

J A H R E S B E R I C H T
2 0 0 2 · 2 0 0 3

Vorwort	2
Wirtschaftsauskünfte / Consumer Anfragen und Antworten	4
Risikomanagement Chancen sichern	6
Forderungsmanagement Ihr gutes Recht	8
Crefo Factoring Nicht lange warten	10
Creditreform International Dezentral erweitern	12
Rating Rating für Regionen	14
microm Maßgeschneidertes Marketing	16
bedirect Bonität zur Adresse	18
CEG Schneller Gewissheit	20
MittelstandsMonitor 2003 Mittelstandskonjunktur im Tal	22
Insolvenzrecht Pleiten bei Privaten	24
Creditreform AG Vom Verein zur Aktiengesellschaft	26
Insolvenzen 2002 Insolvenzen auf neuem Höchststand	28
Creditreform Akademie Von Pisa nach Basel	30
Impressum	32

*Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Freunde von Creditreform,*

wer in diesen Zeiten schlechte Nachrichten aus der Wirtschaft bringt, steht nicht alleine. Cassandra-Rufe sind zum Chor angeschwollen. Wer diesen Chor verstärkt, wer weitere Hiobsbotschaften hinzufügt, dem wird mit Resignation, bestenfalls mit Gleichgültigkeit geantwortet. Und dennoch bleibt auch mir zunächst nichts anderes, als den Zustand unserer Wirtschaft und insbesondere die Krise des Mittelstandes aufs Korn zu nehmen.

Ich will mich über eine Anfang 2003 veröffentlichte Analyse nähern. Creditreform hat zusammen mit der KfW, der DtA, dem Institut für Mittelstandsforschung und dem ZEW (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung) zum erstenmal den „MittelstandsMonitor“ publiziert.

Vor dem Hintergrund des global wie national wenig dynamischen gesamtwirtschaftlichen Umfeldes verlor die Mittelstandskonjunktur in den zurückliegenden drei Jahren zunehmend an Tempo. Angesichts der ausgeprägten Inlandsorientierung der mittelständischen Unternehmen wirkt sich vor allem die schwache Binnennachfrage in Deutschland belastend aus. Im Jahresdurchschnitt 2002 fielen die zentralen mittelständischen Konjunkturindikatoren auf mehrjährige Tiefstände. Die konjunkturelle Schwäche zieht sich quer durch alle Hauptwirtschaftsbereiche. Der Bau sowie der Einzelhandel sind besonders betroffen, doch auch das Verarbeitende Gewerbe, der Großhandel und nicht zuletzt die Dienstleister spüren die Flaute deutlich.

Dem „Grau in Grau“ der aktuellen Konjunktur im Mittelstand möchte ich doch ein wenig Farbe hinzufügen: Die Mittelstandskonjunktur hat sich zum Jahreswechsel immerhin – wenn auch auf niedrigem Niveau – stabilisieren können. Halten wir fest: Wir sind konjunkturell in der Talsohle angekommen. Doch bietet uns diese Talsohle immerhin festen Boden sowie leichte konjunkturelle Stabilisierungen.



Thomas Glatzel, Präsident und Vorsitzender des Gesamtvorstandes des Verbandes der Vereine Creditreform

Trotz der allgemein schwierigen Wirtschaftslage, die auch bei Creditreform bemerkbar war, erreichten wir im Jahr 2002 ein weiteres Wachstum. So stieg der Umsatz von Creditreform in Deutschland von 372 auf 392 Mio. Euro. Damit ergibt sich eine Steigerung von mehr als fünf Prozent gegenüber 2001. Die gesamte Unternehmensgruppe Creditreform einschließlich Creditreform International und der in der Creditreform AG zusammengefassten Töchter erwirtschaftete einen Umsatz von 428 Mio. Euro (Vorjahr: 410 Mio. Euro). Creditreform in Deutschland – das sind 3.250 Mitarbeiter in 130 Vereinen Creditreform. In Europa beschäftigt die Creditreform-Gruppe 3.700 Mitarbeiter in 165 Gesellschaften.

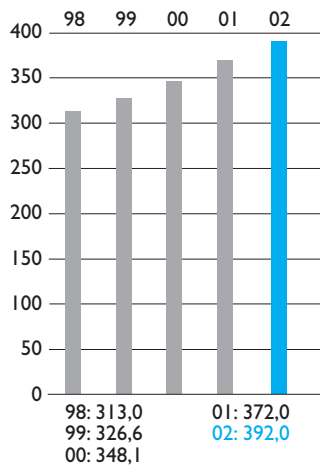
Ich stelle diese Zahlen zur Geschäftsentwicklung von Creditreform ganz bewusst in den Zusammenhang mit meinen Ausführungen zur gesamtwirtschaftlichen Lage. Zeigen sie doch, dass wir zwar nicht den kräftigen Wind eines Aufschwungs spüren, immerhin aber von Stagnation nicht zu sprechen war. Spiegeln doch Wirtschaftsauskünfte und Forderungsmanagement geradezu die Konjunktur:

Nur wer nicht am wirtschaftlichen Geschehen teilnimmt, bedarf keiner Bonitätsinformationen und beschäftigt sich nicht mit Forderungsmanagement.

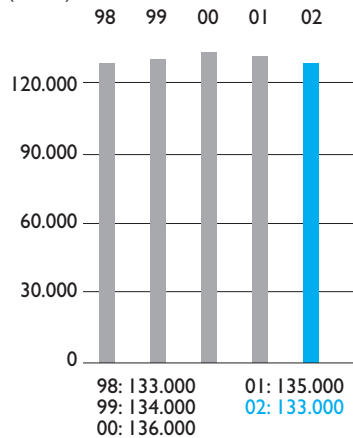
Entscheidend für unseren Erfolg auch in schwierigem wirtschaftlichem Umfeld dürfte unsere Kompetenz in unseren klassischen Dienstleistungen Wirtschaftsauskunft und Inkasso sein. Dabei bedeutet Kompetenz vor allem die Fähigkeit, den Fundus an Wissen und Erfahrung im Kreditschutz den aktuellen Anforderungen der Kunden anzupassen. Wir kommen dem nach, indem wir die Möglichkeiten moderner Datenverarbeitung im Kredit- und Forderungsmanagement ausschöpfen. Die Beschleunigung der Kommunikation von Bonitätsinformationen und die differenzierten Auswertungsmöglichkeiten werden individuell den Systemen der Kunden und Mitglieder angepasst.

Neben dieser Individualisierung unserer Kernleistungen ist es vor allem die Abrundung unseres gesamten Angebots, die für den Kunden wichtig ist. Eine Angebotskette unserer Dienstleistungen, die sich am Workflow der Kundenbeziehung eines Unternehmens orientiert. Wir helfen bei der Erschließung neuer Märkte und Kunden mit Hilfe unserer Adress- und Wohnumfelddaten. Im nächsten Schritt beantworten wir entscheidende Fragen zur Bonität neuer und natürlich schon laufender Kundenbeziehungen. Schließlich greifen unsere Inkasso- und Factoring-

Umsatzentwicklung Creditreform
(in Mio. Euro)



Zahl der Creditreform-Mitglieder
(Inland)



Dienstleistungen ein, wenn es darum geht, offene Rechnungen zu realisieren und Liquidität zu schaffen.

Wir haben im Jahre 2002 die Creditreform AG gegründet, unter deren Dach sich unsere Töchter und Joint Ventures sammeln. Das reicht – analog zum beschriebenen Workflow – von den Unternehmen bedirect und microm über CEG bis zur Creditreform Rating AG.

In den Worten Riskmanagement oder Kreditschutz wird unser Anliegen deutlich: Creditreform bietet seinen Kunden und Mitgliedern Sicherheit. Ein „Produkt“, das in diesen Tagen geprägt ist von Fragen zur weiteren Entwicklung der Konjunktur und Struktur unserer Wirtschaft. Dabei bin ich hoffnungsvoll, dass diese Fragen positiv beantwortet werden. Meine Zuversicht beruht auf dem Mittelstand selbst und unserer marktwirtschaftlichen Ordnung. Beide können nur zusammen gedacht werden. Ohne eine freie Marktwirtschaft fehlt dem mittelständischen Unternehmer der Bewegungsspielraum, in dem er seine Innovationskraft und seine Flexibilität ausspielen kann. Und ohne den Wohlstand, ohne Arbeitsplätze und den Mehrwert, den Sie schaffen, wäre eine marktwirtschaftliche und demokratische Ordnung allzu gefährdet.

Die deutsche Erfolgsgeschichte der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts sollte unser Selbstbewusstsein stärken, um auch den neuen Herausforderungen gewachsen zu sein.

Ihr

Anfragen und Antworten

Das Internet hat viele Geschäftsprozesse verbessert. Online-Auskünfte von Creditreform werden immer wichtiger. So sind die Abrufe von Firmenauskünften über das Internetportal im vergangenen Jahr gegenüber 2001 um 297 Prozent gestiegen. Eine stetig wachsende Zahl von Unternehmen hat die Vorteile dieser schnellen und unkomplizierten Auskunftsbeschaffung schätzen gelernt: Verglichen mit dem Vorjahr stieg die Zahl der Mitgliedsnummern der Creditreform-Internetdatenbank um 17 Prozent.

Immer mehr Online-Nutzer

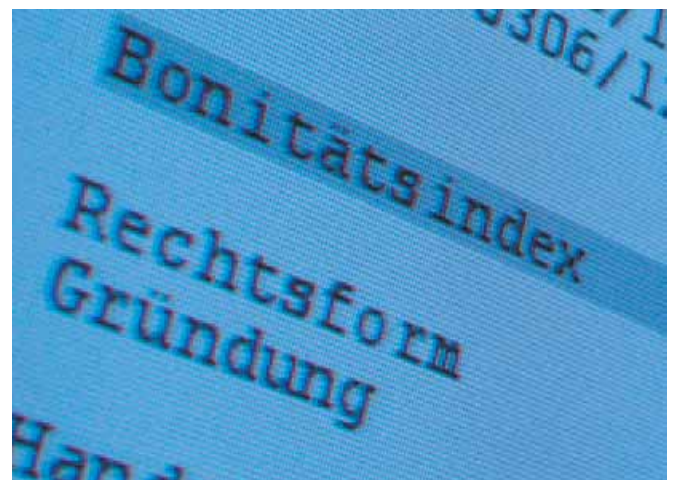
Deutliche Zuwachsraten sind auch bei der Nutzung anderer Online-Lösungen wie CREFOsprint für SAP oder dem netzwerkfähigen CrefoScore zu verzeichnen. Mittlerweile wird über die Hälfte der Firmenauskünfte über neue Zugriffswege wie CREFOsprint und CrefoScore erteilt. Die Zahl der Abrufe in CREFOsprint stieg gegenüber dem Jahr 2001 um 133 Prozent, in CrefoScore um 420 Prozent.

Ein Trend wird deutlich: Viele Mitgliedsunternehmen möchten die Creditreform-Informationen zu einem integrierten Bestandteil ihrer Unternehmensdaten machen. Um diesen Anforderungen Rechnung zu tragen, wurden CREFOsprint und CrefoScore im Bereich des Datenaustauschs konsequent weiterentwickelt. Kunden mit großvolumigen Abrufzahlen wissen die Vorteile dieser Software-Lösungen zu schätzen. Für Kunden mit kleinvolumigen Abrufzahlen sind unsere Firmenauskünfte über das Internet interessant.

Kreditwürdigkeit prüfen

Entscheidend für die Wirtschaftsauskünfte sind die „Bonitätsinformationen“, die alle Daten erfassen, die mit der

Zahlungsfähigkeit des angefragten Unternehmens in Zusammenhang stehen. Dazu gehört neben der Zahlungsweise und dem Bonitätsindex auch ein Krediturteil. Nach Abruf



einer Wirtschaftsauskunft werden Mitglieder innerhalb eines Jahres über wesentliche Änderungen informiert. Neben dem Internet können Auskünfte auch per Fax oder Brief bei Creditreform abgerufen werden.

Basel II weist nicht nur Banken die Richtung, wenn es um die Kriterien für die Kreditvergabe geht. Auch Mittelständler selbst sollten sich vom Gedanken der Risikovor-sorge, wie er in den Regelungen aus Basel zum Ausdruck kommt, leiten lassen. Die Wirtschaftsauskunft mit ihrem Bonitätsindex ist das ideale Tool zur Kontrolle des Lieferantenkredits und der Risikoabsicherung gegenüber Forderungsausfällen.

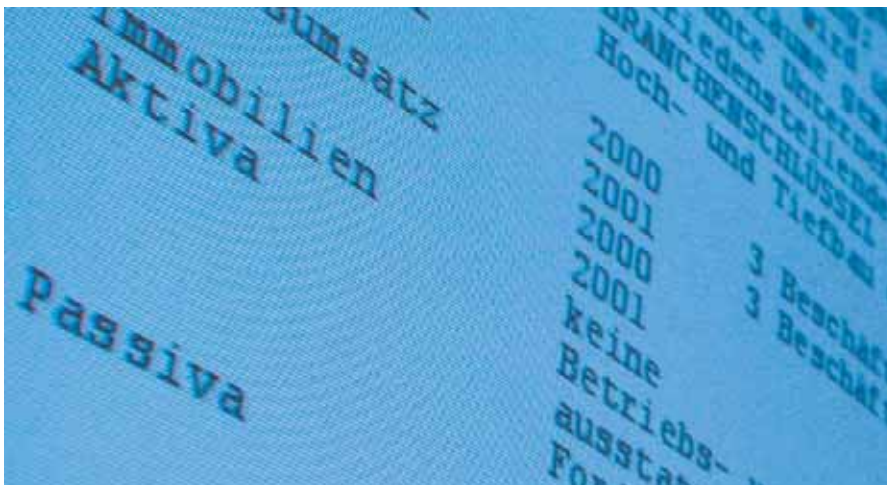
Bonität der Konsumenten

Nicht nur Firmen-, auch Privatpersonenauskünfte gewinnen immer mehr an Bedeutung, denn die Verschuldung nimmt zu. Schätzungen gehen von rund 2,8 Millionen über-

schuldeten Haushalten in Deutschland aus.

Vor diesem Hintergrund wurden im vergangenen Jahr auch die Auskünfte für Privatpersonen stark nachgefragt. Unternehmen mit einem jährlichen Auskunftsvolumen von weni-

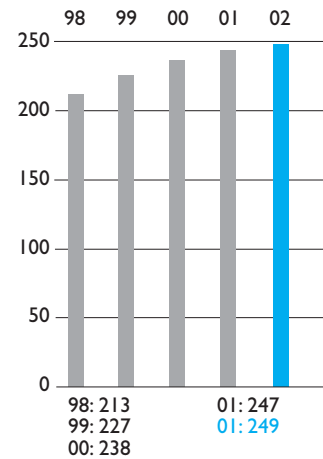
Die Creditreform-Auskunft über Privatpersonen bietet wichtige Informationen zum Zahlungsverhalten, zu laufenden Inkassoverfahren oder über Negativmerkmale wie Eidesstattliche Versicherungen bei Privatpersonen. Die einzelnen Auskunftsvolumen sind in der folgenden Tabelle dargestellt.



ger als 5.000 Anfragen haben die Dienstleistungen von Consumer in Anspruch genommen. Im Laufe des Jahres wurden rund 10 Prozent aller Creditreform-Mitglieder für das Produkt freigeschaltet. Nicht zuletzt aufgrund der großen Nachfrage wird es weiter ausgebaut werden.

merkmale werden anschließend zu einem Krediturteil zusammengefasst und einer Risikoklasse zugeordnet. Mit Hilfe dieser Informationen können Unternehmen die Kreditwürdigkeit einer Privatperson bereits vor Geschäftsabschluss prüfen und sich so vor unliebsamen Forderungsausfällen schützen.

Wirtschaftsauskünfte Deutschland (Index 1990 = 100)



Chancen sichern

Creditreform unterstützt das Marketing-, Kreditrisiko- und Debitorenmanagement durch Daten, Systeme und Beratung. Die umfangreichen Kreditrisiko-Managementleistungen und der direkte Zugriff auf die Dienstleistungen und Produkte aller Unternehmen aus der Creditreform-Gruppe garantieren den Mitgliedern eine optimale Kundenbetreuung mit individuellen Lösungsangeboten zur Steuerung von Chancen und Risiken im gesamten Kunden- und Lieferantenzyklus.

Dienstleistungen

Der Schwerpunkt im Kreditrisiko-Management liegt in der Risikoberatung, in der Risikoanalyse und der Geschäftsprozessoptimierung mit Integration entscheidungsunterstützender Systeme unter Windows und SAP/R3. Creditreform begleitet den kompletten Kundengeschäftsprozess: Von der risikoorientierten Zielgruppenselektion, der Neukundenidentifikation, über die Beurteilung des Kundenrisikos (Bonitätsindex, Risikoklassen) in bestehenden Geschäftsbeziehungen, der Optimierung interner Kundenbeurteilungssysteme (Scorekarten, interne Rating-systeme) bis hin zu einer permanenten, aktiven Kreditportfoliosteuerung mit Früherkennung von Insolvenzrisiken. Die Integration von individuell angepassten Systemlösungen unterstützt dabei zeitkritische Geschäftsprozesse und objektiviert die Risikoentscheidung eines Unternehmens. Der Garant für die Leistungsqualität sind die umfassenden Informationen über Branchen, Märkte und Unternehmen. Profunde Kenntnisse und ein großer Erfahrungsschatz in der Beratung sowie das Know-how im Bereich der Informationssammlung und Aufbereitung vor Ort runden die Kompetenz von Creditreform ab.

Beratung und Konzeption

Beratungsleistungen und Konzepte im Kreditrisiko-Management werden auf dieser Basis und mit genauen Kenntnissen der Wirtschaftsräume und Branchen sowie unter Betrachtung aktueller und historisierter Informationen über die jeweiligen Geschäftspartner erstellt. Creditreform-Beratungsleistungen haben das Ziel, zeitkritische sowie fehler- und kostenintensive Kreditprüfungsprozesse im Unternehmen zu minimieren und gleichzeitig einen höchstmöglichen Automatisierungsgrad zu erreichen. Nach ersten Informations- und Orientierungsgesprächen



und der Festlegung der Projektziele, konkretisiert sich das Anforderungsprofil in Form einer Projektdefinition. An die Projektdefinition schließt die Analyse des bestehenden Kreditmanagementprozesses sowie die Ermittlung der aktuellen Gesamtrisikosituation des Unternehmens an (Bonitäts-, Branchen-, Portfolioanalyse). Die Risikobestandsaufnahme bildet die Grundlage der Beratungsleistungen. Hierbei greift das Risikomanagement auf das Know-how und umfangreiche Leistungs- und Produktportfolio der Creditreform-Gruppe zu.

Umsetzungsphase

Im Rahmen der Umsetzungsphase werden gemeinsam mit dem Kunden Organisations- und Verfahrensrichtlinien sowie Lösungsmöglichkeiten erarbeitet und diskutiert. Die Umsetzung umfasst die Erstellung eines Maßnahmenkatalogs (Handbuch) und die Anreicherung der Stammdaten mit fehlenden oder für die Realisierung notwendigen externen Zusatzinformationen. Parallel entwickeln die Berater von Creditreform eine individuell auf die Zielsetzung abgestimmte Scorekarte und betreuen den Kunden bei der Einführung einer entsprechenden Softwarelösung mit Entscheidungsunterstützung.

Implementierungsphase

Die Implementierungsphase beinhaltet die Installation der Risikomanagement-Software in das Kundensystem und die Integration der gesamten Lösung in die Geschäftsprozesse des Kunden. Ein Monitoring der Systeme über den Implementierungsprozess hinaus erlaubt dem Unternehmen und den Beratern eine kritische Betrachtung der Kreditrisiko-Managementlösung im Hinblick auf die Zieldefinition und die Zielerreichung. Modifikationen sind damit notfalls schnell und unkompliziert möglich.

Angrenzende, weiterführende oder vorgeschaltete Dienstleistungen im Marketing-, Kreditrisiko- oder Debitorenmanagement, wie etwa externe Ratings, konsumentenorientierte Kreditmanagementberatung, Inkasso-Maßnahmen oder gezielte Portfolioerweiterungen unter Risikogesichtspunkten (Marketing-Services), können gemeinsam mit den Unternehmen der Creditreform-Gruppe (Tochterunternehmen) realisiert werden.

Ihr gutes Recht

Im vergangenen Jahr erhielt Creditreform mehr als eine Million zusätzliche Inkassoaufträge gegen Schuldner im In- und Ausland. Die Erfolgsquote ist hoch: In über 70 Prozent der Fälle werden die übertragenen Forderungen ganz oder teilweise außergerichtlich realisiert. Ein Grund dafür: Vor Beginn des Mahnverfahrens werden die Realisierungsaussichten der Forderung durch die Creditreform-Datenbank geprüft und die zu ergreifenden Maßnahmen auf die spezifische Schuldnersituation abgestellt.

Creditreform arbeitet – wenn dies im Interesse des Gläubigers ist – als neutraler Vermittler zwischen Gläubiger und Schuldner. So bleiben die Grundlagen für eine weiterhin gute Basis zwischen den Vertragspartnern erhalten. Durch die Entlastung der eigenen Buchhaltung schaffen Sie freie Kapazitäten und können sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Die ständige Weiterentwicklung der Creditreform-Inkassosoftware ermöglicht es, die organisatorischen Abläufe weitgehend zu automatisieren, die Durchgängigkeit der Verfahrensführung zu sichern sowie variable Auswertungsprozeduren zur Verfügung zu stellen. Die neue Informationstechnologie im Inkasso wurde aus der Praxis heraus entwickelt, um den Sachbearbeitern eine optimale Unterstützung zu bieten. Mahnschreiben werden individueller, auf den jeweiligen Schuldner zugeschnitten, verfasst. Schließlich gilt: Je individueller ein Schuldner angesprochen wird, desto höher sind die Chancen, dass er bezahlt.

Individuelles Inkasso

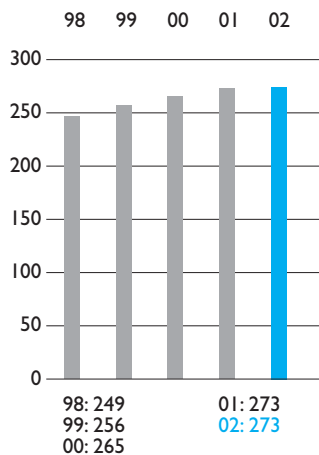
Aber nicht nur intern werden durch neue Software-Releases Arbeitsabläufe beschleunigt und rationalisiert – die Gläubiger profitieren von den Neuerungen unmittelbar. So werden sämtliche Verfahrensabläufe transparenter.



Der Gläubiger kann sich tagesaktuell und detailliert über den Stand aller von ihm in Auftrag gegebenen Inkassoverfahren informieren. Es ist möglich, individuelle Auswertungen und Statistiken vorzunehmen, um das Verfahren weiter zu optimieren. Erhebungen zum Zahlungsverhalten einzelner Branchen sind abrufbar: Wann zahlen meine

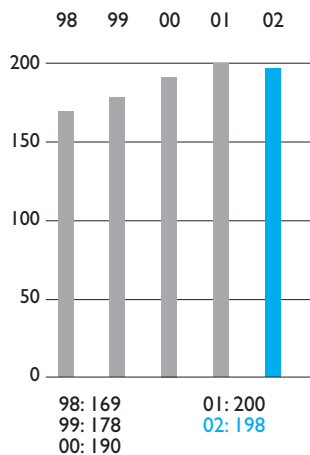
Inkassomandate Inland

(Index 1990 = 100)



Inkassomandate Ausland

(Index 1990 = 100)



Kunden aus der Baubranche? Welche Mahnung ist die wirkungsvollste? Nach welcher Mahnung zahlt ein bestimmter Kunde? Wie sehen die Erfolgsquoten aus?

Inkasso – online

Mittlerweile ist das handschriftliche Ausfüllen eines Mahnauftragscheins fast überflüssig geworden. Viele Creditreform-Mitglieder erteilen den Inkassoauftrag elektronisch – per Datei über Datenträger – oder online über das Internet. Zukünftig können Mandanten neben der Auftragserteilung auch die Bearbeitungsfortschritte über das Internet verfolgen. Mitglieder benötigen zur Identifizierung lediglich ihre Mitgliedsnummer und können sich über den Stand ihrer sämtlichen von Creditreform betreuten Fälle informieren. So ist gesichert: Der Kunde bleibt stets Herr des Verfahrens.

Joint-Venture startet durch

Herr des Verfahrens bleibt der Gläubiger auch bei der acoreus Collection Services GmbH – kurz aCS genannt. Das Joint Venture der Acoreus AG mit der Creditreform AG hat ein erfolgreiches erstes Geschäftsjahr hinter sich. Die aCS, spezialisiert auf das Forderungsmanagement von Call-by-call-, Internet-by-call und Mehrwertdiensteanbietern, bearbeitet mittlerweile über 150.000 Akten. In 2002 konnte aCS ein hervorragendes Wachstum erzielen und bereits im ersten vollen Geschäftsjahr schwarze Zahlen schreiben. Genauso vielversprechend sehen die weiteren Perspektiven von aCS aus: Neben den allgemeinen Wachstumschancen mit bereits bestehenden Kunden, konnten in diesem Jahr weitere namhafte Kunden aus der Telekommunikationsbranche hinzugewonnen werden.

Nicht lange warten

Der Ausbau des Crefo Factoring Geschäftes setzte sich 2002 fort. Mittlerweile kümmern sich zehn Creditreform-Gesellschaften um diese Form des Forderungsmanagements für Unternehmen. Drei Neugründungen gab es 2002 in Duisburg, Neuss und Bonn mit großen regionalen Einzugsgebieten. Die übrigen Factoring Gesellschaften haben ihre Einzugsgebiete um Hamburg, Bremen, Hannover und Berlin sowie Solingen, Pforzheim, München und Aschaffenburg.

Als Factoring-Dienstleister übernehmen die Gesellschaften das komplette Forderungsmanagement von Unternehmen: Nach der Bonitätsprüfung des Schuldners erhält Crefo Factoring die Rechnungen, zahlt sie an den Gläubiger aus und übernimmt das komplette Ausfallrisiko. Mindestens 80 Prozent des eingereichten Rechnungsbetrages werden – nach Abzug der Factoring-Gebühren – sofort ausbezahlt, der Rest sobald der Schuldner die Rechnung beglichen hat, in der Regel spätestens nach 150 Tagen. Im Service enthalten sind weitere Dienstleistungen wie Debitorenüberwachung, eventuell der Rechnungsversand, Mahnwesen sowie Forderungsdurchsetzung.

Gerade das Debitorenmanagement raubt dem Unternehmer wertvolle Zeit, die er eigentlich für die Weiterentwicklung seines Geschäftes und den Einkauf und Verkauf seiner Produkte oder Dienstleistungen benötigt. Durch das „Outsourcen“ des kompletten Forderungsmanagements im Factoring können Unternehmer sich wieder auf ihr rentabilitätsnahes Kerngeschäft konzentrieren.

Factoring schafft Liquidität

Außerdem schafft Factoring zusätzliche Liquidität aus den Forderungen. Angesichts der chronischen Eigenkapitalchwäche im deutschen Mittelstand und der Diskussio-

nen um die neuen Eigenkapitalunterlegungsrichtlinien von Basel II ist die Finanzierungsfunktion einer der wichtigsten Vorteile von Factoring. Gleichzeitig wird durch die verbesserte Liquidität auch die Abhängigkeit von Kreditgebern verringert.



Neben der Liquiditätsfunktion, der Sicherheitsgarantie sowie den Servicedienstleistungen ergeben sich durch Factoring weitere Vorteile: So können im Unternehmen des Gläubigers Skonto- und Rabattvorteile besser genutzt oder etwa Verwaltungskosten reduziert werden. Außerdem wird die Verhandlungsposition gegenüber Lieferanten, Wettbewerbern und Banken gestärkt.

Crefo Factoring Nord GmbH

HAMBURG

Zuständigkeit: Hamburg, nordöstliches Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern.

Crefo Factoring Nordwest GmbH

BREMEN

Zuständigkeit: Nördliches und westliches Niedersachsen, Bremen und Bremerhaven

Crefo Factoring GmbH Regionales Factoring für den Mittelstand Consulting Center Hannover

HANNOVER

Zuständigkeit: Hannover, Celle, Hildesheim und Umgebung

Crefo Factoring Westfalen GmbH

MÜNSTER

Zuständigkeit: Region Westfalen.

Crefo Factoring Berlin-Brandenburg GmbH

BERLIN

Zuständigkeit: Berlin und Brandenburg (außer Regierungsbezirk Cottbus).

Crefo Factoring Rhein Ruhr GmbH

DUISBURG

Zuständigkeit: Aachen, Duisburg, Emmerich, Essen, Geldern, Krefeld, Mönchengladbach, Mülheim/Ruhr, Oberhausen, Velbert, Wesel, Wuppertal.

Crefo Factoring Düsseldorf Neuss GmbH

NEUSS

Zuständigkeit: Region Düsseldorf Neuss.

Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH

SOLINGEN

Zuständigkeit: Solingen, Haan, Leichingen, Langenfeld, Monheim, Leverkusen, Burscheid, Remscheid, Vermeleskirchen, Hückeswagen und Radevormwald (Großraum der drei Städte Solingen, Remscheid und Leverkusen).

Crefo-Factoring Rheinland GmbH

BONN

Zuständigkeit: Köln, Bonn, Gummersbach mit den Kreisen: Ahrkreis, Erftkreis, Kreis Euskirchen, Oberbergische Kreis, Rhein-Sieg-Kreis, Rheinisch Bergische Kreis und Teile des Märkischen Kreises (mit den Orten Meinerzhagen und Kierspe).

Crefo Factoring Pforzheim GmbH & Co. KG

PFORZHEIM

Zuständigkeit: Südwestdeutschland

Crefo-Factoring im Freistaat Bayern

GmbH & Co. KG

ASCHAFFENBURG

Zuständigkeit: Freistaat Bayern.



In Deutschland wird Factoring bereits seit Ende der fünfziger Jahre eingesetzt. Vor allem mittelständische Betriebe wissen die Vorzüge des Creditreform Factoring zu schätzen. Bisher zählten nur Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über fünf Millionen Euro zu den Kunden der Factoring-Branche. Mit dem Angebot von Crefo Factoring können jedoch auch kleine Unternehmen mit einem Jahresumsatz ab 250.000 Euro und Existenzgründer von den Dienstleis-

tungen der Crefo Factoring Gesellschaften profitieren.

Voraussetzung: gewerbliche Kunden

Grundsätzlich kann Factoring bei Herstellern, Händlern und Dienstleistern eingesetzt werden. Voraussetzung ist jedoch, dass den Forderungen einwandfrei erbrachte Leistungen zugrunde liegen und es sich bei den Abnehmern um gewerbliche Kunden handelt.

Als Unternehmen der Organisation Creditreform kann Crefo Factoring auf einen Datenbestand von 3,1 Millionen deutscher Unternehmen zugreifen. Der Bonitätsindex von Creditreform ermöglicht eine schnelle und zuverlässige Einschätzung der Kreditwürdigkeit eines Kunden. Für eine erfolgreiche Bonitätsprüfung der Debitoren für das Factoring ist dies ein ganz wesentlicher Vorteil.

Dezentral erweitern

Creditreform International konzentrierte sich im letzten Jahr auf den Aus- und Aufbau der Tätigkeit in Osteuropa. Nachdem sich die Geschäftsstelle in Riga (Lettland) etablieren konnte, wurden Landesgesellschaften in Tallinn (Estland) und in Vilnius (Litauen) gegründet. Damit ist Creditreform in allen EU-Beitrittsländern vertreten.

Beim Aufbau der Aktivitäten verfolgt Creditreform entsprechend der Organisationsstruktur einen dezentralen Ansatz, also die Gründung von selbstständigen Landesgesellschaften mit nationalen Gesellschaftern, die üblicherweise auch in der Managementverantwortung stehen. Damit ist man gegenüber nationalen Erfordernissen flexibler – was aber auch mit erhöhtem technischen Aufwand ausgeglichen werden muss.

Insbesondere der russische Markt verzeichnete im vergangenen Jahr eine positive Entwicklung – die Geschäftsstellen in Moskau und St. Petersburg bauten ihre Marktstellung weiter aus. Nachdem Creditreform in Slowenien und Kroatien gute Erfolge verzeichnen konnte, ist geplant, die Aktivitäten in die übrigen Nachfolgestaaten Jugoslawiens auszuweiten.

Im Westen was Neues

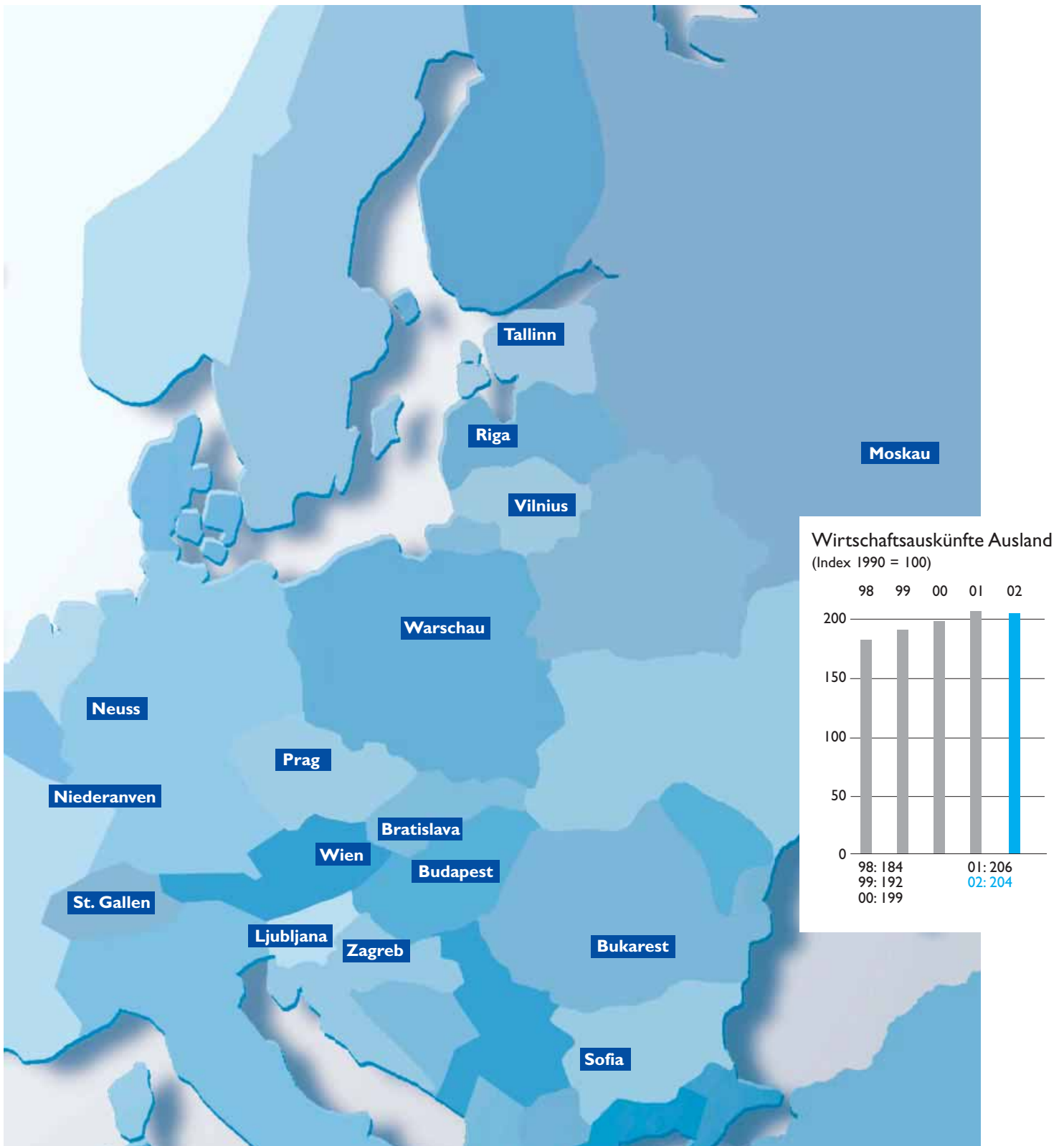
In der seit dem Jahr 2000 bestehenden Geschäftsstelle in Luxemburg wurde die Anzahl der aktuellen Firmenauskünfte derart umfangreich erweitert, dass die Datenbank von Creditreform Luxemburg seit 2002 nun auch allen Kunden über den Creditreform-Online-Zugang zur Verfügung steht. Auskünfte können nun online abgerufen oder zur Lieferung in die Mailbox gestellt werden. Als Liefersprache steht neben deutsch und englisch auch französisch zur Verfügung. Creditreform ist der erste Anbieter mit einem umfassenden und aktuellen Online-Angebot in Luxemburg.

Österreich und die Flut

Creditreform Österreich hatte mit der schlechten Konjunktur in Deutschland zu kämpfen. Zu Beginn des vergangenen Jahres standen die Zeichen auf Wachstum, doch der wirtschaftliche Einbruch in den USA und damit der Weltwirtschaft machte auch vor den Toren Österreichs nicht halt. Im zweiten Halbjahr 2002 trübte sich die Stimmung merklich ein. Schuld daran war auch die Flutkatastrophe, die in Österreich schwerwiegende Schäden hinterließ. Creditreform Österreich trotzte der gesamtwirtschaftlichen Situation und verbuchte ein Umsatzwachstum von sechs Prozent. Die Veränderungen der Kreditvergaberichtlinien, die unter dem Stichwort Basel II seit Monaten durch die Presse gehen, sorgten auch in Österreich für ein erhöhtes Informationsbedürfnis. Creditreform reagierte auf diesen Umstand und bot insgesamt mehr als 30 Veranstaltungen zum Thema Finanzierung und Basel II an. Die Konferenzen und Seminare, die mit kompetenten Partnern organisiert wurden, erfreuten sich großer Beliebtheit und informierten mehrere hundert Teilnehmer. Im Zuge dieser Entwicklungen konnte das externe Rating der Creditreform Rating AG, das seit Anfang 2002 in Österreich angeboten wird, gut platziert werden.

Schweizer Entwicklungen

Die wirtschaftlichen Probleme prägten auch das Jahr 2002 in der Schweiz. Erstmals seit 1997 nahmen die Firmeninsolvenzen wieder zu – um 11 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Angesichts dieses düsteren Klimas ist die Entwicklung von Creditreform mit gut zu bezeichnen. Der Mitgliederbestand stagnierte zwar, der Verkaufsumsatz konnte jedoch leicht gesteigert werden. Ein Grund für diese stabile Entwicklung in instabilen Zeiten ist der Ausbau des



Internet-Angebotes, das den Mitgliedern zur Verfügung gestellt wurde. Mit der Freischaltung des Länderzugriffs auf Deutschland und Österreich im November 2002 konnte eine zukunftssträchtige Erweiterung

realisiert werden, die es Schweizer Firmen und Privatpersonen erlaubt, noch schneller an bonitätsrelevante Informationen zu gelangen.

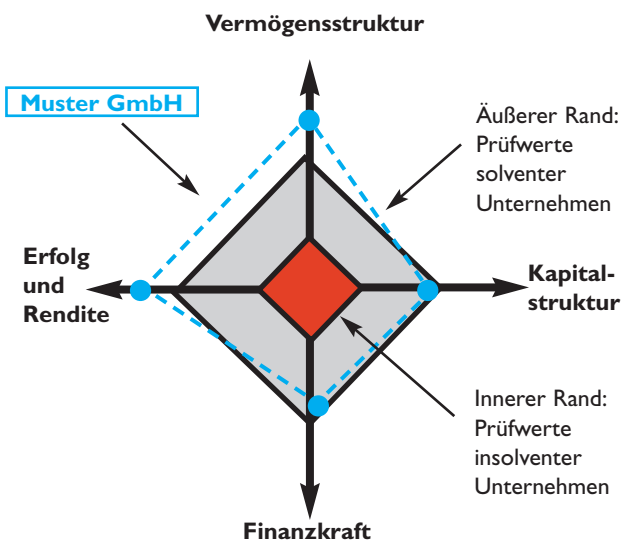
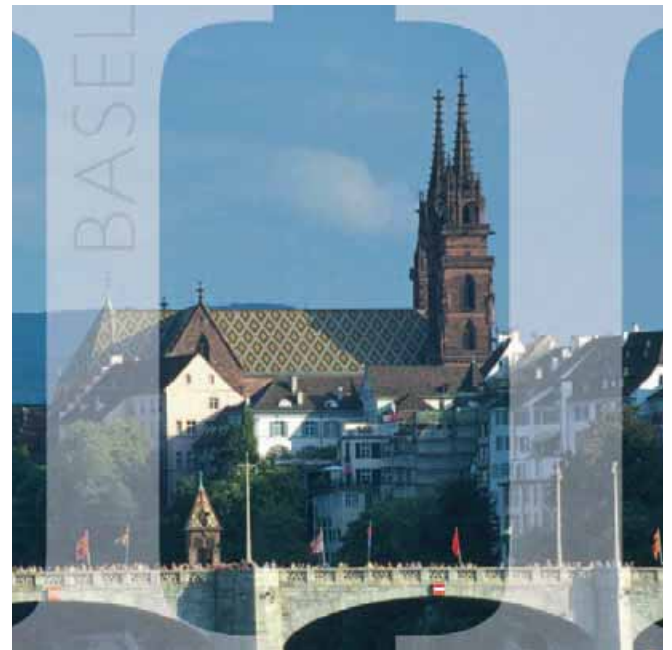
Rating für Regionen

Was sagt der Jahresabschluss über die Bonität meines Unternehmens aus? Eine Frage, die sich viele Unternehmer und Geschäftsführer stellen. Vor dem Hintergrund neuer Ratingverfahren und strenger Kreditvergaberichtlinien der meisten Kreditinstitute wird die Beantwortung dieser Frage zur „Chefsache“.

Banken beurteilen den Jahresabschluss eines Firmenkunden im Rahmen des Kreditprüfungsverfahrens zunehmend standardisiert. Auf der Basis von Bilanzkennzahlen und fest definierter Gewichtungen dieser Werte wird die Bilanzbonität bestimmt. Die Gestaltung des Jahresabschlusses ist deshalb nicht mehr nur aus steuerlichen Gründen wichtig. Typische Kennzahlen einer solchen Analyse sind in der folgenden Abbildung zu sehen, wobei die Dimensionen Vermögen, Kapital, Liquidität und Ertragslage unterschieden werden:

Warum wird die Bilanz eines Unternehmens im Rahmen der Kreditprüfung systematisch ausgewertet? Ziel ist es, über diesen Weg eine Aussage über die Wahrscheinlichkeit eines Zahlungsausfalls zu erhalten. Die

Erfahrung zeigt, dass bestimmte Bilanzrelationen mit bis zu zwei Jahren Vorlauf auf drohende negative Entwicklungen hinweisen. Im Vorfeld einer Insolvenz erweisen sich erste Probleme meist durch finanz- und ertragswirtschaftliche Schwächen. Diese können durch eine systematische Bilanzanalyse geschätzt werden.



Schwächen in Stärken umwandeln

Die Basis des Creditreform-Bilanzratings wurde im Rahmen der empirischen Insolvenzforschung gelegt. Mit Hilfe mehrerer zehntausend Jahresabschlüsse von Unternehmen unterschiedlicher Bonitätsstufen wurde das System geprüft und optimiert. Viele Unternehmen haben 2002 Jahresabschlüsse zur Verfügung gestellt und ein Creditreform-Bilanzrating in Auftrag gegeben. Mit Hilfe einer Schulnote wird dargestellt, welche Bonität der

Jahresabschluss zum Ausdruck bringt und wie sich diese über die Zeit entwickelt hat.

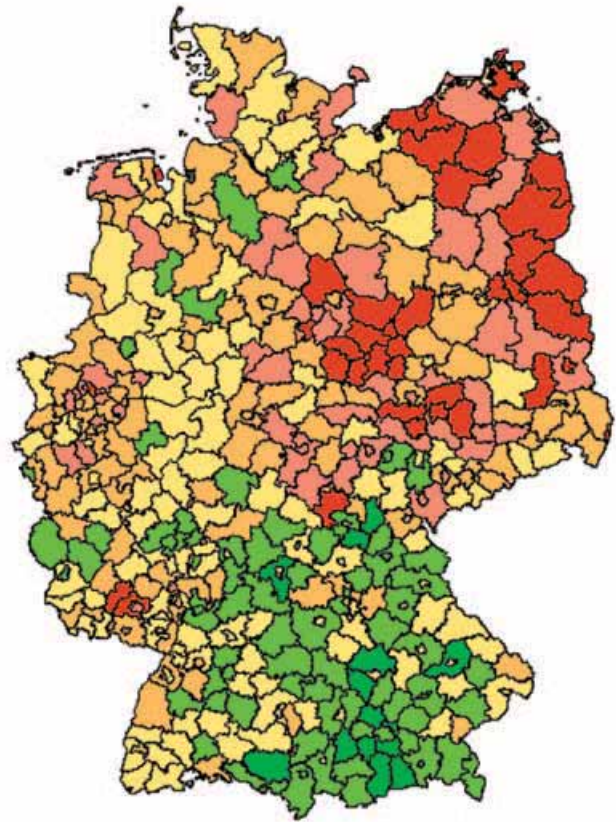
Die Raute verdeutlicht diesen Zusammenhang. Für die vier Dimensionen der Jahresabschlussanalyse Vermögensstruktur, Kapitalausstattung, Finanzkraft/Liquidität und Ertragslage werden typische Kennzahlenmuster solventer und insolventer Unternehmen einander gegenüber gestellt. Die Raute am äußeren Rand stellt die Kennzahlen solventer Unternehmen dar, der rote innere Bereich die Muster nachweislich insolventer Unternehmen:

So sind die Kennzahlenausprägungen der Gesamtkapitalrendite oder der Eigenkapitalquote von solventen Unternehmen größer als die insolventer Unternehmen. Kennzahlenausprägungen gesunder Unternehmen sind dementsprechend am äußeren Rand positioniert.

PD – steht für „Probability of Default“ und drückt die erwartete Insolvenzwahrscheinlichkeit eines Bilanzratings aus. Branchenvergleichswerte verschiedener Bilanzkennzahlen runden das Creditreform-Bilanzrating ab. Mittelständische Unternehmen haben mit dem Creditreform-Bilanzrating die Möglichkeit, sich optimal auf anstehende Kreditgespräche vorzubereiten und die eigene Bilanzpolitik mittelfristig zu optimieren. Es wird deutlich, welche Kennzahlenbereiche besonders ausschlaggebend für eine gute oder eher schlechte Bonität im Bilanzrating sind.

Bonitätsatlas

Der Bonitätsatlas Deutschland ist ein gemeinsames Produkt der Creditreform Rating AG und der ExperConsult Wirtschaftsförderung & Investitionen GmbH & Co. KG. Er bildet das Insolvenzgeschehen in der Bundesrepublik ab und kann als ein Indikator für die Risikostruktur der Unternehmen in allen Kreisen und kreisfreien Städten verstanden werden. Mit Hilfe des Bonitätsatlas können Gefährdungspotenziale für Unternehmen oder Branchen in den betrachteten Kreisen und Städten aufgezeigt und die durch Insolvenzen bedingten möglichen Folgen wie



Risikoklassen für alle deutschen Kreise

- | | |
|-------------------------------|----------------------------|
| ■ sehr geringes Ausfallrisiko | ■ erhöhtes Ausfallrisiko |
| ■ geringes Ausfallrisiko | ■ hohes Ausfallrisiko |
| ■ mittleres Ausfallrisiko | ■ sehr hohes Ausfallrisiko |

Kredit- oder Steuerausfälle sowie Freisetzung von Arbeitskräften verdeutlicht werden.

Der Bonitätsatlas zeigt für Deutschland ein differenziertes Bild: Neben erheblichen Abweichungen zwischen alten und neuen Bundesländern ist auch ein ausgeprägtes Nord-Südgefälle auffällig. Insgesamt fallen von den 439 deutschen Kreisen und kreisfreien Städten lediglich 13 (3 Prozent) in die günstigste Risikoklasse 1 und weisen damit auf eine Ausfallquote von weniger als 1,5 Prozent der im Kreis- oder Stadtgebiet angesiedelten Unternehmen hin. Dagegen gehört mittlerweile fast jeder vierte Kreis zu einer der Risikoklassen 5 oder 6 mit einer Ausfallquote von insgesamt mehr als 3 Prozent. Die durchschnittliche Ausfallquote für das Jahr 2002 liegt bei 2,48 Prozent.

Maßgeschneidertes Marketing

Der Markt für Micro- und Geomarketing gewinnt immer mehr an Bedeutung. So findet sich nicht nur in der Marketingliteratur die oft anzutreffende Feststellung, dass Konsumenten heute individualisierter sind als noch vor einigen Jahren. Die gezielte Zuwendung zum Verbraucher ist deshalb eine Grundvoraussetzung, um Wettbewerbsvorteile zu realisieren.

In diesem Zusammenhang entdecken immer mehr Unternehmen aus den Branchen Banken, Dienstleistungen, Energie, Handel, Industrie, Telekommunikation, Transport und Verkehr, Verwaltung und Versicherungen, wie wertvoll raumbezogen bewertete Kundendaten bei der Planung, Koordination und Kontrolle ihrer Vertriebs- und Marketingaktivitäten sind.

So können beinahe alle Daten über Kunden und Interessenten in Beziehung zu einem Raum gesetzt werden. Bei microm sind es in der Regel über 95 Prozent! Die Zusammenführung der internen Unternehmensdaten mit externen Daten lassen präzise Aussagen über die Kundenstruktur zu. Die Veredelung zu Informationen führt zu der unternehmensrelevanten Kernfrage: Wo sind meine Marketingaktionen erfolgreich und wo nicht?

Wissen ist Macht

Mit ihrem Leistungsspektrum wendet sich microm an Unternehmen, die in Zukunft noch stärker auf präzise adress- und raumbezogene Markt- und Vertriebsanalysen setzen und dafür aussagefähige Informationen über ihre Kunden und zu ihren Märkten benötigen. Dienste Geomarketing bisher meist dazu, den Außendienst zentral zu steuern und zu kontrollieren, bietet das microm-Leistungsspektrum neben den microgeographischen Daten vor allem kundenindividuelle Score-Entwicklungen sowie

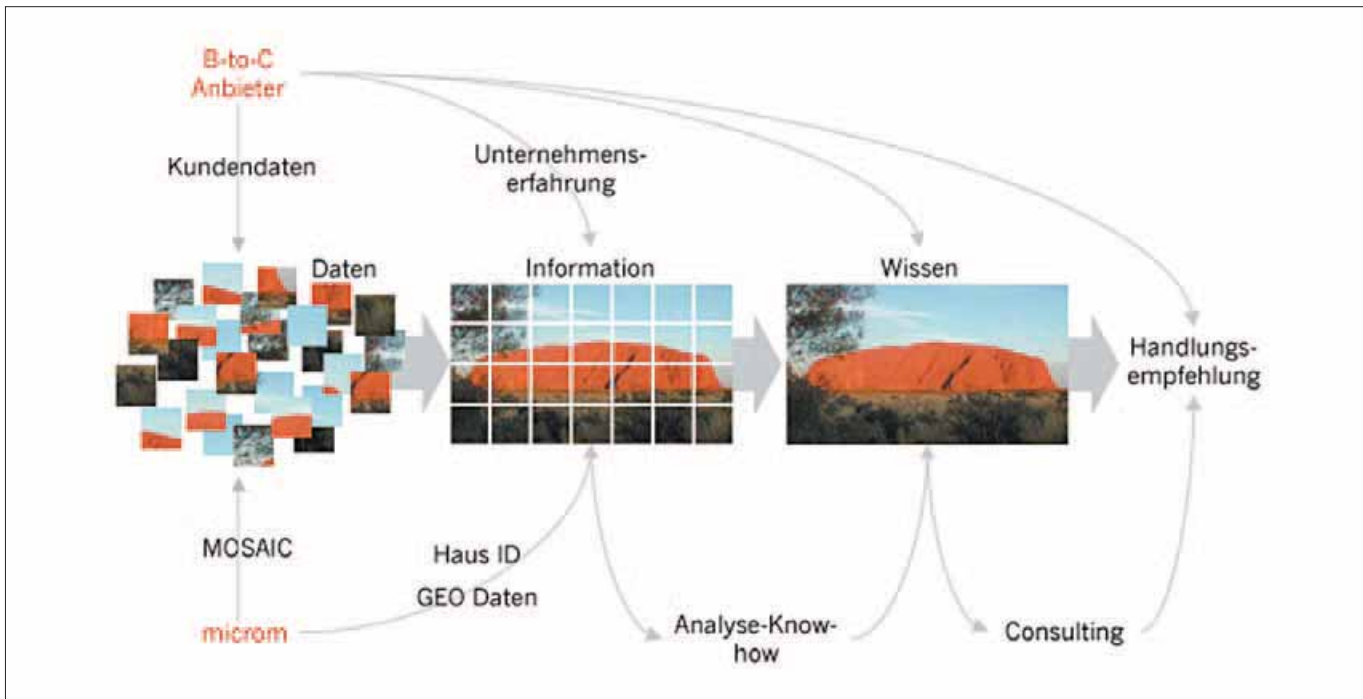
Bestands-, Response-, Mailing-, Standort-, Markt- und Penetrations-Analysen, die als Bewertungsmaßstäbe für Unternehmensentscheidungen in Vertrieb und Marketing maßgeblich Einfluss nehmen.

Entscheidend ist bei den Analysen neben der Informationstiefe und Datenqualität vor allem die Individualität der einzelnen Lösungen. Gemeinsam mit dem Kunden werden für die jeweilige Fragestellung sogenannte „Maßanzüge“ gefertigt. Bei der Entwicklung eines solchen kundenindividuellen Scores spielt neben dem Analyse-Know-how der microm auch die Erfahrung der Unternehmen mit ihren Kunden eine große Rolle.



Das Wissen über den Kunden wird in mehreren Projekt-schritten immer weiter verfeinert, so dass nicht rentable Kunden etwa bei der Altkundenreaktivierung oder unprofitable Potenziale bei der Neukundengewinnung nach und nach vernachlässigt werden können. Das spart Kosten.

Andere Analysen durchleuchten das Nachfrageverhalten, aber auch die Zahlungsmoral von Kunden und Interessenten pro Filiale, Niederlassung oder Outlet. Anhand der



gewonnenen Informationen sowie den passenden geographischen Zusatzdaten kann das Sortiment jedes Standortes unabhängig von einer zentralen Listung zusammengestellt werden. Banken und Sparkassen können mit Hilfe einer räumlichen Kundenstrukturanalyse den bestmöglichen Standort für ihre Filialen und die angeschlossenen Geldautomaten ermitteln. Risikoanalysen versetzen den Versandhandel in die Lage, unterschiedliche Liefer- und Zahlungsbedingungen im Vorfeld zu bewerten und entsprechend kurzfristig zu handeln.

Gebündeltes Know-how aus einer Hand

Inzwischen befassen sich eine Vielzahl von Firmen mit der Anwendung und Vermarktung von microgeographischen Daten und Systemen. Die einen haben Softwarelösungen

oder Daten im Angebot, die anderen bieten individuelle Consulting-Leistungen auf der Grundlage von Geodaten bis hin zur Projektdurchführung und Qualitätsanalyse.

Der Markt wächst ständig und mit ihm das verfügbare Know-how der Branche, aber auch der Kunden. Diese fragen heute nicht mehr bloß nach isolierten Einzellösungen, sondern verstärkt nach integrierter, abteilungsübergreifender Nutzung von adress- und raumbezogenen Informationen, Kunde-Markt-Analysen und begleitende Beratung bei deren Nutzung, Einsatz und Umsetzung.

Kooperationen zwischen Spezialisten unterschiedlicher Ausrichtung zur Entwicklung lösungs- und damit nutzenorientierter Angebote bilden die Grundlage des microm-Netzwerkes, das diesem hohen Kundenanspruch gerecht wird und für Unternehmen diese Dienstleistung erbringt.



Bonität zur Adresse

Um die optimale Betreuung vorhandener Kunden oder die Gewinnung neuer Kunden zu gewährleisten, sind Informationen von großem Nutzen. Dabei kommt es nicht unbedingt auf die Quantität, sondern auf die richtige Information und deren Qualität an. Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass erfolgreiches Datenmanagement nur mit qualitativ hochwertigen Informationen möglich ist.

Bestandsbereinigung vorhandener Kundendaten

Unternehmen schreiben ihre Bestands- und Altkunden regelmäßig an. Im Laufe der Zeit steigen die Unzustellbarkeitsquoten und die Reaktionsquoten sinken. Es zeigt sich, dass viele Firmen inzwischen verzogen sind oder nicht mehr existieren. Eine Überprüfung des Gesamtbestandes mit eigenen Mitteln ist aus Kosten- und Kapazitätsgründen nicht möglich.

Viele Unternehmen betreiben einen großen Aufwand bei der Neugewinnung von Kunden. Entsprechend gut sind die neuen Firmendaten erfasst. Bei Firmen, zu denen kein regelmäßiger Kontakt besteht, veralten die vorhandenen Informationen sehr schnell. Die Folgen: Ansprechpartner werden nicht mehr erreicht, Vertriebschancen nicht genutzt.

bedirect verknüpft über einen Referenzschlüssel – beispielsweise die Crefonummer – den Kundenbestand eines Unternehmens mit der bedirect-Referenzdatenbank. Vorhandene Adressen werden dann bestätigt, eingetretene Veränderungen angezeigt und zusätzliche Profilinformatio- nen (Branche, Beschäftigte) zur Verfügung gestellt. Dadurch werden Streuverluste reduziert und vertriebliche Chancen bleiben erhalten.

Zielgruppen für die Neukundengewinnung

Ein Unternehmen setzt zur Neukundengewinnung sowohl Mailings als auch Telefonmarketing ein. Zu diesem Zweck werden Adressen von Adress-CD's und klassischen Adressverlagen erworben. Die Ergebnisse der anhand der gekauften Adressen versandten Mailings bleiben hinter den gesteckten Erwartungen zurück.

Der Grund liegt oftmals darin, dass klassische Adressverlage die unterschiedlichsten Adressverzeichnisse zentral auswerten. Die Qualität der angemieteten Adressen ist damit abhängig von der Qualität der Adressquellen, die natürlich sehr heterogen ist. Zudem lassen sich aus diesen Quellen keine Informationen über die wirtschaftliche Aktivität eines Unternehmens gewinnen. Ob ein Unternehmen wirtschaftsaktiv ist, ist aber der maßgebliche Faktor für den Bedarf eines Unternehmens an Produkten und Dienstleistungen.

Die größten Investitionen in diesem Bereich tätigen die Auskunfteien. So recherchiert Creditreform in 130 Geschäftsstellen täglich mehrere tausend Informationen, die zur Kreditbewertung herangezogen werden und auch die beschriebenen Marketing- und Vertriebsinformationen enthalten.

Auf die Datenbasis kommt es an

Als Gemeinschaftsunternehmen von AZ Direct und Creditreform ist bedirect das einzige Unternehmen in Deutschland, das die Recherchequalität einer Auskunftei mit der Erfahrung eines Adressverlages kombiniert.



Creditreform recherchiert die Daten dezentral vor Ort und erreicht damit einen deutlich höheren Informationsgehalt und ein höheres Maß an Aktualität. Über den Umfang einer Auskunft über ein Unternehmen kann auch die kaufentscheidende wirtschaftliche Aktivität eines Unternehmens generiert werden. Als Tochterunternehmen von Creditreform stellt bedirect den werbetreibenden Unternehmen diese hochqualifizierten Daten zur Verfügung.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Zielgruppen für die Neukundengewinnung lassen sich anhand der be-

schriebenen Daten nach Branchen, Betriebsgröße und weiteren Kriterien selektieren und werden als produktionsfähige Adressdatei in allen gängigen Satzformaten von bedirect zur Verfügung gestellt. Die Voraussetzung für eine Bestandsbereinigung und Ergänzung vorhandener Kundendaten gibt die Verknüpfung der Kundendatenbank mit einer Referenznummer. Anhand dieser Nummer können alle Informationen angereichert werden. So wird eine optimale Betreuung vorhandener und eine zielgruppenspezifische Gewinnung von Neukunden garantiert.

Schneller Gewissheit

Auch 2002 hat sich die finanzielle Situation der privaten Haushalte in der Bundesrepublik verschlechtert. Etwa 2,8 Millionen Haushalte gelten als überschuldet. Das entspricht einer Steigerung von 300.000 Haushalten gegenüber dem Vorjahr. Damit gilt statistisch jeder 13. Haushalt



als überschuldet. Die Zahl der Haftanordnungen ist allein im ersten Halbjahr um 11,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

BoniMobil: anywhere - anytime

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung gewinnen Bonitätsprüfungen zunehmend an Gewicht. Bei zentralisierter Antrags- und Bestellannahme, etwa in Call Centern oder beim Online-Shopping, sind sie längst unverzichtbar und bewährte Praxis.

In dezentral organisierten Unternehmen, die ihre Neukundenakquise über Außendienstmitarbeiter betreiben, stellt sich die Situation anders dar: Die erste Bonitätsprüfung wird in der Regel in der Zentrale vorgenommen, nachdem bereits Bearbeitungskosten und Provisionsansprüche durch einen vermeintlichen Abschluss entstanden sind.

2002 hat CEG deshalb mit BoniMobil die Möglichkeit einer mobilen Bonitätsprüfung über WAP-Mobiltelefone geschaffen. Nach Eingabe der Kundendaten über die Tastatur wird in wenigen Sekunden das Ergebnis der Prüfung als Schulnote und Text auf dem Display angezeigt. Der Neukunde kann damit zum frühesten Zeitpunkt geprüft und ein Angebot entsprechend dem Prüfungsergebnis gestaltet werden. Der Vorteil liegt in der wesentlich früher verfügbaren Information und dem damit erzielbaren Gewinn durch Kosteneinsparung.

Person@Adresse - Wo lebt mein Schuldner?

Zu den immer wiederkehrenden Aufgaben im Tagesgeschäft der Kreditprüfung gehört es, zu kontrollieren, ob eine Person an einer bestimmten Adresse auch tatsächlich wohnt. Vor allem im Distanzhandel (eCommerce, Versandhandel) sind folgende Fragen von großer Aktualität: Gibt es die Person an der angegebenen Adresse? Wird die Ware ankommen? Wird die Ware ankommen, aber die Rechnung nicht?

Oft ist mit diesen Fragen die Vermutung verbunden, dass es sich um eine vorgetäuschte Identität oder eine konstruierte Lieferadresse handelt; je anonym das Geschäft, desto größer ist das Risiko.

Im Tagesgeschäft wird oft mit hohem Personal- und Kostenaufwand gearbeitet, um einen Anhaltspunkt zu finden. Eine Mengentauglichkeit der eingesetzten Verfahren

ist meist nicht gegeben, man muss sich mit Stich- oder Verdachtsproben zufriedenen geben.

Im Jahre 2002 hat CEG eine elektronische Hilfestellung geschaffen: In die Auskunft wird ein Zugriff auf eine tagesaktuelle Telefondatei mit etwa 36 Millionen Einträgen integriert. Bei einer Anfrage an CEG wird diese Datei automatisch geprüft. Als Ergebnis wird in der Auskunft angegeben, ob die Person an der angefragten Adresse von dritter Seite bestätigt werden konnte. Diese Prüfung ist in Echtzeit abgeschlossen. Im Erfolgsfall wird die Telefonnummer angereichert und ausgegeben. Kann die angefragte Person nicht bestätigt werden, etwa weil sie nicht selbst Inhaber des Telefonanschlusses ist, dann wird automatisch versucht, den Haushalt mit dem angegebenen Nachnamen an der Adresse zu bestätigen; auch dann liegen die notwendigen Informationen vor.

Diese Anreicherung liefert sowohl eine Bestätigung der Person an der Liefer- und Rechnungsadresse als auch eine wertvolle Vervollständigung des eigenen Datenbestandes, etwa für die aktive telefonische Kundenbetreuung. Die Anreicherung ist aber auch als Zustellbarkeitsprüfung im Mahnwesen einsetzbar und trägt dazu bei, als Vorprüfung einer Post- oder Einwohnermeldeamtsanfrage, Kosten zu sparen.

Überwachung von Bestandskunden

In Zeiten zurückhaltenden Konsums und sinkender Neukundenzahlen erlangt die Kundenbindung und die angemessene und frühzeitige Reaktion auf Veränderungen bei bestehenden Kunden zunehmende Wichtigkeit bei der Sicherung bestehender



Umsätze. Ziel der Bemühungen ist es, agieren zu können statt reagieren zu müssen. Dafür müssen neue Informationen so früh wie möglich – und im Idealfall ohne eigene Anstrengungen dem Gläubigerunternehmen zur Verfügung stehen.

Das 2002 fertig gestellte Monitoring-System Alert erfüllt diese Anforderungen: Ein Kunden- bzw. Anfragenbestand wird regelmäßig auf neue und veränderte Merkmale überprüft, die festgestellten Ereignisse werden elektronisch zurück geliefert. Die Bandbreite dieser Merkmale umfasst alle Aspekte von geänderten Namen und Anschriften, neuen Negativmerkmalen und aktueller Konsumaktivität bis zu neuen oder veränderten Konten mit regelmäßigen Zahlungsverpflichtungen. Als Besonderheit können auch neue Beteiligungen der überwachten Personen gemeldet werden. Als vorbeugende Aktionen sind je

nach Branche und Grad der Kundenbeziehung Liefersperrern, die Umstellung auf Lieferung per Nachnahme oder andere sichere Zahlarten, Tarif- oder Leistungsänderungen (Roaming-Sperre, Kürzung der Kreditlinie) sowie Raten- oder Laufzeitänderungen möglich.

Die branchenübergreifende und dynamische Datenhaltung bei CEG ermöglicht gerade bei einer Verschlechterung der Zahlungsweise oft einen Zeitgewinn von mehreren Monaten gegenüber anderen Nachmeldesystemen. Dieser Zeitgewinn kann für vorbeugende Aktionen genutzt werden und vermeidet so Schäden durch verspätetes Reagieren.

Mittelstandskonjunktur im Tal

In Deutschland zählen mehr als 99 Prozent aller Unternehmen zum Mittelstand. Sie beschäftigen 70 Prozent aller Arbeitnehmer und produzieren knapp die Hälfte der Bruttowertschöpfung des Unternehmenssektors. Zentrales qualitatives Instrument ist die Identität von Eigentümer und verantwortlichem Management. Die Masse der Kleinst- und Kleinunternehmen gehört ebenso dazu wie größere Unternehmen mit mehreren hundert Beschäftigten. Mit ihrer Branchen- und Größenvielfalt tragen sie zur wirtschaftlichen Stabilität in Deutschland bei, erleichtern den Strukturwandel, begünstigen Innovationen und sorgen damit letztlich für mehr Wachstum und Wohlstand in einer Ökonomie.

Zuwenig beachtet

Trotz der großen volkswirtschaftlichen Bedeutung, die kleinen und mittleren Unternehmen in der wirtschaftspolitischen Diskussion zu Recht immer beigemessen wird, ist die wirtschaftliche Lage des Mittelstands in den Zahlenwerken der amtlichen Statistik nicht erkennbar. Nur wenige Institutionen verfügen über ausreichende eigene statistische Informationsgrundlagen, auf deren Basis sie sich regelmäßig zu Mittelstandsfragen äußern können. Verlässliche Daten und eine vorurteilsfreie – empiriegestützte – Argumentation sind jedoch notwendig, will man die Auseinandersetzungen um zentrale Fragen des Wirtschaftslebens versachlichen.

Geballte Mittelstandskompetenz

Aus diesem Grund veröffentlichten Creditreform, die Deutsche Ausgleichsbank (DtA), das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM), die Kreditanstalt für Wiederaufbau sowie das Zentrum für Europäische Wirtschafts-

forschung (ZEW), als „die“ mittelstandskompetenten Institutionen in Deutschland, am 10. Februar 2003 erstmals den MittelstandsMonitor, einen jährlichen Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen.

Exklusive Datenbestände

Kernidee ist es, die jeweiligen Expertenergebnisse zusammenzutragen, abzugleichen und sie schließlich der Öffentlichkeit in gebündelter Form zu präsentieren. Die exklusiven Datenbestände der Projektpartner ergänzen sich dabei gegenseitig und sichern dem MittelstandsMonitor eine umfassende, empirisch fundierte Basis. Die Einschätzung der konjunkturellen Lage kleiner und mittlerer Unternehmen sowie des Gründungs- und Liquidationsge-

MITTELSTANDSMONITOR 2003

schehens sind ein regelmäßiger Bestandteil des Berichts. Er wird um weitere mittelstandsspezifische Schwerpunktthemen von aktuellem gesamtwirtschaftlichen Interesse ergänzt. Die Erstausgabe 2003 widmet sich den Themen „Mittelstandsfinanzierung im Umbruch“ sowie „Innovationen – Herausforderung für den Mittelstand“.

Konjunktur bleibt ohne Schwung

Vor dem Hintergrund des schwachen Wirtschaftswachstums in den zurückliegenden drei Jahren verlor die Mittelstandskonjunktur in dieser Zeit zunehmend an Tempo. Angesichts der ausgeprägten Inlandsorientierung der meisten kleinen und mittleren Unternehmen wirkte sich vor allem die schwache Binnennachfrage in Deutschland belastend aus. Im Jahresdurchschnitt fielen die zentralen

mittelständischen Konjunkturindikatoren der beteiligten Institute (KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur, Creditreform Auftragslage und Umsatzklima) auf mehrjährige Tiefstände. Im Westen Deutschlands kam es zu einem kräftigen Abschwung, während sich die neuen Länder auf niedrigem Niveau relativ stabil zeigten.

Gründungen gehen zurück

Seit 1999 gehen die Gründungszahlen zurück. Der Saldo aus Gründungen und Liquidationen in Deutschland ist zwar noch positiv, hat sich aber deutlich verringert. Jedoch ist die Zahl der Gründungen in High-Tech-Branchen trotz der gedämpften Konjunktur immer noch fast genauso hoch wie Mitte der 90er Jahre.

Verbesserung der Eigenkapitalquote

Die relativ niedrige Eigenkapitalquote deutscher Mittelständler muss im Gefolge des Strukturwandels auf den Finanzmärkten deutlich erhöht werden. Der klassische Bankkredit wird neben der Innenfinanzierung weiterhin das wichtigste Finanzierungsinstrument bleiben – wobei moderne Rating-Verfahren eine dem jeweiligen Kreditrisiko angemessene Zinsmarge ermöglichen werden. Bei den Mittelständlern ist mehr Offenheit und Transparenz gegenüber den Kreditinstituten gefragt.



Innovationen verstärken

Die Innovationsaktivitäten der deutschen Wirtschaft konzentrieren sich im internationalen Vergleich überdurchschnittlich stark auf das verarbeitende Gewerbe. Allein auf die Automobilindustrie entfällt rund ein Viertel aller Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Deutschland. Diese Schieflage macht deutlich, dass der Mittelstand seine Innovationsanstrengungen verstärken muss. Doch

zuvor müssen die insbesondere die kleinen Unternehmen betreffenden Innovationshemmnisse wie fehlendes Eigenkapital abgeschwächt werden.

Pleiten bei Privaten

Im Jahr 2002 meldeten 44.700 natürliche Personen Insolvenz an. Der starke Anstieg (plus 285,2 Prozent) in Deutschland resultiert zu einem großen Teil aus den neuen gesetzlichen Möglichkeiten, die sich für das Verfahren von Privatpersonen bieten.

Neues Insolvenzrecht verändert die Statistik

Die 1999 in Kraft getretene Insolvenzordnung wurde zum Dezember 2001 reformiert. Die neuen Vorschriften behandeln zu einem großen Teil das Verbraucherinsolvenzverfahren, das 1999 eingeführt wurde. Das Verbraucherinsolvenzverfahren ermöglicht es Privatpersonen, ebenso wie Kleinunternehmen, Insolvenz anzumelden und ein Insolvenzverfahren zu durchlaufen. Ziel des Insolvenzverfahrens für Privatpersonen ist deren dauerhafte Entschuldung, die sogenannte Restschuldbefreiung.

Stundung der Verfahrenskosten

Ein strittiger Punkt in der ursprünglichen Fassung der Insolvenzordnung war die Frage wie zu verfahren ist, wenn eine Person so überschuldet ist, dass sie noch nicht einmal in der Lage ist, die für das Verfahren erforderlichen Kosten aufzubringen. Dieses Problem wurde in der reformierten Fassung der Insolvenzordnung zu Gunsten einer Stundung der Verfahrenskosten gelöst. Im Klartext heißt das: Wenn eine Person weder die Verfahrenskosten noch Gläubigerforderungen aufbringen kann, streckt die Staatskasse die Kosten vor, die zur Abwicklung des Insolvenzverfahren



gedeckt sein müssen. Die gestundeten Verfahrenskosten können noch bis zu vier Jahre nach Erteilung der Restschuldbefreiung eingefordert werden. Danach entfallen sie.

Wohlverhaltensperiode, Restschuldbefreiung und Nullplan

An das Verbraucherverfahren schließt sich eine sogenannte Wohlverhaltensperiode an, die sechs Jahre beträgt. In diesen sechs Jahren müssen alle Einkünfte, die der Schuldner erzielt und die über dem Pfändungsfreibetrag liegen, an einen Treuhänder abgegeben werden. Die Verfahrenskosten werden vor den Gläubigerforderungen befriedigt. Nach Ablauf der sechs Jahre erfolgt die Restschuldbefreiung, das heißt, es entfallen alle Schulden, die bis zur Eröffnung des Insolvenzverfahrens gemacht wurden.

Als weitere schuldnerfreundliche Regelung wurde die Durchführung sogenannter „Nullpläne“ anerkannt. Ein „Nullplan“ liegt dann vor, wenn die Schuldner bei Abschluss des Insolvenzplans mangels Masse keine Tilgung ihrer Schulden anbieten können.

Ehemals Selbstständige im Insolvenzverfahren

Das Zusammenspiel der dargestellten Neuregelungen hat dazu geführt, dass im vergangenen Jahr eine Flut von Insolvenzanträgen zu verzeichnen war. Viele Verbraucher, vor allem aber

viele ehemals selbstständig Tätige, nutzten die Chance, sich dauerhaft aller eingegangenen Verbindlichkeiten zu entledigen. Ehemals selbstständig Tätige sind Personen, die mit ihrer Firma Insolvenz anmelden mussten. Da sie außerdem auch in der persönlichen Haftung stehen und sich endgültig und umfassend von allen Schulden befreien möchten, durchlaufen sie zusätzlich das Insolvenzverfahren für Privatpersonen.

22.900 Verbraucher durchliefen das Insolvenzverfahren – binnen Jahresfrist ein Anstieg von 69,8 Prozent. Eine größere Steigerung war bei den ehemals selbstständig Tätigen zu konstatieren: 21.800 Fälle im Jahr 2002 entsprechen einer Zunahme von 500,6 Prozent.

Diese markante Steigerung ergibt sich im Übrigen auch daraus, dass Schuldner- und Verbraucherberatungsstellen bereits im Jahr 2001 – als eine Erleichterung bei den Verfahren für Privatpersonen absehbar war – geraten haben, die Reform noch abzuwarten. Dieser Attentismus hat dann zur Insolvenzwelle bei Konsumenten und ehemals selbstständigen Verbrauchern im Regel- und Verbraucherinsolvenzverfahren geführt.

Vom Verein zur Aktiengesellschaft

Die Creditreform AG wurde 2002 gegründet. Unter dem Dach der Aktiengesellschaft finden die zentralen unternehmerischen Aktivitäten des Verbands der Vereine Creditreform e.V., die Töchter und Joint Ventures auch eine rechtliche Zusammengehörigkeit. Die Creditreform AG ist Holding für die Unternehmen aCS (acoreus Collection Services), bedirect, microm, CEG, ECOFIS, e-crefo und die Creditreform Rating AG. Diese Firmen sind aktiv am Markt tätig; die Creditreform AG selbst betreibt kein operatives Geschäft. Anteilseigner sind zu 90 Prozent die dezentralen Creditreform-Betriebsgesellschaften und zu 10 Prozent der Verband der Vereine Creditreform e.V.

Die genannten Unternehmen der Creditreform AG ergänzen und runden das Angebot ab, das Creditreform traditionell in den klassischen Dienstleistungen Wirtschaftsauskunft und Inkasso erbringt.

So wurde im Bereich Bonitätsprüfung und Wirtschaftsauskunft Privatpersonen die CEG geschaffen. Die CEG bietet der kreditgebenden Wirtschaft auf dem deutschen Markt dynamische Verbraucherinformationen. Zusammen mit integrierten Risikomanagement-Lösungen unterstützt sie die sichere Kreditvergabe an Endverbraucher. Mit ihren Pool-Lösungen, in die zum Nutzen der einzelnen eingebenden Unternehmen Informationen zum Zahlungsverhalten von Kunden und Konsumenten einfließen, wird höchste Evidenz für alle Teilnehmer geschaffen.

aCS, Joint Venture der Creditreform AG und der Acoreus AG, ist ein Inkassounternehmen, das Forderungsmanagement für Call-by-Call- und Internet-by-Call-Anbieter betreibt. Dieses Unternehmen hat sich auf das elektronische Mengeninkasso für diese Branchen spezialisiert.

Auch die Aktivitäten im Bereich von Marketing-Informationen – basierend auf der Creditreform-Datenbank mit 3,1 Millionen Unternehmen und zehn Millionen Privatpersonen – finden sich unter dem Dach der Creditreform AG wieder. Dabei handelt es sich einmal um die bedirect, ein Gemeinschaftsunternehmen von Creditreform und der zum Bertelsmann Konzern gehörenden AZ Direct, das mit einem flächendeckenden deutschen Business-Datenbestand maßgeschneiderte Systemlösungen zur Ergänzung, Pflege und zielgenauen Ausschöpfung von Business-Kundenbeständen für Wirtschaftsunternehmen anbietet. Hinzu kommt die microm Micromarketing-Systeme und Consult, die sich mit lokalen Märkten beschäftigt. Hier geht es um die Entwicklung von Systemlösungen für innovatives Zielgruppenmarketing auf der Basis exakter Daten. microm hat sich in der letzten Dekade zu einem führenden Spezialisten für branchenübergreifende Dienstleistungen im Bereich Mikro- und Zielgruppenmarketing entwickelt.

Highend-Produkte – wie alle anderen Unternehmen in der Creditreform AG – bieten auch ECOFIS und e-crefo. Bei der ECOFIS handelt es sich um ein Joint Venture. Zusammen mit dem DIHK wird ein hochwertiges Dienstleistungsportfolio für das Netzwerkmanagement, die IT-Security, das Hosting und Webtechnologien angeboten. Die Lösungen der ECOFIS werden zusammen mit dem Kunden individuell entwickelt. Die e-crefo setzt weiter auf die Entwicklung des Internet als elektronischem Marktplatz. e-crefo identifiziert Marktplatzteilnehmer, liefert automatische Bonitätsbewertungen und damit eine Absicherung der im Internet getätigten Transaktionen.

Die Creditreform Rating AG schließlich hilft vor allem mittelständischen Unternehmen, den Anforderungen, die sich aus den Regularien von Basel II für die Bonität und Kreditvergabe ergeben, nachzukommen. Creditreform hat eine über hundertjährige Erfahrung in der Bewertung der Unternehmen: So lag es nahe, ein externes Rating für deutsche Unternehmen anzubieten, das maßgeschneidert ist, nicht nur für die aktuelle Situation im Umbruch der Bankenlandschaft, sondern besonders für die Finanzierungsstrukturen mittelgroßer Betriebe.

Die Gründung der Creditreform AG und mehr noch die sukzessive Fortentwicklung der unter ihr zusammengefassten operativen Einheiten, stehen für ein Selbstverständnis, das immer schon charakteristisch für Creditreform war. Es geht darum,

flexibel auf sich wandelnde Anforderungen von Kunden und Märkten zu reagieren. Ob Bonitätsinformationen für das Marketing des Kunden generiert werden oder ob das Mengeninkasso für bestimmte Branchen und Wirtschaftsbereiche optimiert wird – immer geht es darum, mit Fullservice den Workflow des Kunden zu begleiten. Die einzelnen Bausteine, die diese neuen Dienstleistungen und Unternehmen darstellen, finden ihr Dach innerhalb der Unternehmensgruppe Creditreform in der neugegründeten AG.

acoreus collection services

be direct

 C E G

Creditreform Rating

ECOFIS

ecrefo 


microm

Insolvenzen auf neuem Höchststand

Die Insolvenzen in Westeuropa haben im Jahr 2002 einen neuen Höchststand erreicht. Über 240.000 Unternehmen und Privatpersonen traten den Gang zum Insolvenzgericht an – binnen Jahresfrist ein Zuwachs von 21,7 Prozent. Damit nimmt die Zahl der Gesamtinsolvenzen zum dritten Mal hintereinander zu. Den Löwenanteil sowohl bei den Steigerungen als auch in absoluten Zahlen hält Deutschland. Insgesamt 82.400 Insolvenzanträge wurden im Laufe des Jahres gestellt. Doch die Situation ist nicht ganz so dramatisch, wie sie auf den ersten Blick erscheinen mag. Von den 82.400 Insolvenzanträgen fallen 44.700 auf Privatpersonen. 37.700 Unternehmen in Deutschland meldeten Insolvenz an – ein Zuwachs von 16,4 Prozent.

Von hohen Steigerungsraten sind neben Deutschland besonders die Länder Spanien (plus 33,7 Prozent), Norwegen (plus 20,8 Prozent) und Portugal (plus 20,7 Prozent) betroffen.

Rückgänge bei den Insolvenzen: Nur noch drei Länder

Lediglich Griechenland (minus 13,4 Prozent), Irland (minus 11,2 Prozent) und Luxemburg (minus 7,3 Prozent) trotzen dem allgemeinen Abwärtstrend und melden rückläufige Insolvenzzahlen.

Die großen europäischen Volkswirtschaften melden auch die höchsten Insolvenzzahlen: Nach Deutschland folgen Großbritannien mit 50.988 Insolvenzen, dann Frankreich mit 38.688 und Italien mit 15.600 Insolvenzen im Jahr 2002. Drei Viertel der Gesamtinsolvenzen in Westeuropa vereinigen sich auf diese vier Länder.

Deutschland vorn

Ein Ranking der größten europäischen Insolvenzen des vergangenen Jahres liest sich wie eine deutsche „Hitliste“. Sieben der zehn größten Pleiten kommen aus Deutschland. Ganz vorne steht Philipp Holzmann, gefolgt von Babcock Borsig, der Kirch Media und schließlich der Frankfurter Gontard und Metallbank. Das erste ausländische Unternehmen rangiert auf Platz fünf: Albert Fisher ist das größte Unternehmen aus Großbritannien, das einen Insolvenzantrag stellte. Peguform liegt auf Platz sechs und Nummer sieben ist die Nummer eins in Frankreich: Für das IT Unternehmen Metrologie bedeutete das Jahr 2002 das Aus. Es folgen KPNQwest aus den Niederlanden und die Plätze neun und zehn belegen wieder hiesige Unternehmen: Fairchild Dornier und der Baustoffhändler Mühl.

Auch wenn es in 2002 wie in keinem anderen Jahr zuvor ein Sterben großer Konzerne gegeben hat, liegt der Schwerpunkt der Insolvenzen nach wie vor im Mittelstand. Fast zwei Drittel aller insolventen Betriebe zählten in Deutschland weniger als fünf Beschäftigte. Lediglich 1,6 Prozent der Anträge stammen von Unternehmen, die mehr als 100 Mitarbeiter beschäftigten.

Die meisten Pleiten kommen aus dem Dienstleistungssektor

Mehr als 40 Prozent aller europäischen Insolvenzen im Jahre 2002 kamen aus dem Dienstleistungsbereich. Vor allem die konsumnahen Dienstleistungen haben die stärkere Betroffenheit des Dienstleistungssektors gefördert. Sie bekamen die Zurückhaltung der Verbraucher deutlicher zu spüren als der Handel.

Insolvenzen in Europa 1997 - 2002

Länder	Absolut						Veränderungen in Prozent				
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	97/98	98/99	99/00	00/01	01/02
Belgien	7.700	6.925	7.150	6.791	7.062	7.121	-10,1	3,2	-5,0	4,0	0,8
Dänemark	1.800	1.800	1.586	1.732	2.189	2.472	-0,0	-11,9	9,2	26,4	12,9
Deutschland	33.398	33.977	33.870	41.780	49.510	82.400	1,7	-0,3	23,4	18,7	66,4
Finnland	3.611	3.136	3.080	2.908	2.793	2.904	-13,2	-1,8	-5,6	-4,0	4,0
Frankreich	61.068	55.000	41.186	37.449	34.876	38.688	-9,9	-25,1	-9,1	-6,9	10,9
Griechenland	1.300	871	694	636	591	512	-33,0	-20,3	-8,4	7,1	-13,4
Großbritannien	37.000	37.500	46.900	47.404	48.397	50.988	-1,4	-25,1	1,1	2,1	5,4
Irland	550	686	815	344	427	379	24,7	18,8	-57,8	24,1	-11,2
Italien	14.878	15.000	14.760	15.000	15.200	15.600	0,8	-1,6	1,6	1,3	2,6
Luxemburg	425	423	545	597	750	695	-0,5	28,8	9,5	25,6	-7,3
Niederlande	5.547	5.031	3.920	3.726	5.832	6.358	-9,3	-22,1	-4,9	56,5	9,0
Norwegen	3.300	3.347	3.342	3.576	3.541	4.276	1,4	-0,1	7,0	-1,0	20,8
Österreich	6.400	7.319	8.934	9.006	8.777	9.023	14,4	22,1	0,8	-2,5	2,8
Portugal	621	783	999	1.308	1.594	1.924	26,1	27,6	30,9	21,9	20,7
Schweden	11.000	9.200	7.261	7.301	8.012	8.387	-16,4	-21,1	0,6	9,7	4,7
Schweiz	9.190	8.850	8.490	8.300	8.145	8.802	-3,7	-4,1	-2,2	-1,9	8,1
Spanien	1.135	896	620	602	335	448	-21,1	-30,8	-2,9	-44,4	33,7
Gesamt	198.923	190.744	184.152	188.460	198.031	240.977	-4,1	-3,5	2,3	5,1	21,7

Die steigende Zahl der Insolvenzen hat Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt: 1,6 Millionen Menschen drohen in Europa ihren Arbeitsplatz zu verlieren, weil ihr Arbeitgeber Insolvenz anmeldete. Binnen Jahresfrist ein Anstieg um 200.000 Beschäftigte.

Gründe: Konjunktur und Finanzierung

Neben der konjunkturellen Krise machen mittelständischen Unternehmen vor allem finanzielle Probleme zu schaffen. Ein schweres Liquiditätsproblem – einer der Hauptgründe für Insolvenzen – entsteht europäischen Mittelständlern

auch durch das mangelhafte Zahlungsverhalten vieler Kunden. Insbesondere in Italien, Frankreich und Belgien lassen sich Unternehmen viel Zeit mit dem Begleichen einer Rechnung – 39 bis 66 Tage liegen hier zwischen Zahlungsziel und Rechnungsbegleichung.

Die Finanzierung bleibt die Achillesferse mittelständischer Unternehmen in Europa. Eine niedrige Eigenkapitalquote, Liquiditätsengpässe und die im Zuge von Basel II erschwerten Fremdkapitalaufnahmebedingungen führen zusammen mit rückläufigen Gewinnen in die Insolvenz. Hinzu kommt eine ungünstige Steuer- und Wirtschaftspolitik.

Von Pisa nach Basel

Die Creditreform Akademie ist organisatorisch in drei Teile gegliedert. Zum einen gibt es die interne Weiterbildung für Mitarbeiter, daneben werden Fachkonferenzen mit externen Referenten für Mitglieder und Interessierte organisiert und schließlich initiierte Creditreform ein umfassendes Seminarangebot für die Mitglieder in allen Themen rund um die Finanzierung mittelständischer Unternehmen.

Im vergangenen Jahr wurden die in 2001 erfolgreich eingeführten Konferenzreihen zu Basel II und dem neuen Schuld- und Insolvenzrecht „Gläubiger was nun?“ fortgesetzt. Insbesondere das Thema „Basel II und die Folgen“ traf und trifft beim Mittelstand auf ein breites Interesse, werden die Bestimmungen doch spätestens in drei Jahren raue Wirklichkeit.

Investitionen in die Bildung

Das Creditreform interne Weiterbildungsprogramm für Mitarbeiter ist seinerseits geteilt. Zum einen gibt es das Akademieprogramm mit insgesamt 45 Seminarthemen und mehr als 150 Veranstaltungen. Für den Führungsnachwuchs und angehende Geschäftsführer wurde zusammen mit externen Referenten und Professoren die Managementakademie entwickelt und umgesetzt. Die Managementakademie ist eine Intensivveranstaltung, die über den Zeitraum eines dreiviertel Jahres die Teilnehmer in betriebswirtschaftlichen und informationstechnologischen Bereichen fortbildet und gleichzeitig mit den Führungsaufgaben in der Organisation Creditreform vertraut macht.

Ins Leben gerufen wurde 2002 das Creditreform Managementforum. Das Konzept des Creditreform Managementforums beruht auf dem Gedanken der Wissens- und Erfahrungsvermittlung. Die Tagesveranstaltung wird von einem renommierten Dozenten geleitet und moderiert, Unternehmer aus der Praxis treten auf und es wird

Raum für ein persönliches Gespräch der Teilnehmer untereinander geboten. Die Veranstaltung wird zweimal pro Jahr exklusiv für Führungskräfte von Creditreform organisiert.

Wissen kompakt

Das externe Weiterbildungsprogramm – die Creditreform Mitgliederseminare und Konferenzen – wurde sowohl inhaltlich als auch personell überarbeitet und modernisiert. Creditreform ist auf mittelstandsspezifische Themen ausgerichtet. Darauf sind die Referenten spezialisiert. Creditreform konnte zwei neue, kompetente Dozenten verpflichten, die zukünftig die Mitgliederseminare „Die Insolvenz des Kunden“ und „Debitorenmanagement in mittelständischen Unternehmen“ leiten werden. Dr. Martin Gogger ist Richter am Amtsgericht Würzburg und Oberlandesgericht Bamberg und dort zuständig für das Insolvenz-, Zivil- und Gesellschaftsrecht. Dr. Gogger ist daneben schon seit langem in der Ausbildung von Rechtsanwälten tätig – er ist also nicht nur Insider, sondern weiß sein Wissen auch zu vermitteln.

Das Seminar behandelt zum einen die Möglichkeiten der Forderungsabsicherung im Vorfeld der Insolvenz, beschäftigt sich aber ebenso mit den Rechten von Gläubigern im Insolvenzverfahren und den richtigen Reaktionen im Falle der finanziellen Krise eines Schuldners.

Schuldner aufgepasst

Martin Winter leitet die Veranstaltung zum Thema „Debitorenmanagement“. Er hatte bei mehreren namhaften Unternehmen die Projektleitung in den Bereichen Cash-, Liquiditäts- und Risikomanagement inne, ehe er 2001 zu Schwabe, Ley und Greiner (Treasury Beratung und Training)



wechselte. Schwerpunktmäßig behandelt er das Thema Forderungsmanagement. Die Teilnehmer lernen, ihre Zahlungseingänge zu beschleunigen und Forderungsausfälle zu minimieren. Daneben werden die wesentlichen Aufgaben eines Debitorenmanagers dargestellt und das Verständnis für ein effizientes Debitorenmanagement in mittelständischen Unternehmen vermittelt.

Die Seminare von Professor Dr. Bernd Weiß zu den Themen „Insolvenzrisiken bei Kunden frühzeitig erkennen und vermeiden“ und „Jahres-

abschlüsse analysieren und treffend auswerten“ wurden aktualisiert und den neuesten Entwicklungen in Recht und Wirtschaft angepasst. Jeder Teilnehmer erhält nach Abschluss des Seminars ein Anwendungsprogramm auf Diskette zur besseren Umsetzung des Gelernten.

Rechtsanwalt Dirk Schott leitet wieder das Klassiker-Seminar „Schuldner im Ausland“ – aufgrund verstärkter Nachfrage wurde der Schwerpunkt des Seminars auf Europa gelegt. Das erlaubt eine detailliertere Darstellung der wichtigsten Handelspartnerlän-

der mittelständischer Unternehmen auf dem Kontinent.

Professor Dr. Klaus Kampmann schließlich stellt den interessierten Teilnehmern dar, wie sie die Beziehung zu ihrer Bank ausbauen und festigen. Das Thema „Bank Relations – Bankbeziehungen erfolgreich gestalten“ hat gerade vor dem bereits erwähnten Hintergrund von Basel II und den Folgen eine große Aktualität gewonnen.

Gesamtvorstand:

Thomas Glatzel, Bochum (Präsident)
Michael Aumüller, Nürnberg (Vizepräsident)
Ass. jur. Jochen Wolfram, Berlin (Vizepräsident)
Dipl.-Kfm. Michael Knödler, Worms
Dipl.-Kfm. Ernst Riegel, Hagen
Dr. jur. Detlef Frommann, Düsseldorf
Dipl.-Kfm. Werner Strahler, Stuttgart
Dipl.-Kfm. Dr. jur. Helmut Rödl, Neuss (Hauptgeschäftsführer)

Verband der Vereine Creditreform e.V.
Hellersbergstr. 12 · 41460 Neuss
Telefon (02131) 109 – 0 · Telefax (02131) 109 – 8000
E-Mail creditreform@creditreform.de · <http://www.creditreform.de>
T-Online: * creditreform #

Sie haben Fragen zu einzelnen Beiträgen oder möchten mehr Informationen? Die im folgenden genannten Ansprechpartner helfen Ihnen gerne weiter:

consumer:	Siebo Woydt; S.Woydt@verband.creditreform.de
Auskunft:	Stefan Ditzen; S.Ditzen@verband.creditreform.de
Risikomanagement:	Jörg Rossen; Kreditrisikomanagement@verband.creditreform.de
Forderungsmanagement:	Volker Ulbricht; V.Ulbricht@verband.creditreform.de
Crefo-factoring:	Kevan Butt; K.Butt@verband.creditreform.de
Creditreform International:	Wolfgang Keusgen; international.service@creditreform.de
Rating:	Christian Konieczny; C.Konieczny@creditreform-rating.de
microm:	Thomas Weckmann; T.Weckmann@microm-online.de
bedirect:	Roland Meyer; Roland.Meyer@bedirect.de
CEG:	Siebo Woydt; S.Woydt@verband.creditreform.de
MittelstandsMonitor:	Michael Bretz; M.Bretz@verband.creditreform.de
Insolvenzen:	Michael Bretz; M.Bretz@verband.creditreform.de
Creditreform Akademie:	Alice Katzuba; A.Katzuba@verband.creditreform.de