsabwicklung klinkt sich die Sparkasse nicht ein. Der läuft zwischen Kunde und Coface Finanz. Für die Sparkasse ist Andreas Ginter der verantwortliche Ansprechpartner. „Er muss sich kümmern“, sagt Jörg Melchner. „Er

ist das Gesicht von Coface für den Sparkassen-Kunden, egal um welches Produkt es geht.“ Diesem Anspruch stellt sich der Nürnberger Coface-Mitarbeiter seit 2007 – und das sehr gern. „Gerade mit der Sparkasse Amberg-Sulzbach ist das nicht nur erfolgreich, es macht auch Spaß, weil es hoch professionell abläuft“, sagt Andreas Ginter. In allen Fragen, die mit Factoring zu tun haben, arbeitet er eng mit dem für die Region zuständigen Account Manager der Coface Finanz, Jens-Christian Eberhardt, zusammen.

„Passt noch alles?“ Die in Süddeutschland gern verwendete Redewendung ist eine der Fragen, die auch die Berater der Sparkasse Amberg-Sulzbach bei den regelmäßigen Kundengesprächen stellen. Im Sinne der ganzheitlichen Beratung bezieht sich die Frage auf alle aktuellen Komponenten im Portfolio, also auch auf die Kreditversicherung oder das Factoring, das die Sparkasse vermittelt hat und das von Coface operativ betrieben wird. Vielfach ergeben sich daraus auch Ansätze für Veränderungen. Dann kommt auch Coface wieder ins Spiel, wenn eine Kreditversicherung, Factoring, Bonitätsinformationen oder Inkasso Sinn machen. Oder der Kunde antwortet: „Passt.“ Kunden der Sparkasse Amberg-Sulzbach sagen das – sehr zur Freude von Christian Pfab und Andreas Ginter – erfreulich oft. „Das ist unser Ziel und Anspruch“, sagen auch Jörg Melchner und Markus Duschner von der Sparkasse Amberg-Sulzbach. ■

Erich Hieronimus

## Wachsen ohne Finanzierungssorgen

### Butsch GmbH nutzt Finanz@dvantage zum Geschäftsaufbau



Thomas Butsch.

■ Foto: Butsch GmbH

**H**eßheim. In der weltweiten Finanzkrise ein Unternehmen gründen – das war für Thomas Butsch kein Problem. Die Finanzierung während des Wachstums anfangs schon. Als der Qualitätsmanager im Januar 2008 sein Unternehmen in Heßheim bei Frankenthal gründet, hat er lediglich einen Angestellten. Schon ein Jahr später arbeiten 15 Mitarbeiter für ihn. „Durch das enorme Wachstum hatte ich eine Finanzierungslücke. Ich wusste, dass Factoring eine Lösung sein könnte und informierte mich im Internet, wer Factoring anbietet. Da bin ich auf die Coface gestoßen mit dem Produkt

Finanz@dvantage, das passgenau auf meine Bedürfnisse abgestimmt schien“, berichtet der Geschäftsführer.

Die Butsch GmbH bietet vier unterschiedliche Dienstleistungen an: IT-Solutions, Personaldienstleistungen, Engineering und Qualitätskontrolle. Der Fokus liegt auf der Qualitätskontrolle und Nacharbeit von Fahrzeugen, innen und außen. Von einfachen Qualitätsprüfungen, ob ein Fahrzeugteil kleine Kratzer aufweist, bis hin zur Übernahme des gesamten Wareneingangsprozesses. Kontrolliert wird visuell oder mit speziellen Instrumenten, wie zum Beispiel Lupenleuchten, Stereo-Zoom-Mikroskopen oder Endoskopen. Zudem hat Thomas Butsch zusammen mit seinen Fachkräften ein IT-System für die Qualitätssicherung entwickelt. Damit können die Daten dokumentiert und je nach Anforderung spezifisch ausgewertet werden.

Thomas Butsch hat seine Abnehmer vor allem in der Automobilbranche. Mercedes, Opel und Volkswagen zählen zu seinen Kunden. Die Branche boomt und mit ihr die Butsch GmbH. „Ich habe bei der Bank eine Kontokorrentlinie, diese ist aber nicht ausreichend.

Der Finanzierungsrahmen im Factoring wurde bereits mehrfach flexibel nach oben angepasst und ist inzwischen fast vollständig“, sagt der Geschäftsführer. Er ist vom Verfahren überzeugt, da er nach einer umfassenden, aber schnellen Prüfung durch Coface sofort über Liquidität verfügt. „Wenn ich bei der Bank meine Kontokorrentlinie erhöhen will, dauert das mehrere Wochen und ich muss parallel Sicherheiten hinterlegen. Der Vorteil der Coface Finanz@dvantage besteht für mich darin, dass ich innerhalb weniger Tage eine Erhöhung des Rahmens erhalte. Dafür ist nur eine Garantierklärung abzugeben, dass die angekauften Rechnungen auch Gehalt haben.“

Die Butsch GmbH verfügt über einen Stamm von qualifizierten Mitarbeitern. Mittlerweile beschäftigt Thomas Butsch 165 festangestellte Mitarbeiter und sucht rund 20 weitere. „Mein Problem anfangs war, dass ich einen Großkunden hatte, der mehr als 70 Prozent meines Umsatzes ausmachte. Für Coface war dies aber kein Hinderungsgrund und ich habe trotzdem einen Vertrag erhalten – jedoch mit der Auflage, mein Kundenportfolio zu erweitern. Nun liegt der Großkunde unter

#### Das Unternehmen

### Butsch GmbH

Gegründet im Januar 2008, hat sich die Butsch GmbH im Bereich Qualitätskontrolle und Nacharbeiten von Fahrzeugen einen Namen gemacht. Darüber hinaus bietet sie IT-Solutions, Personaldienstleistungen und Engineering an. Ausgehend vom Hauptsitz in Heßheim, Rheinland-Pfalz, ist das Unternehmen inzwischen in zwölf deutschen Städten zwischen Bremen und Freiburg vertreten. 2010 wurde die erste ausländische Niederlassung in Ungarn gegründet. Der Umsatz lag 2010 bei dreieinhalb Millionen Euro. Dieser Betrag wurde im ersten Halbjahr 2011 schon erreicht. Für das gesamte Jahr erwartet Geschäftsführer Thomas Butsch einen Umsatz von etwa acht Millionen Euro.

► [www.butsch-gmbh.de](http://www.butsch-gmbh.de)

50 Prozent und ich habe mir weitere Standbeine aufgebaut“, erzählt der 45-Jährige.

Thomas Butsch ist vor allem von der schnellen Bearbeitung seiner Anfragen begeistert. „Ich rufe meine Kundenbetreuerin an und weiß dann mein Anliegen sofort in guten Händen.“ Einen Verbesserungsvorschlag hat Thomas Butsch dann doch. „Wir bekommen die Listen in einer Excel-Datei, haben aber immer noch viel Arbeit damit. Mir wäre es lieber, ich könnte die Listen täglich online bearbeiten.“

Online kann er aber schon jetzt Kreditlimite für seine Kunden abfragen. Über das Cofanet erfährt er sofort,

wenn sich die Bonitätsbewertung einer seiner Kunden verändert. Rund 80 Prozent seiner Kunden sind ins Factoringverfahren aufgenommen worden. Für Thomas Butsch heißt das Planungssicherheit, die er braucht. „Coface Finanz@dvantage ermöglicht mir zu wachsen, ohne, dass ich mir Gedanken über die Finanzierung machen muss.“ Allein im vergangenen Jahr hat Thomas Butsch seinen Umsatz verdoppelt. Er will zwei weitere Niederlassungen in Deutschland aufmachen. Und die Zentrale ist gerade umgezogen. Zwar nur in ein größeres Gebäude innerhalb Heßheims, aber die Butsch GmbH kann nun weiter wachsen, nicht nur finanziell, sondern auch personell. ■

Frauke Werner

## Chefsache Factoring: Zeitgewinn und bessere Zahlungsmoral

### Schnellere Zahlungseingänge bei newjobs GmbH dank Factoring

**B**aesweiler. Der Weg zum Factoring verlief bei der newjobs GmbH ganz klassisch: 2008 schloss Geschäftsführer Meik Kalz eine @rating Kreditversicherung bei Coface Deutschland ab. Mit gutem Grund, denn zuvor musste einer seiner Kunden Insolvenz anmelden. Die Forderungen aus den Geschäften mit dem Unternehmen blieben aus – ein großer Schaden für den bis dahin nicht versicherten Personaldienstleister. Mit Kreditversicherer im Rücken entwickelte sich newjobs trotz dieser Einbußen bestens, auch weil keine weiteren Forderungsausfälle mehr eintraten.

Die Umsatzzahlen stiegen besonders 2009 deutlich an, damit aber auch die Personalkosten. Weil die Zahlungseingänge seiner Kunden aber verzögert zu

#### Das Unternehmen

### newjobs GmbH

Die newjobs GmbH bietet Personallösungen und Personaldienstleistungen: Sie stellt ihren Kunden jederzeit die Arbeitskräfte zur Seite, die sie gerade brauchen. Seit 2003 hat die Firma mit Hauptsitz in Baesweiler bei Aachen insgesamt vier Niederlassungen im Kölner Raum aufgebaut. Neben Köln ist newjobs inzwischen auch in Gummersbach und Aachen vertreten. Das Unternehmen beschäftigt über 600 Mitarbeiter, etwa 25 davon in der Verwaltung, alle anderen entleiht er temporär an seine Kunden. Dazu zählen Unternehmen aus dem Mittelstand, aber auch Filialen großer Handelskonzerne wie Rewe oder Metro. Im Jahr 2010 erwirtschaftete der Personaldienstleister einen Gesamtumsatz von 5 Millionen Euro.

► [www.newjobs-gmbh.de](http://www.newjobs-gmbh.de)

den fälligen Gehaltsabrechnungen eintreffen, besteht fortlaufend ein hoher Bedarf an Liquidität. In Gesprächen mit

seiner Hausbank stellte Meik Kalz schnell fest, dass die Dispokredite und Kontokorrentlinien der Bank bei weitem nicht ausreichen, um seine Bedürfnisse zu decken. „Für eine Expansion sind sie vollkommen ungeeignet“, betont der Geschäftsführer. Von seiner Bank bekam Meik Kalz deshalb den Hinweis, Factoring als gute Möglichkeit für schnellen Liquiditätsgewinn in Erwägung zu ziehen.

Der Unternehmer wurde daraufhin zusammen mit seinem Mitgeschäftsführer Thomas Esser selbst aktiv und informierte sich über den Verkauf von Forderungen. Fünf Angebote verschiedener Factoring-Gesellschaften holte er ein und entschied sich schließlich für die Coface Finanz@dvantage. „Die Angebote der Wettbewerber waren zwar teilweise preislich attraktiver, doch ist für mich das Full-Service-Angebot von

Coface am sinnvollsten“, sagt Meik Kalz. Er habe sich beim Marktführer gut aufgehoben gefühlt und wollte gerne alle Dienstleistungen aus einer Hand beziehen. Die Möglichkeit, zusätzlich über das Cofanet Bewertungen seiner Kunden abzurufen und das komplett ausgelagerte Debitorenmanagement überzeugten ihn. „Dass ich mit der Kreditversicherung sehr zufrieden war und Coface mein Unternehmen bereits kannte, waren weitere Kriterien, die für die Factoring-Lösung aus dem Haus Coface sprachen“, so der Geschäftsführer weiter.

#### „Geld hinterher zu rennen ist lästig“

Mit dem Handling des Produkts ist Meik Kalz vollkommen zufrieden. „Die Abwicklung funktioniert problemlos. Das ist mir mehr wert als 200 Euro im Monat zu sparen“, erklärt er. Factoring ist bei newjobs Chefsache. Das heißt, der Geschäftsführer kümmert sich persönlich um die Abwicklung und reicht die Rechnungen elektronisch an Coface weiter. Weil er nicht mehr selbst darauf achten muss, ob die Kunden rechtzeitig zahlen, spart er viel Zeit und damit letztlich auch Geld. Das Mahnwesen von Coface sei sehr effizient, betont er: „Die Zahlungsmoral meiner Kunden hat sich spürbar gebessert. Im Schnitt wird zwei bis drei Tage schneller gezahlt“, berichtet er von den Vorteilen des professionellen Finanzmanagements. „Dank des automatisierten Verfahrens kommt es aber auch auf unserer Seite zu keinen Verzögerungen

mehr“, freut er sich über die Auswirkungen des Factorings.

Auch für die Akquise neuer Kunden bietet der Verkauf von Forderungen für newjobs einen entscheidenden Vorteil: Denn in der Arbeitnehmerüberlassung greift die sogenannte Subsidiaritätshaftung. Bei Insolvenz des Entleihers von Arbeitskräften gehen die Forderungen aus den Sozialversicherungen der Arbeitnehmer an die jeweilige Firma über, in der die Arbeitskräfte beschäftigt sind – ein Risiko für alle Kunden von Zeitarbeitsfirmen. Wenn der Personaldienstleister aber kreditversichert ist und die Forderungen seiner Kunden verkauft, ist das Risiko eines solchen Ausfalls wesentlich reduziert. Kunden wissen das zu schätzen und geben Personaldienstleistern mit abgesichertem Finanzmanagement deutlich eher einen Zuschlag.

Keine Angst vor Wachstum: Die Liquidität mit Limiten bis zu 500.000 Euro erlaubt es Meik Kalz darüber hinaus, unbesorgt in die Zukunft zu blicken. „Weil unsere Finanzen geregelt sind, bereitet mir Umsatzzuwachs keine Sorgen mehr“, sagt er. Flexible Limiterhöhungen binnen zwei Tagen ermöglichen ihm, neuen Kundenanfragen gerecht zu werden. „Die Nachfrage an Arbeitskräften ist extrem hoch. Ich habe gar nicht so viele qualifizierte Leute, wie ich beschäftigen könnte. Das bleibt das einzige Problem, das Coface nicht für mich lösen kann“, gibt er lachend zu.

Dr. Annette Peitz



Neue Jobs in Sicht: Das Team der newjobs GmbH vermittelt erfolgreich mehrere hundert Arbeitnehmer. Foto: newjobs GmbH

## Starke Verhandlungsposition durch zusätzliche Liquidität

### Rehm Transport Logistik profitiert von Sicherheit und Service

**V**arel. Güter national wie international zu transportieren – darin ist die Spedition Rehm Transport Logistik ein Profi. Vor 24 Jahren wurde das Unternehmen gegründet. Anfangs als Taxiunternehmen mit acht Fahrzeugen, mittlerweile besitzt die Firma Rehm zwölf LKW und beschäftigt 18 Mitarbeiter. Der Logistikdienstleister hat sich auf Volumentransporte spezialisiert. Das besondere Plus: Die Fahrzeuge der Firma Rehm haben eine Durchladehöhe von drei Metern, sonst wird nur eine Durchladehöhe von 2,60 Metern angeboten. Diese Megaliner und Jumbos ermöglichen der Spedition aus Varel, auch große Mengen an Waren zu transportieren.

Seit einem Jahr ist das Unternehmen Kunde bei Coface Finanz. „Wir haben vorher schon mit einem kleinen Factoring-Unternehmen zusammengearbeitet, da wir den Liquiditätsvorteil nutzen wollten. Dieser Anbieter ist jedoch insolvent gegangen. Weil wir keine Kontokorrentlinie und keinen Dispokredit bei der Bank haben, mussten wir möglichst schnell einen neuen Factor finden. Da hat uns die Landessparkasse zu Oldenburg an die Coface vermittelt. Innerhalb von zwei Tagen konnten wir

wechseln und erhielten das erste Geld“, berichtet Geschäftsführerin Ute Rehm. Der Finanzierungsrahmen bei Rehm Transport Logistik liegt bei 400.000 Euro, rund 100.000 Euro mehr als beim vorherigen Factor. Zudem dauert es durchschnittlich nur noch 45 bis 60 Tage, bis die Zahlungseingänge kommen. Vorher musste Ute Rehm bis zu 90 Tage auf ihr Geld warten. „Seitdem die Abwicklung über Coface läuft, habe ich den Eindruck, dass unsere Kunden mehr Respekt haben. Sie zahlen schneller und zuverlässiger.“ Bei rund 300 Debitoren ist das ein entscheidender Faktor. „Früher habe ich den ganzen Tag hinter säumigen Kunden hinterher telefoniert. Schon beim ersten Factoringversuch hatte sich das Zahlungsverhalten unserer Kunden verbessert und es verzögerten sich nur noch ein Viertel der Zahlungen. Nun tendiert dies gegen Null“, berichtet die Geschäftsführerin.

Die Spedition Rehm hat nahezu alle Kunden ins Factoringverfahren genommen und profitiert durch die höhere Liquidität. „Es fängt bei kleinen Dingen an: Ich kann zum Beispiel den Reifenhändler sofort bezahlen und erhalte Skonto. Aber gerade auch in Verkaufs-

verhandlungen oder bei der Bank kann ich ganz anders auftreten. Meine Position ist gestärkt.“ Das Unternehmen von Ute Rehm wächst weiter. Die Firma hat im vergangenen Jahr zwei neue Disponenten eingestellt, die die Touren für die Fahrzeugflotte koordiniert und überwacht. Durch diese Investition gewann die Firma zusätzliche Kunden.

Doch vor allem unbekannte Kunden, die über die Frachtenbörse akquiriert werden, bergen ein erhöhtes Zahlungsausfallrisiko. „Bei Transportangeboten, die über die Frachtenbörse laufen, muss es schnell gehen. Da können wir nicht tagelang warten, bis wir Informationen über den Kunden eingeholt haben. Hierbei hilft uns das Cofanet von Coface. Innerhalb weniger Minuten können wir online die Bewertungen der Firmen abfragen und uns dementsprechend entscheiden“, erklärt Ute Rehm, die neben Coface Finanz@dvantage auch noch die @rating Bewertung von Coface nutzt. Denn wenn die Spedition eine Fracht annimmt, fährt der Fahrer innerhalb von 24 Stunden los und ist oft schon einen Tag später wieder zurück. Sobald der LKW auf dem Hof steht, reicht Ute Rehm die Rechnungen ein. Für sie zählt vor allem die

#### Das Unternehmen

### Rehm Transport Logistik

Gegründet 1987, liegt das Kerngeschäft der Rehm Transport Logistik auf Spedition- und Logistikdienstleistungen. Der Fuhrpark umfasst zwölf LKW. Insgesamt arbeiten 18 Mitarbeiter im Unternehmen, davon zwölf Fahrer. Der Umsatz lag 2010 bei zwei Millionen Euro. Allein im ersten Halbjahr 2011 erreichte das Unternehmen einen Umsatz von eineinhalb Millionen Euro und erwartet für das Gesamtjahr 2011 im Vergleich zum Vorjahr eine Umsatzsteigerung.

► [www.rehm-logistik.de](http://www.rehm-logistik.de)

Sicherheit, dass sie ihr Geld erhält und sich nicht mehr um offene Rechnungen Gedanken machen muss. Damit sie sich

voll und ganz auf ihr Transportgeschäft konzentrieren kann.

Frauke Werner



Einer von zwölf LKW der Firma Rehm Transport Logistik Foto: Rehm Transport Logistik

## „Transparent, unbürokratisch, flexibel“

Interview mit dem Leiter Geschäftskunden der Coface Finanz Andreas Dehlzeit



Andreas Dehlzeit, Leiter Geschäftskunden Coface Finanz GmbH.

■ Foto: Coface Deutschland

Das Produkt Coface Finanz@dvantage hat sich in den vergangenen zwei Jahren als Wachstumsmotor für kleine und mittelständische Unternehmen entwickelt. Darüber hinaus verzeichnet Andreas Dehlzeit, Abteilungsleiter Geschäftskunden, seit etwas mehr als einem Jahr stetige Erhöhungen der Finanzierungsrahmen bei den bestehenden Kundenbeziehungen.

### Warum hat die Coface Finanz die Lösung Coface Finanz@dvantage entwickelt?

**Dehlzeit:** „Für kleine und mittelständische Unternehmen, kurz KMU, wird es zunehmend schwieriger, sich zusätzliche liquide Mittel zu besorgen. Aus diesem Grund wollten wir für die KMUs ein Produkt anbieten, das ihnen einen flexiblen Finanzierungsrahmen bis zu einer Million Euro zur Verfügung stellt. Wir sind als Marktführer im Bereich des Factoring der einzige Anbieter, der

deutschlandweit flächendeckend nunmehr auch in diesem Segment vertreten ist.“

### Was sind die Besonderheiten der Coface Finanz@dvantage?

**Dehlzeit:** „Das Produkt ist auf die besonderen Bedürfnisse von KMUs ausgerichtet. Für die Zusammenarbeit mit uns benötigt man keine aufwändige EDV-Schnittstelle – die Rechnung kann einfach per Post, Fax oder Email eingereicht werden. Im Bereich der KMU ist es wichtig, unbürokratisch zu agieren. So kommt es beispielsweise vor, dass kurzfristig ein bestehender Finanzierungsrahmen erhöht werden muss. Wir können dies innerhalb weniger Stunden gewährleisten.“

### Was bietet die Coface Finanz@dvantage noch?

**Dehlzeit:** „Wer sich für unsere Dienstleistung entscheidet, erhält neben der zusätzlichen Liquidität einen hundertprozentigen Schutz vor Forderungsausfällen sowie ein professionelles Forderungsmanagement. Gerade für kleinere Firmen ist ein ordentliches und zielgerichtetes Mahnwesen sehr wichtig. So kann sich unser Kunde auf seine Kernkompetenz und die Akquisition neuer Kunden konzentrieren.“

### Worauf achten Sie als Anbieter?

**Dehlzeit:** „Factoring funktioniert wie eine Waage. Auf der einen Seite steht die Frage nach der Bonität unseres Kunden. Also: Wie gut ist das Unternehmen finanziell aufgestellt? Auf der anderen Seite wird die Werthaltigkeit

der Forderungen geprüft. Bei der Coface Finanz@dvantage ist natürlich auch die Bonität unserer Kunden wichtig. Entscheidend ist jedoch, ob die Forderungen tatsächlich bestehen und den angegebenen Wert haben. Wenn die Rechnung 10.000 Euro beträgt, werden dann auch vom Abnehmer 10.000 Euro bezahlt? Unser Augenmerk liegt deshalb besonders auf der Prüfung der sogenannten Verität der Forderung. Wenn die Forderungen werthaltig sind, ist selbst eine Zusammenarbeit mit einer Neugründung oder mit nur einem Debitor unter Voraussetzungen möglich.“

### Welche Branchen-Schwerpunkte haben Sie?

**Dehlzeit:** „Generell ist jedes Unternehmen für uns interessant, das über werthaltige Forderungen verfügt. In der Vergangenheit haben sich drei Schwerpunktbranchen herauskristallisiert: Die Transport- und Logistikbranche, Arbeitnehmerüberlassung sowie das Baunebengewerbe.“

### Gibt es besondere Risiken?

**Dehlzeit:** „Beim Baunebengewerbe besteht das Problem, dass die erbrachte Leistung häufiger bemängelt werden und eine gestellte Rechnungen eben nicht zu 100 Prozent bezahlt wird. Um dieser Branche trotzdem eine Finanzierung zu ermöglichen, haben wir gesonderte Auflagen. Ein Handwerker muss beispielsweise bereits seit mindestens fünf Jahren am Markt tätig sein und eine gute Bonität aufweisen.“

### Könnten Sie kurz den Service schildern, den Sie Ihren Kunden bieten?

**Dehlzeit:** „Unsere Ansprechpartner in den Firmen sind meist die Inhaber oder der Geschäftsführer selbst. Diese sind sehr anspruchsvoll und wollen genauestens Bescheid wissen. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, wird dem Kunden ab Vertragsunterzeichnung ein Commercial Account Manager der Coface Finanz als Ansprechpartner zur Seite gestellt. Dieser betreut den Kunden hinsichtlich sämtlicher Anliegen, egal ob es um die Erhöhung des Finanzierungsrahmens geht oder ob es Nachfragen zu eingereichten Rechnungen gibt. Unsere Commercial Account Manager sind regional aufgestellt, so dass sie regelmäßig auch persönlich beim Kunden vorbeischauen.“

### Sind Verknüpfungen mit anderen Produkten von Coface möglich und welche würden Sie empfehlen?

**Dehlzeit:** „Die Coface Finanz@dvantage bietet ein umfassendes Leistungsspektrum. Doch wer zum Beispiel seine Abnehmer überwiegend in Übersee hat oder zusätzlich ein Fabrikationsrisiko absichern möchte, dem empfehle ich eine separate @rating Kreditversicherung bei der Coface Kredit abzuschließen. Dieses Produkt ist speziell auf Kunden dieser Größe zugeschnitten.“

### Das Produkt Coface Finanz@dvantage ist seit zwei Jahren am Markt, wie geht es nun weiter?

**Dehlzeit:** „Unser kurzfristiges Ziel ist es, noch schlanker in der täglichen Organisation zu werden. Dazu gehört auch, dass wir beispielsweise einen Online-Zugang für unsere Kunden eta-

blieren werden. Somit weiß unser Kunde ständig, was mit den eingereichten Forderungen geschieht. Aktuell erhält der Kunde einmal täglich eine PDF-Datei mit diesen Informationen.“

Unser mittelfristiges Ziel ist es, Factoring noch weiter auf dem deutschen Markt zu etablieren und dauerhaft eine Massenkompabilität analog zur Entwicklung in der Leasingbranche zu entwickeln.“

Das Gespräch führte Frauke Werner

### Stichwort

## Coface Finanz GmbH

Die Coface Finanz GmbH gehört zu Coface Deutschland und ist mit einem Marktanteil von rund 25 Prozent die deutsche Nummer eins im Factoring. Die Gesellschaft kaufte 2010 Forderungen in Höhe von 31,7 Milliarden Euro an. Die Einnahmen beliefen sich auf über 87 Millionen Euro, das Ergebnis vor Steuern betrug 38,1 Millionen Euro.

Coface Finanz bietet Factoring sowohl für Inlandsforderungen wie auch für Forderungen von Unternehmen an ausländische Kunden. Coface Finanz unterstützt Unternehmen auch im Exportgeschäft.

Eine wichtige Kundengruppe sind die kleineren und mittleren Unternehmen sowie das Handwerk. Coface Deutschland ist einer der führenden Anbieter von Lösungen im Forderungsmanagement mit dem Schwerpunkt auf der Kreditversicherung.

### Der kurze Weg zu Coface Deutschland

#### Zentrale und Gruppengesellschaften Coface Deutschland AG

Coface Deutschland AG  
Coface Rating GmbH  
Coface Kreditversicherung AG  
Coface Finanz GmbH  
Telefon +49 (0) 61 31 / 3 23-0  
Telefax +49 (0) 61 31 / 37 27 66  
www.coface.de  
info@coface.de

Coface Debitorenmanagement GmbH  
Telefon +49 (0) 61 31 / 60 04-0  
Telefax +49 (0) 61 31 / 60 04-199  
www.coface.de  
crm.debitoren@coface.de

Coface Deutschland Vertriebs GmbH  
Telefon +49 (0) 61 31 / 3 23-90 010  
Telefax +49 (0) 61 31 / 3 23-90 015  
olaf.dierksmeier@coface.de

Hausanschrift:  
Isaac-Fulda-Allee 1 · 55124 Mainz

Postanschrift:  
Postfach 12 09 · 55002 Mainz

#### Regionaldirektion Nord · Zweigniederlassungen

Coface Deutschland AG  
Zweigniederlassung Düsseldorf  
(Niederlassung und Sitz Regionaldirektion)  
Uhlandstraße 42  
40237 Düsseldorf  
Telefon +49 (0) 2 11 / 69 93 29-0  
Telefax +49 (0) 2 11 / 69 93 29-99

Coface Deutschland AG  
Zweigniederlassung Bielefeld  
Niederwall 37  
33602 Bielefeld  
Telefon +49 (0) 5 21 / 5 60 35-0  
Telefax +49 (0) 5 21 / 5 60 35-99

Coface Deutschland AG  
Zweigniederlassung Berlin  
Mansfelder Straße 56  
10709 Berlin  
Telefon +49 (0) 30 / 89 04 33-0  
Telefax +49 (0) 30 / 89 04 33-99

Coface Deutschland AG  
Zweigniederlassung Hamburg  
Alter Teichweg 23a  
22081 Hamburg  
Telefon +49 (0) 40 / 69 65 82-0  
Telefax +49 (0) 40 / 69 65 82-99

Coface Deutschland AG  
Zweigniederlassung Hannover  
Kurt-Schumacher-Straße 24  
30159 Hannover  
Telefon +49 (0) 5 11 / 26 29 96-0  
Telefax +49 (0) 5 11 / 26 29 96-99

#### Regionaldirektion Süd · Zweigniederlassungen

Coface Deutschland AG  
Zweigniederlassung Frankfurt am Main  
(Niederlassung und Sitz Regionaldirektion)  
Ludwig-Erhard-Straße 30-34  
65760 Eschborn  
Telefon +49 (0) 61 96 / 9 54 08-0  
Telefax +49 (0) 61 96 / 9 54 08-99

Coface Deutschland AG  
Zweigniederlassung Karlsruhe  
Emmy-Noether-Straße 9  
76131 Karlsruhe  
Telefon +49 (0) 7 21 / 83 01 5-0  
Telefax +49 (0) 7 21 / 83 01 5-99

Coface Deutschland AG  
Zweigniederlassung Köln  
Am Coloneum 2  
50829 Köln  
Telefon +49 (0) 2 21 / 97 77 07-0  
Telefax +49 (0) 2 21 / 97 77 07-99

Coface Deutschland AG  
Zweigniederlassung Stuttgart  
Hedelfinger Straße 55  
70327 Stuttgart  
Telefon +49 (0) 7 11 / 48 90 74-0  
Telefax +49 (0) 7 11 / 48 90 74-69

Coface Deutschland AG  
Zweigniederlassung Nürnberg  
Südwestpark 63  
90449 Nürnberg  
Telefon +49 (0) 9 11 / 8 18 84-0  
Telefax +49 (0) 9 11 / 8 18 84-99

Coface Deutschland AG  
Zweigniederlassung München  
Aidenbachstraße 52a  
81379 München  
Telefon +49 (0) 89 / 54 03 49-0  
Telefax +49 (0) 89 / 54 03 49-99

#### Auslandsniederlassungen

Coface Nederland  
Claudius Prinsenlaan 126  
Postbus 3377  
4818 DJ Breda / NL  
Telefon +31 (0) 76 5 73 71 71  
Telefax +31 (0) 76 5 87 38 52  
www.coface.nl  
info@coface.nl

Coface Danmark  
Nygade 111  
7430 Ikast / DK  
Telefon +45 (0) 96 60 11 00  
Telefax +45 (0) 96 60 11 01  
www.coface.dk  
mail@coface.dk

Coface Sverige  
Kungsgatan 33  
11156 Stockholm / SW  
Telefon +46 (0) 8 534 81 500  
Telefax +46 (0) 8 534 81 529  
www.coface.se  
info@coface.se

#### Repräsentanz

Coface Russia  
1st entrance, „Parus Business Centre“  
23/1, 1st Tverskaya-Yamskaya Str.  
125047 Moskau / RUS  
Telefon +7 (495) 785 57 10  
Telefax +7 (495) 785 76 24  
www.coface.ru  
office@coface.ru

### Impressum

## aktuell

**Herausgeber:**  
Coface Deutschland AG  
**Verantwortlich für den Inhalt:**  
Erich Hieronimus  
Leiter Unternehmenskommunikation  
Isaac-Fulda-Allee 1  
55124 Mainz

**Redaktion:**  
Dr. Dirk Bröckelmann  
Unternehmenskommunikation  
Tel.: +49 (0)6131/323-717  
dirk.broeckelmann@coface.de

**Gestaltung/Produktion:**  
Augustin Print & Media-Agentur  
Geschwister-Scholl-Str. 64  
65232 Taunusstein

**Informationen nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr.**

aktuell ist kostenlos und erscheint halbjährlich plus Sonderausgaben. Aufnahmewünsche in den Verteiler, Adressenänderungen und Abbestellungen bitte an die Redaktion.

► [www.coface.de](http://www.coface.de)

Aktualisierungen sowie Informationen über die Coface und das weltweite Netzwerk Credit Alliance im Internet:

► [www.coface.de](http://www.coface.de)

► [www.coface.com](http://www.coface.com)