

# JAHRESBERICHT

2005

---

2006



**Creditreform**

---

Vorwort	2
Wirtschaftsinformationen – Auskunft <b>Verlässliche Auskünfte über mehrere Kanäle</b>	4
Kreditrisikomanagement <b>Informationsvielfalt sichert bessere Geschäfte</b>	6
Kreditrisikomanagement <b>Strategische Ausrichtung zum Full-Service-Provider</b>	8
Wirtschaftsinformationen – Privatpersonen <b>Immer eine Information voraus</b>	10
Forderungsmanagement – Inkasso <b>Lösungen für ein erfolgreiches Forderungsmanagement</b>	12
Forderungsmanagement – Inkasso <b>Perspektiven im Mengengeschäft</b>	14
Liquiditätsmanagement <b>Zwei Wege zu mehr Liquidität</b>	16
Internationale Services <b>Unternehmen weltweit identifizieren</b>	18
Internationale Services <b>International verfügbare Kerndienstleistungen</b>	20
Direktmarketing <b>Hochwertige Adressbestände</b>	22
Direktmarketing und Immobilienbewertung <b>Optimierung von Direktmarketing- und Vertriebsaktivitäten</b>	24
Unternehmens- und Branchenbewertung <b>Rating und Bilanz-Services</b>	26
Unternehmens- und Branchenbewertung <b>Einsetzende konjunkturelle Erholung</b>	28
Mitglieder und Kunden <b>Mehrwerte für Mitglieder</b>	30
Impressum	32

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

Wirtschaftsauskunft und Inkasso stehen für die Kunden und Mitglieder im Zentrum des Interesses, daher zuerst an dieser Stelle ein Blick auf diese Geschäftsfelder. Wir haben im vergangenen Jahr mit über 10 Millionen Auskünften über Unternehmen ein Plus von 2,8 Prozent gegenüber 2004 erreicht. Hinzu kommt eine starke Steigerung bei den Auskünften über Privatpersonen: Etwa 12 Millionen Bonitätsauskünfte hat die CEG Creditreform Consumer GmbH 2005 erteilt, das entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von über 70 Prozent! Mit einem Marktanteil im Bereich unserer Kerndienstleistung Wirtschaftsauskünfte in Deutschland von über 70 Prozent, mit einer Datenbank, die als umfangreichste Sammlung über deutsche Unternehmen gilt – 3,6 Millionen Datensätze über Betriebe werden von unseren Mitarbeitern permanent aktualisiert – und 125.000 Mitgliedsunternehmen ist und bleibt Creditreform Marktführer.

Der Erfolg hat viele Väter, heißt es. Erlauben Sie mir, zwei Entwicklungen vorzustellen, die 2005 mit entscheidend für die hohe Akzeptanz unserer Dienstleistungen im Auskunftsbereich waren.

Die Aufgabe für die Qualitätszirkel ist eindeutig: Der Bonitätsindex stellt ein Rating-Urteil „en miniature“ dar – es gilt also, die Ausfallwahrscheinlichkeit noch besser prognostizieren zu können. Für uns bedeutet das konkret: Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen in Deutschland innerhalb eines Jahres in die Risikoklasse massiver Zahlungsverzüge oder sogar der Zahlungseinstellung (Insolvenz) gerät? Vor allem im mittleren Bereich, bei einem Bonitätsindex zwischen 251 und 350, wurde die Trennschärfe erneut verbessert. Erreicht wurde dies durch ein konsequentes Monitoring aller Informationsquellen, die von den Bilanzen und Handelsregistern bis zur Überprüfung von Eigenangaben und Lieferantenrückfragen reichen. Hinzu kommt: Nachträge zur Creditreform Wirtschaftsauskunft werden noch intensiver erteilt, wesentliche Ver-



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

änderungen für den Empfänger der Auskunft daher schneller deutlich.

Eine weitere Qualitätsoffensive widmete sich 2005 dem zunehmenden Stoßbetrug, unter dem besonders die Leasingbranche „leidet“. Gezielt werden „GmbH-Mäntel“ aufgekauft und zur Nutzung von Finanzierungen eingesetzt, ohne dass je eine Zahlungsabsicht bestanden hätte. Anhaltspunkte für eine Betrugsprävention ergeben sich bei Creditreform durch die Häufung von Anfragen auf ein Unternehmen in einem begrenzten Zeitraum, eine Diskrepanz zwischen Unternehmensgröße und Leasingbedarf oder auch plötzlichen Geschäftsführer- oder Gesellschafterwechsel. Diese und weitere Merkmale, die Creditreform speichert und auswertet, bilden ein Raster, das es Leasingunternehmen, Finanzierungsinstituten und Autobanken erlaubt, eine Barriere zu errichten, die das betrügerische Erschleichen von Leistungen markant verringert.

Mit diesen beiden Beispielen, die für viele weitere Aktivitäten im Quality Management stehen, ist jedoch nur die eine der strategischen Ausrichtungen beschrieben. Ein weiteres strategisches Ziel: Wir wollen unseren Vorsprung weiter ausbauen, indem wir die verschiedenen Geschäftsbereiche und Dienstleistungen auf einer zentralen Plattform vereinigen und so in der Lage sind, entlang der Geschäftsprozesskette unserer Kunden als Systemlöser aufzutreten. Das reicht von der Integration aller Informationen – nicht nur denen von Creditreform, sondern auch kundeninterner oder wei-

terer Wirtschaftsinformationsanbieter – über das Scoring und Rating dieser Informationen bis zum Einpassen gesamter Kredit- und vor allem auch Debitorenrisikomanagementsysteme.

Diese Full-Service-Lösung ist die Münze, deren zwei Seiten traditionell Wirtschaftsauskunft und Inkasso darstellen. Die Innovation besteht in der Integration des präventiven (Bonitätsbewertung) und des therapeutischen (Forderungsmanagement) Ansatzes in einem System. Creditreform Informationsmanagement und Inkasso sind im Sinne des integrierten und umfassenden Kreditschutzes komplementär. Hinzu kommen die Möglichkeiten, die Creditreform Informationen für den Marketingbereich der Kunden bieten – auch diese lassen sich im Sinne einer Order-to-cash-chain in die betrieblichen Abläufe integrieren. Forderungsmanagement, davon sind wir überzeugt, beginnt mit der Akquisition des „richtigen“ (d. h. bonitätsstarken) Kunden.

Auch das Creditreform Inkasso hat sich im vergangenen Geschäftsjahr sehr positiv entwickelt. Wir wurden mit dem Einzug von fast 1,5 Millionen Forderungen in 2005 beauftragt. Der Auftragswert konnte um mehr als 7 Prozent gesteigert werden. Auch im Inkasso gilt es, alle „technischen Möglichkeiten“ für die Gläubiger zu nutzen. Inkasso-Aufträge werden per Datei oder

Datenträger übermittelt und im Internet erhalten unsere Mitglieder die Möglichkeit, sich über den Stand der durch uns eingeleiteten Maßnahmen – insbesondere natürlich auch der Zahlungseingänge – tagesaktuell zu informieren. Niemand in Deutschland vertritt so viele Gläubiger wie Creditreform. Dabei ist es uns wichtig, bei aller Spezialisierung

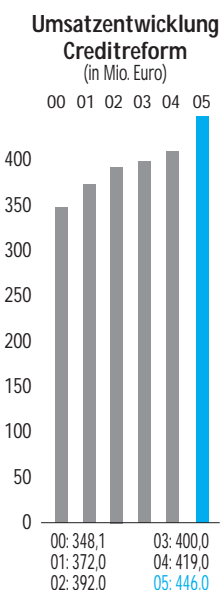
auf einzelne Branchengruppen besonders dem Mittelstand bei der Realisierung von Forderungen zu helfen. Forderungen zu Liquidität für unsere Mitglieder zu machen, ist dabei unser wichtigstes Ziel.

Systempartnerschaft und Full-Service-Angebot – dies betrifft nicht nur den Dreiklang von Wirtschaftsauskunft, Inkasso und Marketing-Dienstleistungen, sondern auch die Tatsache, dass wir für unsere Kunden im Inland wie im Ausland tätig sind. Unsere Landesgesellschaften von Creditreform International sind in Mittel- und Osteuropa präsent und z. B. in den erst bei den nächsten Erweiterungen der EU vorgesehenen Ländern Rumänien und Bulgarien seit Mitte der neunziger Jahre aktiv.

Erlauben Sie mir zum Abschluss dieser Tour d’Horizon zu unserer Entwicklung 2005 auch die wichtigsten Gesamtzahlen zum Geschäftsjahr zu nennen. Creditreform hat in Deutschland einen Umsatz von 446 Millionen Euro erwirtschaftet, gegenüber dem Vorjahr ist dies eine Steigerung von 6,4 Prozent. Die gesamte Creditreform Gruppe incl. Creditreform International erreichte 2005 einen Umsatzzuwachs von fast sechs Prozent (plus 5,9 Prozent) auf 483 Millionen Euro. Dabei ist die Zahl der Beschäftigten gegenüber 2004 weiter angestiegen: In Deutschland zählen wir inzwischen 3.950 Mitarbeiter, in Europa sind es 4.350.

Nehmen Sie sich Zeit für die Lektüre der Artikel dieses Jahresberichts; und wenn danach – wie ich hoffe – Ihr Bedarf an Informationen noch nicht gedeckt ist, dann sprechen Sie uns, die 130 Vereine Creditreform überall in Deutschland, oder auch mich persönlich an.

Ihr



# Verlässliche Auskünfte über mehrere Kanäle

Bundesweit 130 Vereine und 125.000 Mitgliedsunternehmen machen Creditreform zu einem der wichtigsten Anbieter für Wirtschaftsinformationen in Deutschland. Der Marktanteil der Kerndienstleistung Wirtschaftsauskünfte liegt in Deutschland inzwischen bei mehr als 70 Prozent. Im Geschäftsjahr 2005 wuchs das Creditreform Geschäftsvolumen mit Wirtschaftsauskünften erneut. Die verschiedenen leistungsstarken Auskunftprodukte, mit denen online und offline auf die Creditreform Datenbank zugegriffen werden kann, liefern wichtige Entscheidungshilfen bei der Identifizierung und Qualifizierung von Geschäftspartnern. Immer wichtiger wird dabei der Bereich der Online-Auskünfte.

## Weitere Steigerung bei Wirtschaftsauskünften

Die Bedeutung verlässlicher Wirtschaftsauskünfte zu aktuellen und potenziellen Geschäftspartnern hat trotz einsetzender konjunktureller Erholung weiter zugenommen. Nach wie vor gilt es für Unternehmen, geschäftliche Verbindungen abzusichern und sich vor finanziellen Verlusten zu schützen. Dazu hat Creditreform im Geschäftsjahr 2005 insgesamt gut zehn Millionen Auskünfte über Unternehmen erteilt und verzeichnet damit ein Plus von 2,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das Herzstück der Kerndienstleistung Wirtschaftsauskünfte ist die Creditreform Datenbank. Mit 3,6 Millionen Daten ist sie die weltweit umfangreichste Sammlung von Daten und Fakten über deutsche Unternehmen. Durch die kontinuierliche Erweiterung, Pflege und Aktualisierung des Datenbestandes ist eine gleich bleibend hohe Qualität der Informationen gewährleistet. Auf der verlässlichen Grundlage der Vielzahl unterschiedlicher Informationen, die in der Datenbank zu einem Unternehmen vorliegen, wird auch der Creditreform Bonitätsindex gebildet. Dieser Index bietet als trennscharfer Frühwarnindikator wichtige Orientierungshilfe bei geschäftlichen Entscheidungen.

## Online immer wichtiger

Unabhängig von der Unternehmensgröße und vom Umfang des Informationsbedarfes rufen immer mehr Nutzer Auskünfte zu ihren Geschäftspartnern schnell und bequem online über ihren PC ab. Je nach Volumen der Auskünfte läuft die Abfrage entweder direkt über das Internet oder mithilfe unterschiedlicher Softwarelösungen. Die meisten Firmen nutzten 2005 den Zugang über das netzwerkfähige CrefoScore System. Die Zahl der Abrufe über die SAP-Lösung Crefosprint stieg um 20 Prozent. Immer mehr Kunden nutzen darüber hinaus ihre individuelle Zugangssoftware für den Zugriff auf die Creditreform Wirtschaftsauskünfte. Dieses Segment verzeichnet für das Geschäftsjahr 2005 einen Zuwachs von etwa 23 Prozent.

Auch die Verflechtungsdatenbank, die Creditreform Kunden und Mitgliedern seit 2005 anbietet, erfreut sich



wachsenden Erfolges. Nach der Testphase mit ausgewählten Mitgliedern rufen Unternehmen monatlich inzwischen mehr als 6.000 Datensätze über die Unternehmensstruktur und über Beteiligungen von Geschäftspartnern und Kunden ab. Das neue Informationsprodukt bietet den Creditreform Kunden als Internet-Online-Anwendung einen wichtigen Mehrwert zu den Firmenauskünften. Die Handhabung ist komfortabel und erlaubt einen schnellen Wechsel zwischen Auskunft, Verflechtungs- und Bilanzdaten. Die Datenbank kann von allen Creditreform Mitgliedern genutzt werden, die bisher online Voll- und Kompaktauskünfte abgerufen haben.

### Weniger Risiken im eCommerce

Der Online-Handel bietet Unternehmen neue und viel versprechende Absatzmärkte für Waren und Dienstleistungen. Dabei stellen sich für Unternehmen aber vorab wichtige Fragen zur Identität und Bonität der Kunden:

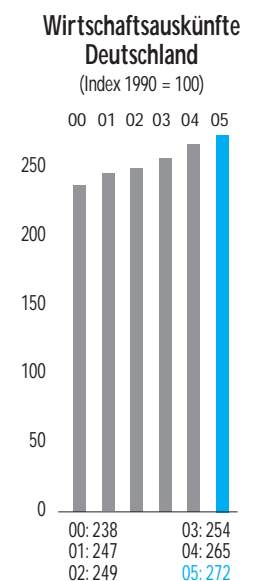
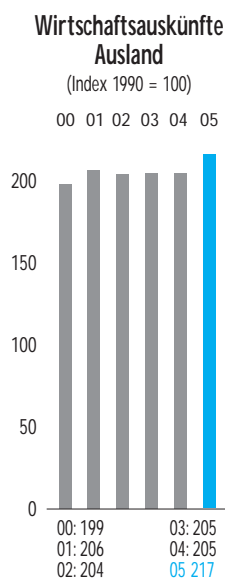
- Ist mein Handelspartner der, für den er sich ausgibt?
- Sind seine angegebenen Adressdaten vollständig und richtig?
- Ist mein Handelspartner kreditwürdig?
- Welche Zahlungsbedingungen sollten gewählt werden?

Diese Fragen beantwortet e-crefo, ein Service zur automatisierten Identifizierung und Qualifizierung von Geschäftspartnern im elektronischen Handel, sekunden-schnell und zuverlässig. Durch die XML-Schnittstelle können die Dienste von e-crefo problemlos in vorhandene eCommerce-Architekturen integriert werden. Die Kundendaten werden automatisch an die e-crefo Anwendung des Verbandes der Vereine Creditreform übermittelt. Dort findet innerhalb von Sekunden der Abgleich mit der Creditreform Unternehmensdatenbank statt. Als Ergebnis wird die juristisch korrekte Firmie-

rung und Adresse inklusive der Crefo-Nummer zurückgeliefert, mit der das Unternehmen eindeutig identifiziert werden kann.



Anhand der Crefo-Nummer des Kunden kann seine Bonität innerhalb von Sekunden tagesaktuell von e-crefo bewertet werden. Hierzu wird der etablierte Creditreform Bonitätsindex in Form einer Ampel – grün, gelb, rot – visualisiert. Damit klassifiziert e-crefo das Risiko eines Zahlungsausfalls übersichtlich in drei Risikostufen. Welcher Creditreform Bonitätsindex zu welcher Ampelfarbe und damit zu welcher Risikoklasse führt, bestimmt der e-crefo Nutzer über ein individuell einstellbares Risikoprofil selbst.



# Informationsvielfalt sichert bessere Geschäfte

Gesicherte Informationen über die Bonität und das Zahlungsverhalten von Geschäfts- und Privatkunden werden immer wichtiger. Dazu bietet Creditreform seinen Mitgliedern ausgereifte Dienstleistungen und Services für alle Bereiche ihrer unternehmerischen Tätigkeit an. Das Ziel ist die Sicherung der finanziellen Stabilität der Unternehmen.

## Umfangreiches Leistungsportfolio

Zum Leistungsspektrum Risikomanagement gehören vielfältige Services des Marketing-, Kredit- und Debitorenmanagements, die eng aufeinander abgestimmt sind. Das reicht von der gezielten Auswahl neuer, solventer Kunden über die gemeinsame Erarbeitung von Richtlinien zur Kreditvergabe bis hin zu konkreten Optimierungsvorschlägen für den Kreditmanagementprozess. Für die Steuerung der Abläufe setzt Creditreform eigene EDV-Programme sowie die ausgereiften Leistungen und Produkte der Tochterunternehmen der Creditreform AG und weiterer erfahrener externer Software- und IT-Partner ein.

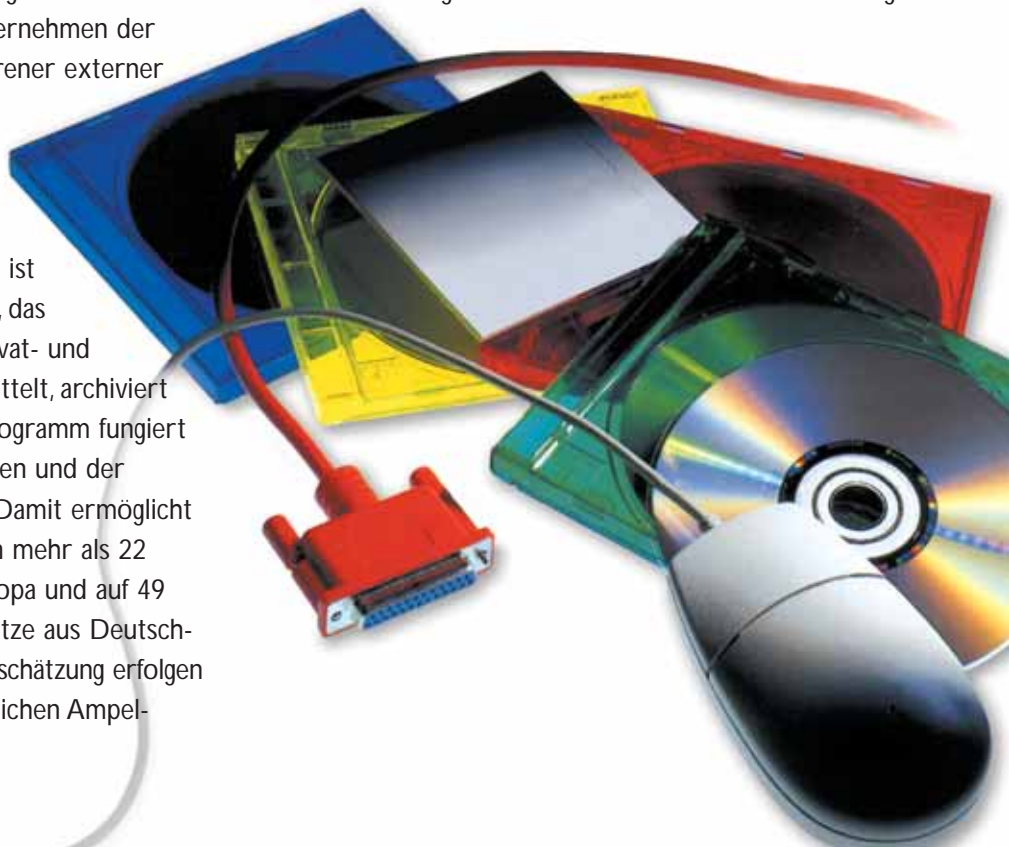
## Immer mehr Länder online

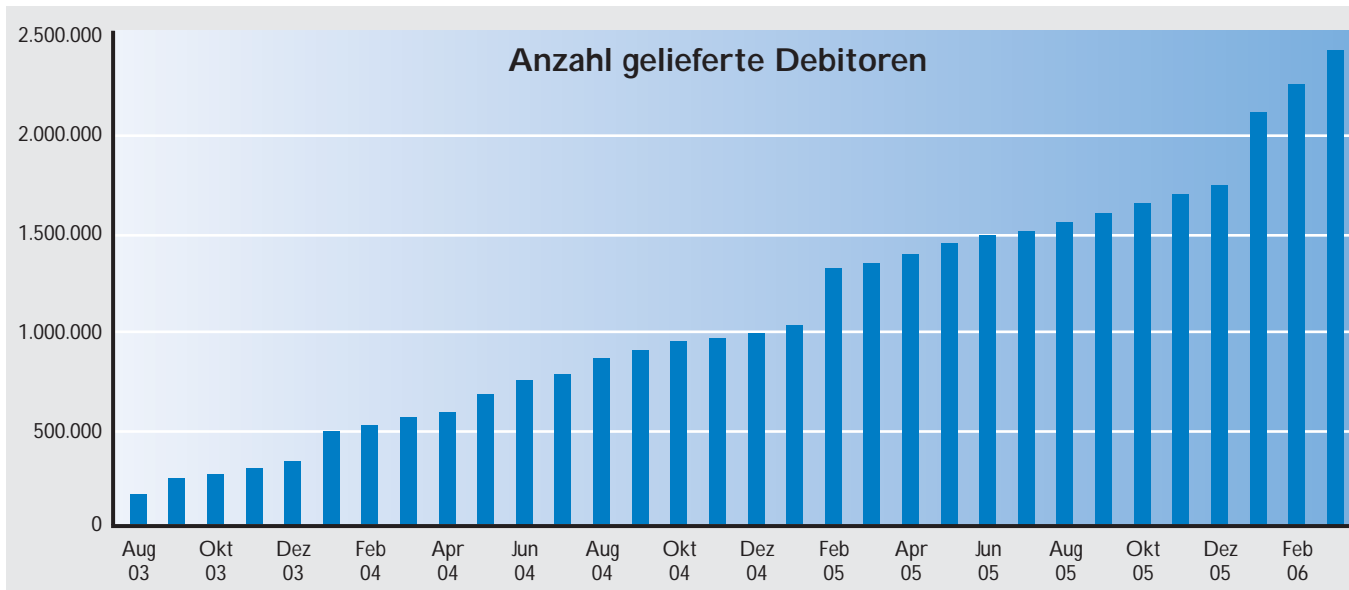
Ein wesentlicher Bestandteil des Leistungsportfolios von Creditreform ist das Entscheidungssystem CrefoScore, das Creditreform Informationen über Privat- und Geschäftskunden systemseitig übermittelt, archiviert und bewertet. Das netzwerkfähige Programm fungiert als Schnittstelle zwischen Unternehmen und der Creditreform Wirtschaftsdatenbank. Damit ermöglicht das System den Zugriff auf Daten von mehr als 22 Millionen Unternehmen aus ganz Europa und auf 49 Millionen personenbezogene Datensätze aus Deutschland. Bonitätsbewertung und Risikoeinschätzung erfolgen standardisiert mittels einer übersichtlichen Ampelfunktion.

## 34 Millionen externe Zahlungserfahrungen

Zusätzlich zu den bekannten Produkten und Services nutzen immer mehr Unternehmen den Creditreform Zahlungserfahrungspool ZaC. Mit der Teilnahme an diesem Datenpool können sich Unternehmen ein genaueres Bild vom Zahlungsverhalten ihrer Kunden machen. ZaC bietet verlässliche Informationen zur Beurteilung der Qualität und der Quantität sowie des Risikos von Kundenbeziehungen auf der Grundlage einer immer umfangreicher werdenden Informationsbasis. Mittlerweile liefern 178 mittelständische Unternehmen ihre Zahlungserfahrungen mit ihren Debitoren regelmäßig ein und erhalten im Gegenzug eine kostenfreie Auswertung, wie diese Debitoren im Durchschnitt bei anderen Lieferanten bezahlen.

Im Vordergrund steht die Auswertung der Zahlungsweise mit den zentralen Fragen: Wie zahlt mein Kunde bei mir im Vergleich zu anderen? Wie ist mein Zahlungs-





ziel im Vergleich zu anderen? Und natürlich: Verschlechtert sich gar sein Zahlungsverhalten? Wohin geht der Trend? Aus den Antworten lassen sich nahe liegende Erkenntnisse und Optionen für das Debitoren- und Forderungsmanagement ableiten. Durch die ZaC-Teilnahme werden laufend alle aktiven Debitoren durch Creditreform identifiziert, mit der eindeutigen Crefo-Nummer angereichert und an den Teilnehmer zurückgemeldet.

#### Volumen des Datenpools (Stand: März 2006)

- Knapp 2,41 Millionen Debitoren wurden an den Pool übermittelt.
- Davon konnten mehr als 1,9 Millionen Debitoren eindeutig identifiziert werden.
- Die Identifikationsquote liegt damit bei überaus guten 80 Prozent.
- Rund 34 Millionen Zahlungserfahrungen befinden sich im Datenpool.
- Aktuell liefern 178 Unternehmen regelmäßig ihre Buchhaltungsdaten in den Pool ein.

#### Ausblick

In diesem Jahr wird die direkte Integration der ZaC-Datenrücklieferung in das SAP-System der Teilnehmer realisiert. Dadurch können die Pooldaten sofort im SAP-System bewertet, verarbeitet und historisiert werden. Darüber hinaus wird die ständige qualitative und quantitative Verbesserung des Datenpools über den weiteren Ausbau der Teilnehmerstruktur vorangetrieben. Dazu werden Schnittstellen zu weiteren Multiplikatoren wie Buchhaltungs- und Warenwirtschaftssystemen sowie Kooperationen mit Verbänden verstärkt ausgebaut, um den Zugang zum Datenpool weitestgehend für alle Nutzergruppen zu vereinfachen. Schon heute können Teilnehmer ihre Zahlungserfahrungen unkompliziert über verschiedene Schnittstellen oder mittels OP-Listen an Creditreform übergeben.

# Strategische Ausrichtung zum Full-Service-Provider

2005 hat Creditreform einen wesentlichen Schritt hin zu einer strategischen Neuausrichtung vollzogen. Creditreform wird die Kunden künftig noch effizienter beim Management der Bilanzposition Forderungen aus Lieferung und Leistung begleiten. Die Grundlage dafür bildet das organisationsübergreifende EDV-Projekt CrefoTEAM. Die neue integrative IT-Strategie vereint die verschiedenen Geschäftsbereiche auf einer zentralen Plattform und ermöglicht die innovative, flexible und vor allem sehr schnelle Anpassung der Creditreform Produkte an sich verändernde Marktbedingungen im In- und Ausland. Mit CrefoTEAM wird Creditreform auch die Technologieführerschaft in dieser Branche erreichen und den Vorsprung bei der Qualität noch weiter ausbauen. Die ersten Früchte der neuen IT-Strategie werden wir bereits im Jahr 2006 ernten können. Die eben erwähnte DV-Plattform CrefoTEAM wird uns sehr flexible Gestaltungsmöglichkeiten im Auskunfts- und Inkasso-Bereich ermöglichen. Der Kunde und seine Geschäftsprozesse werden zukünftig noch mehr in den Fokus unseres Leistungsportfolios rücken. Unser Ziel ist, Creditreform als Systemlösungspartner mit einem Full-Service-Angebot für die Kunden zu positionieren.

## Systemlösung für ein effizientes Kunden- und Risikomanagement

CrefoSystem ist die neue und innovative Kundenplattform der Creditreform Gruppe, die der IT-Fachwelt und der Öffentlichkeit erstmals auf der CeBIT 2006 vorgestellt wurde. Die integrierte Gesamtlösung unterstützt Unternehmen aller Branchen dabei, ein bedarfsorientiertes und effizientes Geschäfts-

partnermanagement sowie Kreditrisiko- und Debitorenmanagement zu etablieren und einzusetzen. Im Geschäftsjahr 2005 wurde die Lösung in nur zehn Monaten entwickelt und erstmals bei Kunden eingeführt. Trotz leichter konjunktureller Besserung und eines leichten Rückgangs bei der Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland bleiben Stabilität und Liquidität in Unternehmen



hochsensible Themen. Forderungsverluste gehören nach wie vor zum Unternehmensalltag und die Anforderungen an das Risikomanagement eines Unternehmens steigen. Vor diesem Hintergrund wird der Einsatz eines Kreditrisikomanagementsystems in jeder Phase des Kundenlebenszyklus immer wichtiger. Bonitätsauskünfte und Wirtschaftsinformationen tragen einen wichtigen Teil zur Risikoprävention und als Entscheidungshilfe bei. Allein das reicht aber nicht aus, um das Geschäftsrisiko einzugrenzen. Was bislang fehlte, war eine moderne und zukunftsorientierte Lösung, die externe Wirtschafts- und Bonitätsinformationen mit den im Unternehmen vorhandenen Kundeninformationen und Erfahrungswerten nachvollziehbar in Kombination setzt, dabei auch noch die individuellen Prozesse eines Unternehmens abbilden kann und wichtige Workflow- und Entscheidungsunterstützung bietet.

### **Integrierte Gesamtlösung**

CrefoSystem erfüllt die oben genannten Anforderungen. Dabei bietet die Online-Systemplattform Unterstützung für die bislang getrennt betrachteten Bereiche Geschäftspartner- und Marketingmanagement, Kreditrisikomanagement sowie Forderungs- und Limitmanagement.

### **Wesentliche Merkmale von CrefoSystem**

- Alle vertriebs- und risikorelevanten Informationen zu Interessenten und Kunden werden in einem System vereint.
- Integration von Creditreform eigenen Produkten und Auskünften sowie von Wirtschaftsinformationen weiterer deutscher und europäischer Anbieter
- Unterstützung unternehmensspezifischer Prozesse und Workflow-Support
- Bildung von Unternehmensregeln mit dem Business Rule Manager
- strukturierte Sammlung, Analyse und Bewertung von Einzelinformationen und Informationsgruppen (Scoring, Rating)
- modulare und flexible Lösung, die sich anhand der einzelnen Bausteine und Module maßgeschneidert an die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Unternehmen anpassen lässt
- Integration in heterogene Systemlandschaften, etwa CRM- und ERP-Systeme
- Innovationsvorsprung (Technik, Methoden, System)

CrefoSystem unterstützt Branchen übergreifend Unternehmen entlang der kompletten Wertschöpfungskette in allen Phasen der Kundenbeziehungen, um ihr Risikomanagement bedarfsorientiert und effizient zu verbessern. Damit trägt die integrierte Gesamtlösung dazu bei, die Umsatzrendite zu erhöhen.

# Immer eine Information voraus

Durch die wirtschaftlich angespannte Situation vieler privater Haushalte in Deutschland ist das Risiko bei der Vergabe von Konsumentenkrediten weiterhin hoch. Laut „Schuldenreport 2006“, der von Wohlfahrts- und Verbraucherverbänden herausgegeben wird, ist inzwischen jeder zwölfte Haushalt in Deutschland zahlungsunfähig. Demnach hat sich die Zahl der überschuldeten Haushalte in den vergangenen 13 Jahren auf 3,1 Millionen mehr als verdoppelt. Zudem seien mehr als eine halbe Million weiterer Haushalte akut von der Überschuldung bedroht. Laut Bundesverbraucherministerium liegt die Zahl der überschuldeten Haushalte in Deutschland inzwischen sogar bei 3,2 Millionen Haushalten und damit um 200.000 höher als im Vorjahr.



Parallel dazu hat sich die Zahl der negativen Zahlungserfahrungen im Datenpool der CEG Creditreform Consumer GmbH auf 18 Millionen Einträge erhöht. Bei diesen Negativmerkmalen handelt es sich um Einträge aus den Schuldnerlisten der Amtsgerichte, den Insolvenzregistern, eigenen Mahn- und Inkasso-Verfahren von Creditreform sowie Zahlungserfahrungen der Creditreform Kunden, die am Datenaustausch des Pools der CEG teilnehmen. Die CEG ist als Informationsdienstleister auf die Bonitätsprüfung von Konsumenten spezialisiert. Das Unternehmen wurde 1997 als Tochterunternehmen der Creditreform AG gegründet. Aufgabe der CEG ist es, der kreditgebenden Wirtschaft im deutschen Markt dynamische Verbraucherinformationen und integrierte Risikomanagementlösungen für die sichere und verantwortungsvolle Kreditvergabe an Endverbraucher zur Verfügung zu stellen.

## **Veränderte Kundenerwartungen**

Grund für den deutlichen Anstieg ist, dass immer mehr Händler und Dienstleister die Bonität von Privatkunden im Vorfeld von Geschäftsabschlüssen überprüfen lassen, um spätere Forderungsausfälle zu vermeiden. Darüber hinaus entwickelt sich der Kredit immer stärker auch in solchen Bereichen zu einem wichtigen Instrument der Umsatzsteigerung, die bisher durch Barzahlung oder andere sichere Zahlungsarten gekennzeichnet waren. Beide Effekte sorgten im Jahr 2005 für eine Belebung des Marktes für Konsumentenauskünfte, von der die CEG im hohen Maße profitiert hat. Sie ist die Auskunftei mit dem stärksten Wachstum an Umsatz und Marktanteilen.

### **Hohe Bedeutung des Datenschutzes bestätigt**

Vor dem Hintergrund der dynamischen Entwicklung des Marktes für Konsumentenauskünfte wurde auch das Thema Datenschutz im Jahr 2005 intensiv diskutiert. Die CEG sieht sich daher in ihrer Überzeugung bestätigt, dass die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Rahmenbedingungen sehr ernst genommen werden muss. Sie wird auch die weitere Entwicklung der Diskussion aktiv begleiten.

### **Trend zu Convenience-Produkten**

Schrumpfende Gewinnmargen und weiter steigende Kosten für die Neukundenakquisition zwingen Händler und Dienstleister im Tagesgeschäft zu einer Konzentration auf die eigenen Kernkompetenzen. Die Verdichtung von zugelieferten Informationen zum Zahlungs-

verhalten der Neu- oder Bestandskunden bis zur Entscheidungsreife gehört nicht zu diesen Kernkompetenzen. Stattdessen erwartet der Markt fertige Lösungen, in denen die eigenen Entscheidungsregeln mit geringem Aufwand abgebildet werden können, um so mit zugelieferten Daten sichere und nachvollziehbare Entscheidungen zu generieren. Die im Jahr 2005 begonnene Integration der CEG-Informationen in die neue Kundensoftware CrefoSystem trägt dieser veränderten Kundenerwartung Rechnung.



# Lösungen für erfolgreiches Forderungsmanagement

Pro Jahr erhält Creditreform knapp 1,5 Millionen neue Inkasso-Aufträge, die möglichst schnell und erfolgreich abgewickelt werden sollen. Um das zu gewährleisten, werden sämtliche Verfahren kontinuierlich weiterentwickelt. Denn nur die optimale programmtechnische Umsetzung der Inkasso-Verfahren ermöglicht ein erfolgreiches Forderungsmanagement.

Ein Ergebnis dieses dynamischen Entwicklungsprozesses ist die neue Creditreform Inkasso-Software. Sie ermöglicht, die organisatorischen Abläufe weitgehend zu automatisieren, eine durchgängige Verfahrensführung zu sichern und variable Auswertungsprozeduren zur Verfügung zu stellen. Die Ideen für diese Technologie entstammen durchweg der Praxis und orientieren sich daran, wie den Sachbearbeitern eine optimale Unterstützung geboten werden kann. Creditreform Kunden profitieren von diesen Neuerungen unmittelbar, weil sämtliche Verfahrensabläufe transparenter werden. Der Gläubiger kann sich tagesaktuell und detailliert über den Stand aller von ihm in Auftrag gegebenen Inkasso-Verfahren informieren und individuelle Auswertungen und Statistiken abrufen.

Eine zeitgemäße Weiterentwicklung ist das Webinkasso. Das manuelle Ausfüllen eines Inkasso-Auftrages stellt schon lange Zeit eine Ausnahme dar. Anstelle dessen erteilen viele Creditreform Mitglieder ihre Inkasso-Aufträge per Datei oder Datenträger. Ähnlich komfortabel ist die Auftragserteilung und -beobachtung per Internet. Mitglieder benötigen zur Identifizierung lediglich ihre Kundennummer und können sich über den Stand aller Fälle informieren, die Creditreform für sie betreut.



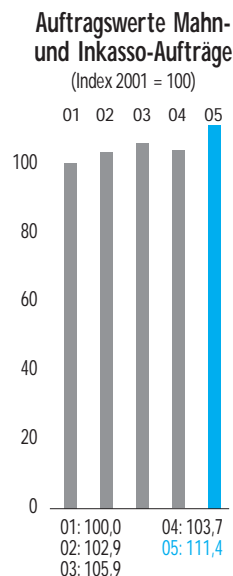
## 2,2 Milliarden Euro Mietschulden pro Jahr

Die Vorteile des Webinkassos sind für alle Branchen interessant, in denen es, wie in der Wohnungswirtschaft, eine Vielzahl offener Forderungen gibt. Nach Angaben des Immobilieneigentümergebietes Haus & Grund sind die Forderungsausfälle mittlerweile auf rund 2,2 Milliarden Euro pro Jahr angestiegen. Die Gründe für diese Summe sind vielfältiger Natur: Hohe Arbeitslosenzahlen, die seit mittlerweile fast fünf Jahren dahindümpelnde Konjunktur, eine im zweistelligen Prozentbereich ansteigende Privatpersoneninsolvenzzahl, mehr als drei Millionen überschuldete Haushalte und ein schlechtes Zahlungsverhalten sorgen für reale Zahlungsschwierigkeiten betroffener Mieter. Es gibt jedoch auch



Altersvorsorge angeschafft wurde. Um den Schaden zu vermeiden oder möglichst gering zu halten, können Vermieter einiges tun. Neben einer Selbstauskunft des Mieters und einer Auskunft des vorherigen Vermieters sollte auch nicht auf die Stellung einer Mietkaution verzichtet werden. Creditreform kann die Auswahl solventer Mieter zusätzlich mit Bonitätsinformationen absichern. Kommt es dennoch zu Mietausfällen, können Vermieter die Inkasso-Dienstleistungen von Creditreform in Anspruch nehmen.

Mieter, die sich in betrügerischer Absicht in eine Wohnung oder ein Büro einmieten und nicht vorhaben, jemals Miete zu bezahlen. Ihr Kalkül: Wenn der Vermieter die fristlose Kündigung ausspricht, dauert es aufgrund der mieterfreundlichen Gesetzgebung in Deutschland meist noch längere Zeit, bis er den säumigen Mieter wieder loswird. In der Regel erhält der Eigentümer bei Durchführung und Vollstreckung einer Räumungsklage seine Wohnung erst nach anderthalb Jahren zurück. Egal, ob vorsätzlich oder aufgrund realer Zahlungsschwierigkeiten: Das Ausbleiben von Mietzahlungen verursacht Schäden, die insbesondere für „kleine Vermieter“ zum existenziellen Problem werden können. Zum Beispiel dann, wenn die Eigentumswohnung zur



# Perspektiven im Mengengeschäft

Eine für Creditreform erstellte Analyse des Mengensegments im Inkasso-Markt ergab Ende 2005 eine Reihe interessanter Ergebnisse. Obwohl Creditreform zu den führenden Anbietern von Inkasso-Dienstleistungen in Deutschland zählt, wird der Name Creditreform vorrangig mit den Dienstleistungen im Bereich der Wirtschaftsauskünfte assoziiert. Daraus lässt sich ableiten, dass das Potenzial des Inkasso-Marktes für Creditreform noch lange nicht ausgeschöpft ist. Für die Analyse wur-



den die Teilnehmer unter anderem nach Anforderungen gefragt, die ein externer Inkasso-Dienstleister unbedingt erfüllen muss. Demnach sind potenziellen Inkasso-Kunden folgende Punkte besonders wichtig: vernünftiger Umgang mit Schuldnern, persönlicher Ansprechpartner, Erfolgsbilanz/Referenzen, guter Ruf des Unternehmens, Branchenerfahrung und nahtlose EDV-Schnittstellen. Die acoreus Collection Services GmbH (aCS), eine Tochtergesellschaft der Creditreform AG und der acoreus AG, erfüllt alle diese Anforderungen.

## **Balance aus Qualität und Effizienz**

Pro Jahr bearbeitet die aCS für ihre Kunden über drei Millionen Einzelforderungen. Der einzelne Forderungswert beträgt dabei manchmal nur wenige Cent. Trotz dieser beeindruckenden Zahlen erhalten die Kunden der aCS ein vollständiges Inkasso-Produkt mit umfangreichen und vollständigen Mahnreihen, Telefoninkasso,

Adressrecherche, Bonitätsüberprüfung, Score-Verfahren, gerichtlichem Mahnverfahren und Langzeitüberwachung. Eine hohe telefonische Erreichbarkeit für die Schuldner, schnelle und individuelle Beantwortung der Schuldneranfragen sowie ausgezeichnete Beratungsqualität, hohes Branchenwissen der geschulten und regelmäßig gecoachten Inkasso-Berater und damit verbundene umfangreiche Auskunft- und Informationsfähigkeiten sichern herausragende Erfolgsquoten.

Trotz solcher umfangreichen Services und exzellenten Qualitäten bietet die aCS ihren Kunden ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Möglich ist dies durch Effizienz in allen Unternehmensbereichen, modernste Arbeitsverteilungssoftware im Call Center sowie voll automatisierte Inkasso-Prozesse.

## **Erfolgreiche Branchenlösung**

Viele Großunternehmen haben heute weit reichende Anforderungen, die durch die Abbildung des reinen Inkasso-Geschäfts nicht hinreichend abgedeckt werden können. Hier ist die aCS durch die Vernetzung mit ihren Muttergesellschaften Creditreform und acoreus sowie ihren zahlreichen Schwestergesellschaften bestens positioniert und in der Lage, vollständige Systemlösungen anzubieten.

Im Verbund mit der acoreus AG bietet die aCS beispielsweise eine Gesamtlösung für Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen aus einer Hand an, die Rechnungsstellung, Zahlungsüberwachung, Kundenservice sowie vorgerichtliches und gerichtliches Mahnverfahren optimal miteinander verbindet.



Sämtliche Prozessschritte bis hin zum branchenspezifischen Mahnschreiben basieren auf fundierten Kenntnissen des Telekommunikationsgeschäfts. Eigens geschulte Inkasso-Berater bearbeiten die Vielzahl der Schuldneranfragen, reduzieren die Rückfragen gegenüber den Auftraggebern und entlasten diese somit spürbar.

**Bestimmt, sachlich, freundlich –  
und zu jeder Zeit seriös**

Die acoreus Collection Services GmbH ist als Inkasso-Unternehmen nach dem in Deutschland geltenden Rechtsberatungsgesetz zugelassen und Mitglied im Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. sowie im Call Center Forum Deutschland e.V. Auf einen vernünftigen Umgang mit ihren Schuldnern können sich die Kunden der aCS jederzeit verlassen.

# Zwei Wege zu mehr Liquidität

Offene und dauerhaft zahlungsgestörte Forderungen sind ein Ärgernis für Unternehmen. Sie gefährden die Liquidität und belasten die Unternehmensbilanz. Darüber hinaus bindet das interne Forderungsmanagement viel Zeit und Personal. Als führende Kreditschutzorganisation bietet Creditreform seinen Mitgliedern für exakt diese Situation zwei Handlungsoptionen an: Im Zuge des Factoring können Unternehmen ihre offenen Forderungen an eine der 14 Crefo Factoring Gesellschaften verkaufen. Im Gegenzug erhalten sie sofort knapp 80 Prozent des Forderungswertes. Dauerhaft zahlungsgestörte Forderungen können an die Creditreform Portfolio Management GmbH (CPM) verkauft werden, die sich auf den Ankauf und die Verwertung von Portfolios kleinteiliger, im Schwerpunkt unbesicherter Forderungen spezialisiert hat.

## Sichere Liquidität durch Factoring

Nach dem Verkauf der offenen Forderungen an eine der Crefo Factoring Gesellschaften bezahlt diese dem Kunden – nach Abzug von Factoring-Gebühr und Zinsen – 80 Prozent des Forderungswertes sofort aus. Die restlichen 20 Prozent erhält der Kunde nach der erfolgten Zahlung des Schuldners, spätestens 150 Tage nach Fälligkeit, auch wenn die Rechnung durch den Schuldner nicht beglichen ist. Damit übernimmt Crefo Factoring das Risiko eines Forderungsausfalls zu 100 Prozent. Darüber hinaus ist es ein Ziel von Crefo Factoring, dass Forderungsausfälle gar nicht erst entstehen. Dazu wird die Zahlungsfähigkeit der Debitoren kontinuierlich überprüft.

Mittelständische Unternehmen profitieren auch dadurch, dass sie bei einer Vielzahl administrativer Tätigkeiten entlastet werden. So können sie ihre Verwaltungskosten im eigenen Haus spürbar reduzieren. Denn Crefo Factoring sorgt dafür, dass sich die Kunden auf

ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Crefo Factoring prüft dazu laufend die Bonität der Unternehmenskunden und trägt so dazu bei, einen gesunden Kundestamm aufzubauen. Crefo Factoring übernimmt das Debitorenmanagement ebenso wie die Überwachung der Schuldner, den Versand der Rechnungen und das gesamte Mahnwesen.

## Boom beim Verkauf von Problemforderungen

Der Handel mit Problemkrediten hat sich auch in Deutschland zu einem boomenden Geschäftsmodell entwickelt. Studien zufolge verkauften deutsche Banken in 2003 notleidende Kredite im Nennwert von insgesamt drei Milliarden Euro. 2004 waren es bereits zwölf Milliarden Euro und für 2005 wurden 20 Milliarden Euro Gesamtnominalvolumen prognostiziert. Langfristig werde sich der Markt bei jährlich knapp 15 Milliarden Euro einpendeln. Eine andere Studie erwartet ein jährliches Volumen von ungefähr 20 Milliarden Euro. Hintergrund hierfür sind nicht zuletzt Kapazitätsengpässe in den Abwicklungsabteilungen vieler Kreditinstitute, die insbesondere bei Altforderungen zu Bearbeitungsrückständen geführt haben.

## Spezialist für kleinteilige Portfolios

Die CPM kauft ganze Portfolios notleidender Forderungen und Kredite auf und verwertet sie im Inkasso. Im Mittelpunkt des Interesses stehen dabei Portfolios mit unbesicherten Forderungen, deren nominaler Einzelwert 10.000 Euro nicht übersteigt und die insgesamt bis zu 200 Millionen Euro ausmachen. Das Angebot der CPM beinhaltet den einmaligen und revolvingenden Kauf von Portfolios notleidender Forderungen, die untitulierte oder bereits titulierte sein können. Neben Kreditinstituten ist der Verkauf von Problemkrediten auch für Unternehmen anderer Branchen wie zum Beispiel der

Telekommunikation oder der Energiewirtschaft interessant. Potenzielle Verkäufer können mit dem Verkauf ihrer risikoträchtigen Engagements die eigene Bilanz bereinigen und sich entsprechend intensiver

# Forderungen-Verkauf sichert die Liquidität

Neue Finanzierungsinstrumente gewinnen an Bedeutung

UDOPYSZNY | NEUSS

Angesichts steigender Zahlungsausfälle einerseits und zurückhaltender Kreditvergabe seitens der Banken

Sowohl bei kurzfristigen als auch bei langfristigen Krediten ist eine Zurückhaltung bei den Geschäftsbanken zu beobachten.

haben sich auf kleine und mittlere Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 0,5 und 4 Millionen Euro spezialisiert. Früher hatten sich die Factoring-Anbieter überwiegend auf Großunternehmen konzentriert. Die Gründung der ersten Credo Factoring Gesellschaft Ende der 90er Jahre hat also eine Marktlücke geschlossen.

Eine solide Bonitätsprüfung ist die unerlässliche Grundlage für das Factoring. Gerade die Bonitätsprüfung spielt im Factoring-Prozess eine wichtige Rolle. Bevor ein Vertrag zustande kommt, überprüfen die Gesellschaften die Bonität des Unternehmens. Denn Factoring ist kein geeignetes Finanzierungsinstrument, um Unternehmen, die kurz vor der Pleite stehen, mit einer Liquiditätsspritze über Wasser zu halten. Das Gegenteil ist der Fall, krisenanfällige Unternehmen werden als Factoring-Partner abgelehnt.

Kommt ein Vertrag zustande, prüft der Factor während der Zusammenarbeit laufend die Bonität der Debitoren und setzt für jeden Debitor ein individuelles Ankauflimit fest. Für den Forderungsankauf ist Voraussetzung, dass erbrachte und umstrittene Leistungen zu Grunde liegen. Als factoringfähige Branchen gelten vor allem Handel, Produktion und Dienstleistung.

Durch die professionelle Debitorenbearbeitung und Bonitätsprü-

Bedingungen gewinnen Finanzierungsinstrumente Bedeutung. Beim Beispiel Factoring ist ein Unternehmen an einen Factoringgeber Rechnungsberechnungen überträgt. Das komplette Factoringunternehmen übernimmt die Vorarbeiten und kann die Debitoren besser kontaktieren und kann die Liquidität des Unternehmens verbessern.

## „Adäquate Marktge...

Den Worten Ulrichs zu fassen die großen Player v Star nur den oberen Teil d fassen die großen Player v Star nur den oberen Teil d fassen die großen Player v Star nur den oberen Teil d

Uthoff geht davon aus, d der deutsche Markt für Pro dite in den kommenden Jah ker in Richtung kleinteilige rungspakete versterigen w richt ergänz: „Es fängt mi

Factoring-Branche in im ersten Halbjahr des vergangenen Jahres 25 Mrd. Euro. Das waren zu

# Creditreform will faule Kredite kaufen

Eigene Tochter im November 2004 gegründet – Fonds für Ankauf von Portfolien sammelt 100 Mill. Euro

Von Markus Frühauf, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 26.2.2005 Ihre Expertise als Auskunfts- und Inkassodienstleister nutzt die Creditreform-Gruppe nun auch im Ankauf von Problemkrediten. Zu diesem Zweck wurde die Tochter Creditreform Portfolio Management GmbH (CPM) im November 2004 gegründet. Im Gegensatz zu den großen Inkassobüros wie Lone Star, Goldman Sachs oder Merrill Lynch konzentriert sich die CPM auf kleinvolumige, im Schwerpunkt unbesicherte Forderungen, betont Volker Uthoff, Geschäftsführer unter anderem das Inkasso verantwortlich, im Gespräch mit der Börsen-Zeitung.

## Ortsbanken im Fokus

Dabei seien Portfolien mit einem Nominalvolumen zwischen 10 Mill. Euro und 200 Mill. Euro im Visier. Wie er hinzufügt, sind diese Grenzen lediglich als Richtwerte zu betrachten. Als Verkäufer kämen in erster Linie Ortsbanken oder Spezialfinanzierer wie Autobanken in Frage. Aber auch

von Ursprungsgläubiger auf Käufer übertragen werden, müsse sich der akquisitorische Fokus auf den Käufer richten, erläutert Uthoff die auf zwei Säulen basierende Strategie.

Die erste Säule richtet sich direkt an die NPL-Investoren. Die ihnen an die CPM übergebenen Portfolien umfassen neben Dienstleistungen auch die Bewertung des Inkasso auch die Bewertung. Hier kann Uthoff auf den großen Datenbestand der Ankaufes zurückgreifen. Eine erste Kooperation unterhält Creditreform mit der US-Investmentbank Lehman Brothers.

## Regional verankert

Die zweite strategische Säule ist der direkte Ankauf. Hier arbeitet die CPM mit den auf regionaler Ebene tätigen Vereinen der Creditreform zusammen. Die Vereine stellen den Kontakt zum verkaufsinteressierten Unternehmen her. CPM übernimmt die Bewertung des Portfolios und macht einen Preisvorschlag. Nach erfolgreichem Vertragsabschluss beauftragt CPM den örtlich zuständigen Verein mit der Abwicklung.

Dafür erhält der Verein für die Akquisitionslieferung eine Gebühr, für den Inkasso-Service eine marktübliche Erfolgsprovision und bei Erreichen eines bestimmten Zielerfolgs ein bestimmtes Superprovision. Den Worten Ulrichs zufolge ist der Aufwand bei älteren Kreditportfolien in der Regel größer. Deshalb sei die Vergütung höher als bei jungen Kreditbeständen, deren Datenbestände noch relativ frisch seien.

Wie Uthoff berichtet, wird mit der CPM eine Lücke im Dienstleistungsspektrum geschlossen. Zuletzt hatten sich die Anfragen von Kunden gehäuft, ob die Creditreform auch zum Ankauf von notleidenden Krediten bereit sei. Hintergrund sei häufig eine starke Überlastung der Abwicklungsabteilungen, die ihre knappen personellen Ressourcen auf die größeren Forderungen konzentrieren möchten.

## Steigendes Interesse

„Wir haben bei unseren Gesprächen festgestellt, dass mittelgroße und kleine Institute die Option zum

um ihr jeweiliges Kerngeschäft kümmern. Darüber hinaus wird Personal im internen Abwicklungsbereich entlastet und Ressourcen für Neugeschäfte werden freigesetzt. Auch im Zusammenhang mit den neuen Eigenkapitalvorschriften nach Basel II ist der Verkauf von Problemforderungen eine wichtige unternehmerische Option. Denn wer sich von Problemkrediten trennt, steigert seine Chancen, bei unveränderter Eigenkapitaldecke mehr neue Kreditgeschäfte tätigen zu können.

## Der Verkauf in der Praxis

Erste Ansprechpartner für verkaufsinteressierte Unternehmen sind die regionalen Creditreform Geschäfts-

stellen. Die CPM bewertet im nächsten Schritt das zum Verkauf stehende Forderungsportfolio und erarbeitet ein konkretes Angebot. Zeitgleich mit dem Vertragsabschluss wird der Kaufpreis an das veräußernde Unternehmen ausbezahlt. Daraufhin beginnt die zuständige Creditreform Geschäftsstelle mit der Abwicklung. Die CPM übernimmt mit dem Kauf das gesamte Ausfallrisiko und alle Kosten, die bei der weiteren Bearbeitung der Forderungen entstehen. Das verkaufende Unternehmen profitiert bei diesem Geschäftsmodell vor allem im hohen Verkaufserlös für seine Problemkredite und von der sofortigen Zuführung von Liquidität.

# Unternehmen weltweit identifizieren

Creditreform ist mittlerweile in 19 Ländern mit eigenen Landesgesellschaften in den Kerndienstleistungen Wirtschaftsinformationen und Forderungsmanagement vertreten und hat sich als einer der wichtigsten internationalen Akteure etabliert.

Unternehmen und Banken müssen ihre Geschäftspartner weltweit identifizieren und pflegen daher häufig genug grenzübergreifende Firmendatenbanken verschiedener Kundengruppen: Exporteure, Importeure, multinationale Unternehmen, internationale Institutionen, Banken etc.

Creditreform kommt dieser Internationalisierung auf Kundenseite nach und entwickelt stetig neue Dienstleistungen entlang der Kundengeschäftsprozesse. 2005 wurde das Enterprise Access System – kurz EASY genannt – ins Leben gerufen. Für die Entwicklung haben Creditreform und der Partner Coface ihr jeweiliges Know-how gezielt gebündelt. EASY zeichnet sich vor allem durch drei wesentliche Merkmale aus:

## ■ 1. Weltweite Suche und Identifikation von Unternehmen

EASY setzt eine leistungsfähige Suchmaschine ein, die bei der Suche Mehrsprachigkeit und verschiedene Zeichensätze berücksichtigt. Das System verbindet einen gemeinsamen Datenbestand, bestehend aus Millionen Unternehmen, mit vielen weltweiten Informationsanbietern in einer für die Kunden transparenten Weise.

## ■ 2. Schaffung eines einzigartigen und universalen Identifikationsnummernsystems

Die EASY-ID-Nummer ermöglicht es, Datenbestände auf Unternehmen mit unterschiedlichen nationalen ID-Nummern, z. B. die Crefo-Nummer und die Coface-Ident-Nummer einschließlich der EASY-ID-

Nummer, zu überprüfen und dann entsprechend abzugleichen. Bei Bedarf kann die EASY-ID-Nummer auch existierende nationale bzw. internationale ID-Nummern ersetzen.

## ■ 3. Anreicherung und Abgleich von Datenbanken

EASY ermöglicht den automatischen Abgleich bzw. die Anreicherung mithilfe des Referenzdatenbestandes und verbessert somit die Qualität der Datenbank.

EASY wird gemeinsam mit der Coface über die eigens dafür ins Leben gerufene Europäische Wirtschaftsinteressenvereinigung (EWIV) mit Sitz in Brüssel vermarktet. Wir sind davon überzeugt, dass EASY schnell auf große Akzeptanz stoßen wird.

## Weitere Expansion von Creditreform

Creditreform treibt die Entwicklung internationaler Dienstleistungen – auch durch die Gründung weiterer Landesgesellschaften – konsequent voran. Im Geschäftsjahr 2005 hat Creditreform International sein Engagement in Mittel- und Osteuropa weiter ausgebaut und in Serbien-Montenegro eine weitere Landesgesellschaft gegründet. In der Ukraine ist Creditreform seit 2006 mit einer eigenen Landesgesellschaft vertreten.

Das Engagement von Creditreform International in Mittel- und Osteuropa begann gleich nach dem Fall des Eisernen Vorhanges im Jahr 1989. Inzwischen hat sich Creditreform dort eine überdurchschnittlich gute Marktposition erarbeiten können und ist in allen mittel- und osteuropäischen EU-Ländern mit Landesgesellschaften vertreten. Die nächste planmäßige Erweiterung der EU um Rumänien und Bulgarien 2007 hat Creditreform International bereits in der ersten Hälfte der neunziger Jahre vorweggenommen: In Rumänien ist Creditreform

seit 1991 und in Bulgarien seit 1993 präsent. Auch während der verbleibenden Monate von 2006 wird Creditreform International weiter daran arbeiten, die restlichen Lücken in Mittel- und Osteuropa zu schließen.

Dort, wo Creditreform selbst nicht aktiv ist, existieren langjährige Kooperationen mit zuverlässigen Partnern, die ständigen Qualitätskontrollen unterliegen. Dadurch kann Creditreform seine Kernprodukte auch in den Ländern anbieten und ausbauen, in denen es keine Landesgesellschaften gibt. 2006 werden die Partnerschaften für Nord-, West- und Südeuropa sowie Übersee intensiviert, damit Creditreform seinen Kunden in Zukunft ein noch einmal deutlich verbessertes Leistungsportfolio anbieten kann.

### Internationale Präsenz von Creditreform

Unter dem Dachverband Creditreform International sind inzwischen eigenständige Creditreform Landesgesellschaften in

19 Ländern Europas zusammengeschlossen. Mit 4.350 Mitarbeitern in europaweit 172 Geschäftsstellen bietet Creditreform International den eigenen Kunden Dienstleistungen an, die den sicheren Geschäftsverkehr insbesondere auch in den Reformstaaten Osteuropas ermöglichen.



# International verfügbare Kerndienstleistungen

Die steigende Online-Verfügbarkeit der Auslandsauskünfte und die Ausweitung der Inkasso-Tätigkeit von Creditreform International sind zwei wesentliche Standpfeiler der zunehmend internationalen Ausrichtung von Creditreform. Mit diesen Services trägt Creditreform dazu bei, Kundengeschäfte auch im europäischen Ausland kalkulierbarer und sicherer zu machen.

## Online-Verfügbarkeit der Auslandsauskünfte steigt

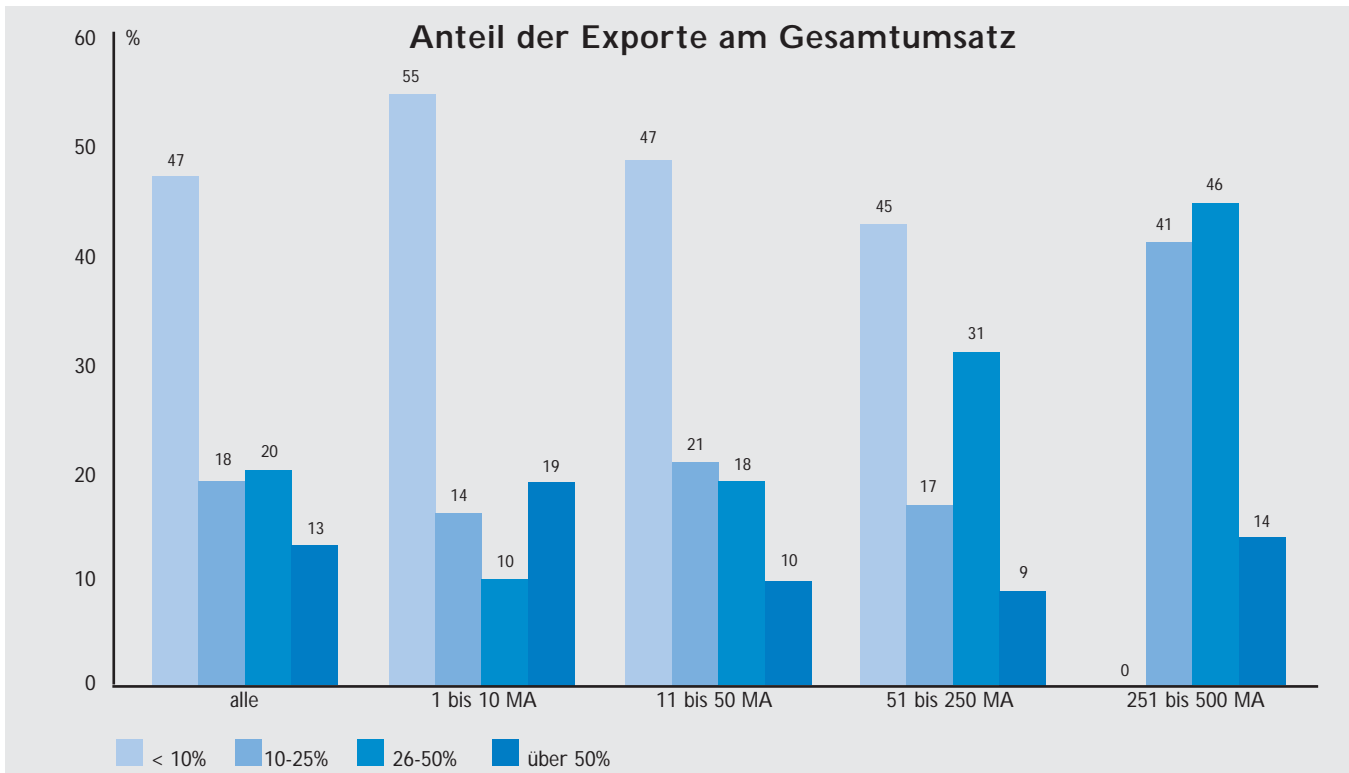
Über das zentrale Portal im Internet unter [www.creditreform.de](http://www.creditreform.de) stehen Creditreform Mitgliedern mehr als 22 Millionen Auskünfte über Unternehmen aus 20 europäischen Ländern zur Verfügung. Aus neun Ländern (Deutschland, Österreich, Luxemburg, Schweiz, Polen, Tschechische Republik, Slowakei, Bulgarien und Ungarn) liefert Creditreform bereits heute online Auskünfte aus den Landesgesellschaften.

Um allen Mitgliedern eine optimale internationale Versorgung mit Wirtschaftsinformationen bieten zu können, wird die weitere Online-Anbindung der Landesgesellschaften in diesem Jahr konsequent fortgesetzt. Ab dem 2. Halbjahr 2006 werden Creditreform Kunden auch aus Rumänien und Kroatien Auskünfte online einholen können. Creditreform wird bis Ende 2006 den Online-Zugang zu weiteren Ländern bereitstellen.

## Auslandsinkasso: Osteuropa holt weiter auf

Der größte Teil des Auslandsinkasso-Geschäftes findet weiterhin in Westeuropa statt. Schwerpunktländer sind vor allem Frankreich, Belgien, die Niederlande, Italien und die Schweiz. Durch die intensiver werdenden Wirtschaftsbeziehungen nach Osteuropa werden auch die dortigen Märkte für das Auslandsinkasso von Creditreform International immer interessanter. So waren zum Beispiel die Landesgesellschaften in Lettland und Bulgarien, wie schon im Vorjahr, speziell im Mengeninkasso für Telefongesellschaften sehr erfolgreich. Auch das Geschäftsvolumen im Forderungseinzug im Business-to-Business-Bereich nimmt über alle osteuropäischen Staaten





hinweg, in denen Creditreform bisher aktiv ist, weiter zu. Insgesamt betrachtet, wird der osteuropäische Anteil am gesamten Auslandsinkasso-Geschäft von Creditreform kontinuierlich größer, obwohl die Lieferung auf Rechnung in diesen Ländern noch nicht sehr verbreitet ist.

Auch wenn die Neigung besteht, den osteuropäischen Markt in seiner Gesamtheit zu betrachten, bestehen zwischen den einzelnen Staaten zum Teil erhebliche Unterschiede in politischer, wirtschaftlicher, rechtlicher und gesellschaftlicher Hinsicht. Daher stehen auch die Auslandsinkasso-Mitarbeiter von Creditreform International immer wieder vor der Herausforderung, sich auf die jeweils herrschenden Rahmenbedingungen für ihre Geschäftstätigkeit einstellen zu müssen. Die Unterschiede machen sich vor allem in Bereichen wie Zugang zu und Qualität von Informationen, Vertragsrecht, Gerichtswesen und der allgemeinen Inkasso-Akzeptanz bemerkbar.

### **Der Mittelstand agiert grenzüberschreitend**

Die Expansion von Creditreform International entspricht der zunehmend internationaleren Ausrichtung des deutschen Mittelstandes. Nach der Creditreform und KfW-Studie „Die Globalisierung des Mittelstandes – Chancen und Risiken“ vom Februar 2006 exportieren inzwischen 23,7 Prozent der deutschen Mittelständler. Das Auslandsgeschäft trägt 17 Prozent zum Gesamtumsatz des deutschen Mittelstandes bei. Im europäischen Vergleich sind die deutschen Mittelständler überdurchschnittlich exportorientiert und ihre Exportquote liegt über der ihrer Konkurrenten in den anderen großen europäischen Volkswirtschaften wie Frankreich, Spanien und Großbritannien.

# Hochwertige Adressbestände

Erfolgreiche Direktmarketing-Maßnahmen sind einer Schätzung zufolge zu 60 Prozent auf korrekte Adressdaten zurückzuführen. Wer Kunden und Interessenten erfolgreich ansprechen will, muss daher zuallererst auf

deckenden deutschen Business-Datenbestand ist bedirect in der Lage, maßgeschneiderte Systemlösungen zur Ergänzung, Pflege und zielgenauen Ausschöpfung von Business-to-Business-Kundenbeständen für Wirt-



die Qualität seiner Adressbestände achten. Durchschnittlich 10 bis 20 Prozent aller Adressdaten, die in Unternehmen gespeichert werden, gelten allerdings als fehlerhaft.

Die bedirect GmbH & Co. KG liefert Adressen zur Neukundengewinnung und zur individuellen Pflege von Business-Datenbanken. Dazu unterhält das Gemeinschaftsunternehmen von Creditreform und AZ Direct eine gesamtdeutsche Firmendatenbank. Darin sind rund zehn Millionen Datensätze zu Firmen, Freiberuflern, Behörden und Institutionen sowie vertiefende Wirtschafts- und Marketinginformationen erfasst. Darüber hinaus können in der Datenbank auch Angaben zu Umfirmierungen, Adressänderungen oder Handelsregisterlösungen recherchiert werden. Durch diesen flächen-

schaftsunternehmen anzubieten. Durch die exklusive Datenpartnerschaft mit Creditreform und die enge Zusammenarbeit mit den recherchierenden Mitarbeitern in den 130 Vereinen Creditreform ist die konstant gute Qualität der Daten gewährleistet. Die Dienstleistungen der bedirect GmbH & Co. KG können über die zuständige Creditreform Geschäftsstelle bezogen werden.

Mit seinen Dienstleistungen rund um die Adressen und Datenbanken reduziert bedirect effektiv typische Ursachen für fehlerhafte Adressbestände. Dazu zählen zum Beispiel Umzüge, Umfirmierungen und Todesfälle. Pro Jahr ziehen rund zehn Prozent aller Firmen und Privathaushalte um, fünf Prozent aller Firmen ändern ihren Namen und ein Prozent der Privatpersonen versterben. Diese Veränderungen können in den Daten-



banken von Unternehmen nur dann registriert werden, wenn ein regelmäßiger Kontakt zu den Adressaten besteht. Gleiches gilt bei Insolvenzen und Löschungen. Bei nicht erkannten Insolvenzen und Löschungen können die Auswirkungen besonders gravierend sein, weil Zahlungsprobleme vorprogrammiert sind, wenn die Zusammenarbeit fortgesetzt wird. Aussendungen an erloschene Firmen verursachen darüber hinaus unnötige Herstellungs- und Portokosten. Weitere typische Fehlerquellen in Adressbeständen sind fehlerhafte Mehrfachnennungen und fehlende Verbindungen sowie Dubletten. Unternehmen, die auf die Adressqualität von bedirect vertrauen, sind in der Lage, vorhandene CRM-Systeme effizient und zielgerichtet zu nutzen.

### **Sicherheit durch externe Quellen**

Oft reichen die eigenen Kontakte zu Kunden und Interessenten nicht aus, um alle Adressänderungen wahrzunehmen. Hierfür hat bedirect mit dem bedirect SERVER eine Lösung entwickelt, die direkt in bestehende CRM- oder ERP-Systeme integriert werden kann. Die bestehenden Adressbestände werden geprüft und durch Zusatzdaten, wie z. B. Unternehmensgröße und Branche, ergänzt. Für den Anwender kann die Lösung so eingerichtet werden, dass ein schnelles und komfortables Arbeiten möglich ist. Durch die laufende Pflege arbeitet das Unternehmen immer mit gepflegten Adressen. So bleibt die Datenqualität auf einem konstant hohen Niveau und das Unternehmen spart Zeit und Geld.

# Optimierung von Direktmarketing- und Vertriebsaktivitäten

Gezielte Informationen über das Wohnumfeld von potenziellen Kunden oder Bestandskunden sowie ganzheitliche Services rund um Consumer-Adressen werden immer mehr in Marketing-, Vertriebs- und Kreditentscheidungen einbezogen. Diese Services sind Kernkompetenz der microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH, einem Unternehmen der Creditreform Gruppe.

Mit Customer-Knowledge-Management-Lösungen schafft microm mehr Kundenwissen für erfolgreiche Unternehmensprozesse. Zur Optimierung von Vertriebs- und (Direkt-)Marketingaktivitäten werden bestehende Kundendaten zielgerichtet ausgewertet und externe Daten zur exakten Definition und Lokalisierung von Zielgruppen integriert. Mittels Data Mining werden Neukundengewinnung, Kundenwertsteigerung und Altkundenreaktivierung effizient gesteuert. Individuelle Beratung sowie Entwicklung und Umsetzung spezifischer Lösungskonzepte für alle adress- und raumbezogenen Fragestellungen gehören heute ebenso zum Kerngeschäft wie konsumrelevante und geographische Daten. Durch die Einbindung in das MOSAIC International Network (MIN) sind die Ergebnisse auch international vergleichbar.

## Wertvolle Zusatzinformationen

Microm hat sich 2005 als das Consumer-Adressen-Kompetenz-Center der Creditreform Gruppe etabliert. Neben den reinen Adressen bietet microm auch weitergehende Services, Qualifizierungen, Dialogmarketing-Lösungen und Beratung an. Mit der umfassenden ADRESS Datenbank und den qualifizierenden Informationen aus den microgeographischen Datenbanken MOSAIC und GEO sowie zusätzlichen personenbezogenen Merkmalen wie Geburtsdaten, Familienstruktur, Umzugs- und Sterbedaten lassen sich auch kom-

plexe Konsumentengruppen in Deutschland, Österreich und der Schweiz oder auch abgegrenzten regionalen Gebieten erschließen.

Werbetreibende Unternehmen werden von microm bei der Umsetzung und Konzeption von Briefen und Werbematerialien, abgestimmt auf die analysierte Zielgruppe, mit Mailing-Check und Mailing-Proof unterstützt. Die Wort- und Bildsprache eines Mailings oder einer Anzeige wird dabei auf die Lebenswelt der einzelnen Sinus-Milieu-Zielgruppen abgestimmt, um deren individuellen Informationsansprüchen zu genügen. Mit diesen Services von microm steigt die Akzeptanz eines Mailings in der Zielgruppe und die Trashrate sinkt. Der kostenlose adressAUDIT unterstützt Unternehmen bei der Pflege und Aktualisierung ihrer Adressen im Kundenbestand. Die Ergebnisse des adressAUDIT erleichtern Unternehmen die Entscheidung, welche Korrektur-Services in Anspruch genommen werden sollen, um den Datenbestand zu verbessern.

## Flächendeckende Informationen zur Bewertung von Immobilien

Die IMMO-CHECK Gesellschaft für Informationsservices mbH verbindet in ihrem Online-Informationsservice IMMOMENT das immobilien-spezifische Know-how der IMMO-DATA mit dem der Creditreform Gruppe zu sozio- und microgeographischen Daten sowie Wirtschafts- und Konsumenteninformationen. IMMOMENT dokumentiert flächendeckend georeferenziert für ganz Deutschland soziodemographische und wirtschaftliche Faktoren für Immobilienobjekte und ihre unmittelbare Umgebung und ermöglicht so eine fundierte und automatisierte Risikobewertung von Immobilien. Eingesetzt wird IMMOMENT vor allem von Banken, Versicherungen und der Immobilienwirtschaft. Die Online-Anwendung unterstützt die Finanz-



und Immobilienwirtschaft auch bei der Entscheidung über die Vergabe von Immobilienkrediten sowie bei der nach Basel II, MaK und IFRS erforderlichen kontinuierlichen Überwachung von Kreditsicherheiten und Objektwerten.

Dazu unterhält IMMO-CHECK eine Online-Datenbank mit Informationen zu allen rund 18,8 Millionen Objekten in Deutschland. Darin enthalten sind relevante objektbezogene Informationen zu Objekt- und Flächennutzung, Lage, Umfeld, Infrastruktur, Bodenrichtwerten, Marktdaten, Branchenumfeld, Geschäftsarten sowie weitere Wirtschaftsgrunddaten. Durch die Verknüpfung von statischen Gebäude- und Grundstücksinformationen mit variablen Daten werden Objektbewertungen mit IMMOMENT präzise, aussagekräftig und vor allem objektiv. Neben der Integration der Daten in

digital verarbeitbarer Form in die internen Bewertungsprozesse verringern sich die Kosten und Bearbeitungszeiten für die Bewertung und Kreditbearbeitung.

#### **Creditreform liefert Daten**

Auch die Unternehmensgruppe Creditreform liefert Informationen für den umfangreichen Datenbestand der IMMO-CHECK. So stammen die sozio- und microdemographischen Daten sowie die Wirtschafts- und Konsumenteninformationen, auf die IMMOMENT zugreift, von CEG und microm. Die Daten zu den gewerblichen Nutzern in einer Liegenschaft oder zum Branchenumfeld liefern Creditreform und bedirect. Das Angebot ist ausschließlich Business-to-Business-Vertragspartnern vorbehalten. Bis heute wurden von der Plattform über 350.000 Abfragen vorgenommen.

# Rating und Bilanz-Services

Zum Leistungsportfolio von Creditreform gehören auch Dienstleistungen in den Bereichen Bilanz-Services, Kreditrisiko- und Portfolioanalysen sowie Beratung und Unterstützung bei der Entwicklung interner Rating-Systeme. Gegründet im Jahre 2000 unter dem Dach der Unternehmensgruppe Creditreform ist die Creditreform Rating AG inzwischen zu einer der bedeutendsten Rating-Agenturen für mittelständische Unternehmen in Deutschland und Österreich geworden. Die externen Ratings mittelgroßer Unternehmen werden bei Banken und Kapitalgebern gleichermaßen geschätzt.

Als Kompetenz-Center der Creditreform Gruppe hat die Creditreform Rating AG eine Datenbank mit veröffentlichten Jahresabschlüssen deutscher und österreichischer Unternehmen aufgebaut. Diese können als Bilanzauskünfte ebenso einfach wie die Creditreform Wirtschaftsauskünfte online abgerufen werden. Daneben wurden in Zusammenarbeit mit Kunden und Projektpartnern weitere Jahresabschlüsse zu Analyse Zwecken zusammengetragen. Insgesamt stehen damit derzeit weit über 300.000 Jahresabschlüsse zur Modellierung und Analyse zur Verfügung. Diese Datenbasis sowie die Datenbank von Creditreform mit Informationen über 3,6 Millionen Unternehmen ermöglichen detaillierte Branchenanalysen, die die bekannten Produkte der Creditreform Rating AG ergänzen. Analysen von Kreditportfolios in Verbindung mit modernen Rating-Ansätzen und Beratungsdienstleistungen zur Entwicklung von Rating- und Kreditmanagementsystemen runden das Angebot ab.

## Externes Rating als Chance

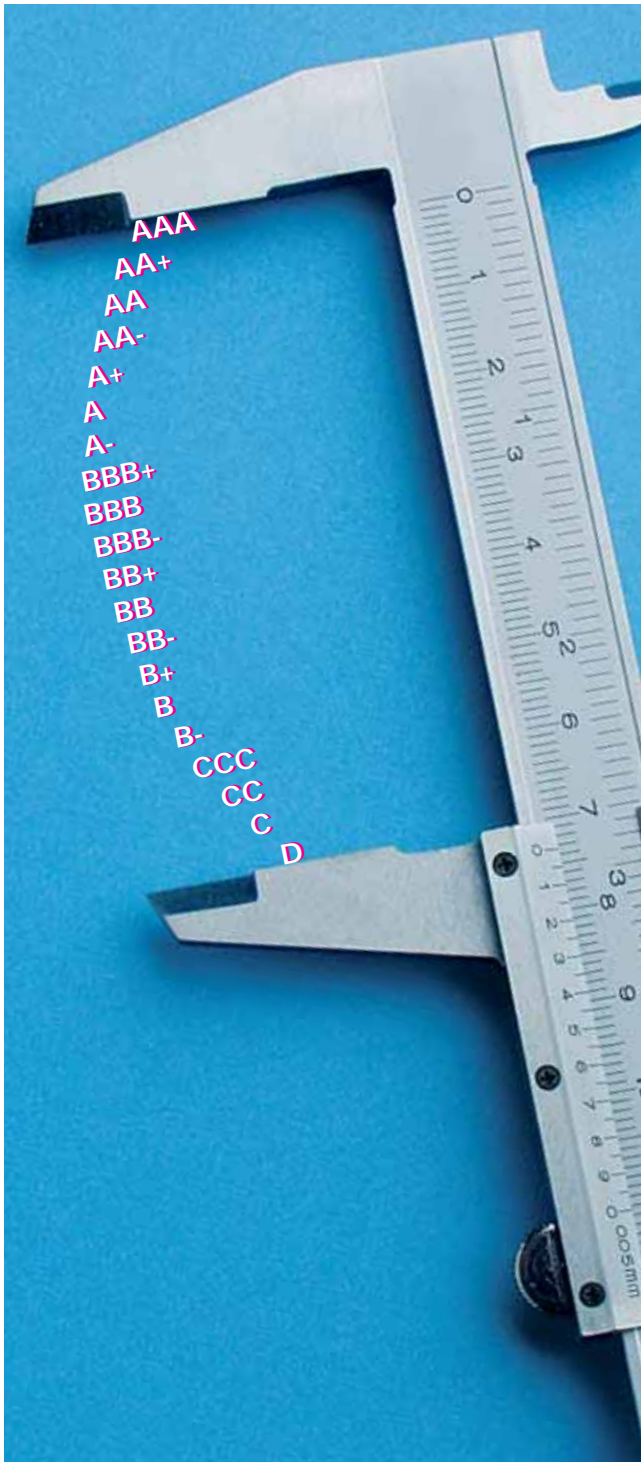
Basel II macht es nötig: Viele mittelständische Unternehmen in Deutschland stehen vor der Herausforderung, ihre Finanzierungsstruktur zu ordnen und anzupassen. Dabei spielen alternative Finanzierungsformen eine immer wichtigere Rolle. Viele Banken nutzen die

zusätzlichen Informationen und ergänzen eigene Analysen durch ein externes Rating. So ist die Vorlage eines externen Ratings der Creditreform Rating AG eine Voraussetzung zur Kapitalbereitstellung bei einigen Eigenkapital- bzw. Mezzanine-Fonds. Eine andere Voraussetzung ist das Monitoring durch jährlich wiederkehrende Ratings der Creditreform Rating AG.

Die Anzahl der durchgeführten Ratings – in den verschiedenen Ausprägungen – hat im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut deutlich zugelegt. So ist eine Ausweitung der Analystenkapazität auch in 2006 geplant.

## Bilanzrating intern und extern wertvoll

Die Creditreform Rating AG beschäftigt sich seit Jahren mit der insolvenzdiagnostischen Auswertung von Jahresabschlüssen. Die größte Bilanzdatenbank sowie der Einsatz modernster mathematischer Verfahren haben zur Entwicklung eines leistungsfähigen Bonitätsbeurteilungssystems geführt. Das Creditreform Bilanzrating kann im Rahmen der Unternehmensfinanzierung zur eigenen Standortbestimmung, zur Vorbereitung auf Gespräche mit Fremdkapitalgebern oder zur Präsentation der Bilanzbonität bei Lieferanten oder potenziellen Nachfolgern genutzt werden. Es besteht auch die Möglichkeit, die eigenen Unternehmenskennzahlen mit denen der Branche zu vergleichen. Darüber hinaus kann sich ein Unternehmen durch einen offenen Umgang mit seiner Bilanzbonität beim Kunden einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Gleichzeitig kann das Bilanzrating im Finanzcontrolling/Risikomanagement als leistungsstarkes Instrument der Früherkennung zur Vermeidung von Forderungsausfällen und zur Bonitätsbeurteilung von Lieferanten, Subunternehmern oder sonstigen Partnern eingesetzt werden. Mit einer sehr hohen Prognosegüte liefert das Bilanzrating eine Ausfallwahrscheinlichkeit, die für Kredit- und Portfolioanalysen eine wertvolle Kalkulationsbasis bietet.



### **Produkt Bilanzauskunft gewinnt an Bedeutung**

Bereits jetzt können Bilanzinformationen von mehr als 40.000 Unternehmen im Rahmen der Bilanzauskunft über die Internetseite von Creditreform abgerufen werden. Dabei kann zwischen „Bilanz-Kompaktauskunft“ und „Bilanz-Vollauskunft“ gewählt werden. Die beiden Auskunftprodukte enthalten Daten aus Bilanz und GuV sowie Unternehmensstammdaten und erlauben eine direkte Bonitätsbeurteilung des bilanzierenden Unternehmens.

### **Strategieunterstützung**

Seit kurzem bietet die Creditreform Rating AG branchen- und regionspezifische Risiko- und Potenzialanalysen an, die die Kreditinstitute bei der Festlegung der Geschäftsstrategie durch Einbindung externer Daten unterstützen. Regionale Kreditinstitute wie Volksbanken und Sparkassen unterliegen einer ihrer Form entsprechenden Risikokonzentration. Ihr Diversifikationspotenzial ist beschränkt. Desto mehr sind sie gefordert, den regulatorischen Gegebenheiten der Risikotragfähigkeit Rechnung zu tragen. Die Creditreform Rating AG spiegelt die regionalen Marktgegebenheiten in Analysen wider und berechnet mit modernsten Methoden das Portfoliorisiko. Dieses Risiko unterliegt nach den Basler Vereinbarungen der Eigenkapitalabsicherung. Bankindividuelle Vertriebsstrategien können plausibilisiert und Existenz gefährdende Kreditportfoliokonzentrationen identifiziert werden. Durch diese Leistungen kann eine Vielzahl von Risiken rechtzeitig aufgedeckt und bewertet werden. Die Bank ist dadurch in der Lage, mit geeigneten Maßnahmen frühzeitig gegenzusteuern. Damit leistet die Creditreform Rating AG einen nicht unwesentlichen Beitrag zur Vermeidung von Ausfällen bei den teilnehmenden Kreditinstituten.

# Einsetzende konjunkturelle Erholung

Die konjunkturelle Situation im deutschen Mittelstand hat sich in den vergangenen Monaten deutlich verbessert. In der Frühjahrsumfrage 2006 der Creditreform Wirtschaftsforschung berichteten 35,1 Prozent der insgesamt 4.000 befragten Betriebe über eine sehr gute oder gute Geschäftslage. Dies bedeutete eine deutliche Steigerung gegenüber dem Vorjahr, als lediglich 22 Prozent der Unternehmen zu einer positiven Einschätzung kamen. Damit wird der konjunkturelle Aufwärtstrend, den schon die beiden letzten Umfragen im Herbst und im Winter zeigten, eindrucksvoll bestätigt: Während im Herbst 2005 lediglich 30,6 Prozent der Betriebe ihre Situation mit sehr gut oder gut bewerteten, waren es zum Jahresende bereits 33,1 Prozent. Im gleichen Zeitraum hat sich der Anteil der

negativen Meldungen in etwa halbiert. Die positive Entwicklung hat auch die Investitionsneigung der Unternehmen stimuliert: Im Frühjahr 2006 beabsichtigten 48 Prozent der Unternehmen, in den kommenden Monaten Geld für neue Anlagen und Maschinen auszugeben. Das ist das beste Ergebnis seit 2001. Allerdings ist der Spitzenwert der Investitionsbereitschaft aus dem Jahr 1999 (64,5 Prozent) noch in weiter Ferne.

## Rückläufige Unternehmensinsolvenzen

Neben der konjunkturellen Aufhellung, gibt es auch bei den Unternehmensinsolvenzen erste Anzeichen einer Besserung. Im Jahr 2005 sind die Unternehmensinsolvenzen das zweite Jahr in Folge zurückgegangen, verbleiben aber auf hohem Niveau: 37.900 Betriebe traten im Jahr 2005 den Gang zum Insolvenzgericht an – das sind 3,5 Prozent oder 1.370 Unternehmen weniger als im Jahr zuvor. Insgesamt allerdings stiegen die Insolvenzen auf ein Rekordniveau von 136.300 Fällen von Unternehmens- und Privatpleiten sowie überschuldeten Nachlässen an. 66.400 Verbraucher sind betroffen, was einem Anstieg von 35,2 Prozent im Jahresverlauf entspricht.

Während die westdeutschen Unternehmen einen Rückgang des Insolvenzaufkommens um 4,6 Prozent auf 28.700 verzeichneten, stiegen die Unternehmensinsolvenzen in Ostdeutschland um 0,1 Prozent auf 9.200 betroffene Betriebe.

Die positiven Entwicklungen bei der Konjunktur und den Insolvenzen zeigen sich auch in der Bewegung des Creditreform Indikators: Dieser neu entwickelte Indikator zur Unternehmensstabilität bewertet sowohl Geschäftsklima



### Bewertung der Geschäftssituation

Indikatoren	Wert	Punkte	Bewertung	Gewichtung	Score
CREDITREFORM GESCHÄFTSKLIMAINDEX	4,1	54	Positives Geschäftsklima	0,3	16,2
INDIKATOR ZAHLUNGSVERHALTEN	3,16	42	Unterdurchschnittliches Zahlungsverhalten	0,2	8,4
CREDITREFORM RISIKO INDEX (CRI)	2,42	40	Überdurchschnittliches Insolvenzrisiko	0,25	10,0
CREDITREFORM BONITÄTSINDEX	256	35	Unterdurchschnittliche Bonität	0,25	8,8
CREDITREFORM INDIKATOR	<b>43,4</b>				
GESAMTSCORE	<b>D</b>	Durchschnittliche Entwicklung			

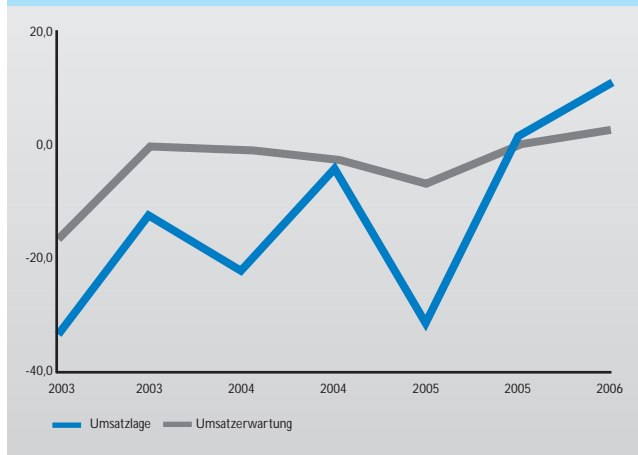
als auch Zahlungsverhalten, Insolvenzrisiko und Bonität und bildet diese Variablen in einer vereinigten Indexzahl ab. Stand der Creditreform Indikator im Frühjahr 2005 bei nur 34,6 Punkten, stieg er bis zum Herbst auf 43,3 Punkte an. Dieses gute Ergebnis konnte der Creditreform Indikator zum ersten Quartal 2006 bestätigen und notiert aktuell bei 43,4 Punkten.

Die Verbesserungen stellen sich nicht für alle Branchen gleich dar. Überdurchschnittlich entwickelte sich etwa die chemische Industrie, während das Baugewerbe weiter schwächelt. So berichteten im Dezember 2005 über 40 Prozent der Chemiebetriebe in den vergangenen Monaten über steigende Umsätze; im Baugewerbe betrug dieser Anteil weniger als ein Drittel. Die unterschiedliche Branchenentwicklung zeigt sich auch bei den Strukturdaten. So ist die durchschnittliche Bonität der Chemiebranche weitaus besser als die des Baugewerbes: Der durchschnittliche Bonitätsindex für

die Unternehmen der chemischen Industrie beträgt 239 gegenüber 259 für die Betriebe des Baugewerbes. Im Baugewerbe kamen im Jahr 2005 auf 10.000 Betriebe 320 mit Negativmerkmal wie massiver Zahlungsverzug oder einem Insolvenzantrag, in der Chemie nur 136.

Die unterschiedlichen Konjunktur- und Strukturdaten zeigen sich in den Verläufen des Creditreform Branchenindex. Für die Chemie verbesserte sich der Branchenindex von 56,8 Punkten im Frühjahr 2005 zunächst auf 62,3 im Herbst und steht im ersten

### Teilindikator Umsatz



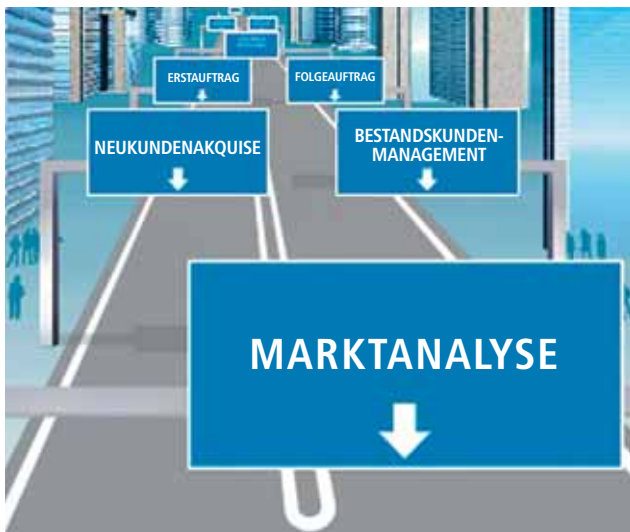
Quartal 2006 bei 64,4. Das Baugewerbe hingegen kam im Frühjahr 2005 gar nur auf 16,1, verbesserte sich im Zuge der allgemeinen konjunkturellen Erholung bis zum Herbst auf 33,9 und steht zum ersten Quartal 2006 saisonbedingt wieder etwas schwächer bei 33,7.

# Mehrwerte für Mitglieder

Creditreform Mitglieder profitieren vom ganzheitlichen Serviceansatz der Unternehmensgruppe Creditreform und können Dienstleistungen entlang des gesamten Kundenbeziehungsprozesses nutzen. Doch damit nicht genug: Flankierend zum umfangreichen Dienstleistungsangebot bietet Creditreform seinen Mitgliedern weitere Services als informativen Mehrwert. Dazu gehört der 2005 komplett neu gestaltete Internetauftritt genauso wie das immer erfolgreicher werdende Wirtschaftsmagazin „Creditreform“, das jedes Mitglied im Freiabonnement erhält. Vertiefende Informationen zu Einzelthemen des Creditreform Leistungsspektrums bieten die zahlreichen Veranstaltungen der Creditreform Akademie.

## Virtuelle Kundenstraße im Internet

Seit Oktober 2005 präsentiert sich Creditreform im Internet in verändertem Design. Die neue Homepage



hat ein zeitgemäßes Äußeres und wurde unter dem Gesichtspunkt der Anwenderfreundlichkeit optimiert. Der neue Internetauftritt unter [www.creditreform.de](http://www.creditreform.de)

stellt das gesamte Leistungsspektrum der Creditreform Gruppe in anschaulicher Weise dar. Er bietet hilfreiche Informationen und Funktionen rund um die Kernkompetenzen in den Bereichen Wirtschaftsinformationen, Forderungs-, Liquiditäts-, Risikomanagement und Direktmarketing-Service. Ziel des Webprojektes ist es, die Kommunikation von und zu Interessenten und Mitgliedern zu vereinfachen. Kunden und Mitglieder von Creditreform können über die zentralen Log-In-Funktionen online „Firmenauskünfte“ und „Privatpersonenauskünfte“ abrufen, Inkasso-Aufträge an Creditreform übergeben oder Zielgruppenselektionen durchführen.

Einen ersten thematischen Überblick bietet die übersichtliche Standardnavigation. Zusätzlich werden Interessenten auf einer multimedialen Kundenstraße entlang der betrieblichen Wertschöpfungskette – von der Kundenakquise bis zur Rechnungsstellung – mit den jeweils passenden Dienstleistungen von Creditreform vertraut gemacht. Die dritte Navigationsmöglichkeit, der Produktfinder, berücksichtigt die individuelle Situation des Anwenders. Bereits nach drei Schritten erhält der Internetnutzer ein Produktlösungspaket, das auf seine spezifischen Wünsche zugeschnitten ist. Auf der Startseite bieten regelmäßig veröffentlichte Anwenderberichte von Creditreform Produktlösungen anschauliche, aber vor allem praxisbezogene Informationen.

Mit dem Relaunch der Website wurde der erste Meilenstein eines umfangreichen Internetprojektes der Creditreform Gruppe erreicht. Die Website umfasst sowohl die internen und externen Kommunikationsportale von Creditreform als auch die Internetauftritte der 130 Geschäftsstellen sowie die Online-Präsenz der Creditreform Tochterunternehmen und Beteiligungsgesellschaften.

## 150.000 Entscheider als Leser

Das Wirtschaftsmagazin „Creditreform“ erfreut sich einer immer größer werdenden Beliebtheit. Nach dem Start im Jahr 1885 mit einer Auflage von 20.000 Exemplaren liegt die Auflage inzwischen bei 140.000 Exemplaren. Seit 1972 wird das Magazin unter dem Titel „Creditreform – das Unternehmermagazin aus dem Hause Handelsblatt“ von der Verlagsgruppe Handelsblatt herausgegeben, redaktionell betreut und produziert. Alle Creditreform Mitglieder erhalten die bislang jährlich elf Ausgaben des Magazins kostenlos. Wichtige Meinungsbildner wie Politiker, Journalisten oder Institutionen wie die Handwerkskammern und die Industrie- und Handelskammern erhalten „Creditreform“ ebenfalls kostenlos. 2006 wird das Magazin erstmals zwölf Mal pro Jahr erscheinen. Zur April-Ausgabe erfolgte ein Relaunch des Magazins.

Die Ergebnisse der Leseranalyse Entscheider (LAE) 2005 zeigen, dass das Magazin gegenüber 2003 den höchsten Reichweitenzuwachs unter den Wirtschaftsmagazinen in der wichtigen Zielgruppe „Entscheider“ erreicht hat. Inzwischen lesen mehr als 150.000 Entscheider regelmäßig „Creditreform“. Gegenüber 2003 ist das ein Zuwachs von 43.000 Personen.



## Umfangreicher Lehrplan

Neben internen Seminaren für Creditreform Mitarbeiter werden bundesweit auch Konferenzen für Creditreform Mitglieder und weitere Interessenten konzipiert und organisiert. Zum Überblick erscheint jährlich ein Veranstaltungskalender, der über die aktuellen Themen informiert. 2005 umfasste das Angebot sechs verschiedene Themen, die auf 30 Seminaren vor insgesamt 320 Seminarteilnehmern vertieft wurden. In diesem Jahr bietet Creditreform seinen Mitgliedern unter anderem Seminare zu Themen wie „Debitorenmanagement im Mittelstand“, „Die Insolvenz des Kunden“ und „Jahresabschlüsse auswerten und analysieren“ an.

**Gesamtvorstand:**

Thomas Glatzel, Bochum (Präsident)  
Michael Aumüller, Nürnberg (Vizepräsident)  
Dipl.-Volksw. Michael Knödler, Worms (Vizepräsident)  
Ass. Jur. Nikolaus von der Decken, Hamburg  
Dipl.-Kfm. Stefan Langenfeld, Bad Kreuznach  
Dipl.-Kfm. Uwe von Padberg, Köln  
Dipl.-Kfm. Ernst Riegel, Hagen  
Prof. Dr. Helmut Rödl, Koblenz

**Geschäftsführung Verband der Vereine  
Creditreform e.V.:**

Dipl.-Kfm. Udo Pyszny (Hauptgeschäftsführer)  
RA Volker Ulbricht  
Dr. Carsten Uthoff

Verband der Vereine Creditreform e.V.  
Hellersbergstr. 12, 41460 Neuss  
Telefon (02131) 109 – 0, Telefax (02131) 109 – 8000  
E-Mail [creditreform@creditreform.de](mailto:creditreform@creditreform.de)  
[www.creditreform.de](http://www.creditreform.de)



**Creditreform**

---