

2006

2007

JAHRESBERICHT



Creditreform

Moderne Liquiditätsquellen

Factoring, der regelmäßige Verkauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen gegen sofortigen Erhalt des Kaufpreises, wird als alternatives Finanzierungsinstrument im deutschen Mittelstand immer beliebter. Ähnliches gilt für den Verkauf dauerhaft zahlungsgestörter Forderungen. Hier wird der Markt durch den Eintritt neuer potenzieller Verkäufer aus verschiedenen Branchen differenzierter. Creditreform ist in beiden Wachstumsmärkten aktiv. Bundesweit 15 Crefo Factoring-Gesellschaften agieren als starke Partner für ihre Kunden und erleichtern deren Liquiditätsplanung. Die CPM Creditreform Portfolio Management GmbH kauft dauerhaft zahlungsgestörte Forderungen von Unternehmen verschiedener Branchen auf und verwertet sie im Inkasso.

MEHR LIQUIDITÄT FÜRS KERNGESCHÄFT

Beim Full-Service-Factoring zahlt Crefo Factoring nach dem Ankauf der Forderungen knapp 80 Prozent des Forderungswertes sofort an den Kunden aus. Die restlichen 20 Prozent erhält der Kunde, wenn der Schuldner an Crefo Factoring gezahlt hat, spätestens aber 150 Tage nach Fälligkeit. Das Risiko eines Forderungsausfalls



liegt damit zu 100 Prozent bei Crefo Factoring. Gleichzeitig überwacht Crefo Factoring die Bonität der Unternehmenskunden, damit erst gar keine Forderungsausfälle entstehen können. Das Full-Service-Paket wird durch die Übernahme administrativer Tätigkeiten wie Debitorenmanagement, Rechnungsversand und Mahnwesen abgerundet. Im Ergebnis führt Factoring beim Kunden zu einem Plus an Liquidität und Zeit. Beides kann – gerade in Phasen des Unternehmenswachstums – gezielt in die Weiterentwicklung des Kerngeschäfts investiert werden.

EXPORTFACTORING UND BRANCHENKOOPERATIONEN

Seit 2006 bietet Crefo Factoring auch kleineren mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, ihre Auslandsrechnungen im Rahmen des Exportfactoring sofort zu Bargeld zu machen. Das erweiterte Factoring-Angebot zeigt deutlich: Crefo Factoring begegnet dem Wettbewerb durch Produktinnovationen mit großer Flexibilität. Im Rahmen einer Branchenlösung stellt Crefo Factoring den Mitgliedsunternehmen des Bundesverbandes Deutscher Bestatter e.V. exklusiv ein speziell auf die Anforderungen des Bestatters zugeschnittenes Factoring zur Verfügung. Hintergrund dieser Zusammenarbeit sind Zahlungsverzüge und Forderungsausfälle bei Bestattern infolge zunehmender Privatinsolvenzen, dem Wegfall des Sterbegeldes und leerer kommunaler Kassen. Ausschlaggebende Gründe für die Kooperation mit Crefo Factoring waren die sehr gute Reputation, die Flexibilität und Innovationskraft als Marktführer im Bereich Mittelstandsfactoring sowie die deutschlandweite Präsenz mit örtlicher Nähe zum Bestatter.

MARKT FÜR PROBLEMFORDERUNGEN WANDELT SICH

Waren bislang vor allem Kreditinstitute – von Universalbanken und Sparkassen über Landesbanken bis hin zu Retail- und Autofinanznotleidender Kredite dominiert, auch vermehrt Versorgungs- und Wohnungsbaugesellschaften. Darüber hinaus sind

CPM ist auf Portfolios mit einem Forderungswert bis zu 200 Millionen Euro spezialisiert.

rungsbanken – als Verkäufer tätig, treten inzwischen gungsunternehmen und ten in das Marktgeschehen weitere wichtige Tendenzen erkennbar. So werden die angebotenen Forderungspakete zunehmend kleiner. Transaktionen im Milliardenbereich bilden inzwischen die Ausnahme. Gängige Größenordnungen liegen bei Portfolios mit einem Forderungswert bis zu 200 Millionen Euro – und damit in einer Größenordnung, auf die die CPM Creditreform Portfolio Management GmbH spezialisiert ist.

PROFI FÜR PROBLEMFORDERUNGEN

CPM kauft Portfolios notleidender Forderungen und Kredite auf und verwertet sie im Inkasso. Der nominale Wert der einzelnen Forderung liegt in der Regel unter 10.000 Euro. Neben Unternehmen aus dem Bankensektor zählen inzwischen auch mehrere Energieversorger zum Kundenkreis der CPM. Mit dem Kauf der Problemforderungen eines Kunden übernimmt die CPM das gesamte Ausfallrisiko und alle Kosten für die weitere Bearbeitung der Forderungen. Für das verkaufende Bankinstitut oder Unternehmen bringt der Verkauf neben der Bilanzbereinigung vor allem einen hohen Verkaufserlös und einen sofortigen Zugewinn an Liquidität. Gleichzeitig setzt der Wegfall administrativer Aufgaben in den internen Einheiten Ressourcen für lukrative Neugeschäfte frei.