



2011/2012

Creditreform Jahresbericht

Creditreform weiterhin nur knapp unter der 500 Millionen Euro Umsatz-Grenze

Der Umsatz von Creditreform lag im Jahr 2011 bei 488 Millionen Euro (2010: 489 Mio. Euro). Auch wenn der Umsatz damit leicht unter dem Vorjahresniveau liegt, konnte das insgesamt hohe Umsatzniveau des Jahres 2010 annähernd gehalten werden und liegt weiterhin knapp unter der 500 Millionen Euro Umsatz-Grenze. Damit konnte auch das Ausscheiden eines Inkasso-Joint Ventures aus der Unternehmensgruppe, das im Jahr zuvor noch einen hohen einstelligen Millionenbetrag zum Umsatz beigetragen hatte, nahezu vollständig kompensiert werden.

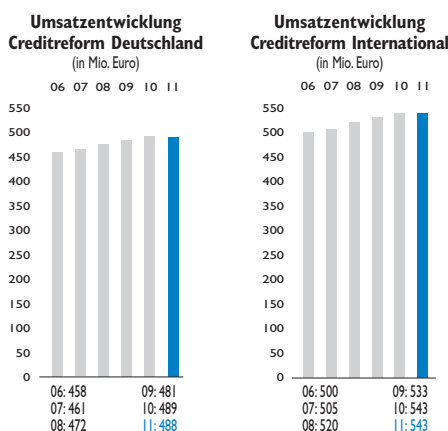
Mit diesen Zahlen verläuft die Geschäftsentwicklung bei Creditreform weiterhin parallel zur Konjunktur in Deutschland. So ist das Jahr 2011 in der Retrospektive als Übergangsjahr zwischen dem Höhepunkt eines rasanten Wirtschaftsaufschwungs und einer sich abzeichnenden konjunkturellen Abkühlung einzuordnen. Die Schuldenkrise in Europa hat sich zu einem Unsicherheitsfaktor entwickelt und das Verhalten von Unternehmen tendenziell vorsichtiger werden lassen. Die deutsche Wirtschaft zeigt sich in der Folge etwas zurückhaltender, konnte sich jedoch auf hohem Niveau stabilisieren.

Verteilt auf die Bereiche Wirtschaftsinformationen und Forderungsmanagement – die beiden Kerndienstleistungen der Unternehmensgruppe – sowie die Creditreform AG, zeigt sich die folgende Umsatzverteilung:

- Wirtschaftsinformationen mit einem Umsatz von 263 Millionen Euro (2010: 260 Millionen Euro)
- Forderungsmanagement (inkl. Factoring) mit einem Umsatz von 199 Millionen Euro (2010: 197 Millionen Euro)
- Die unter dem Dach der Creditreform AG tätigen zentralen Gesellschaften (beDirect GmbH & Co. KG, Creditreform Boniversum GmbH, CPM Creditreform Portfolio Management GmbH, Creditreform Rating AG, IMMO-Check GmbH und microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH) trugen 2011 mit 26 Millionen

Euro (2010: 32 Millionen Euro) zum Gesamtumsatz der Unternehmensgruppe bei.

Der Umsatz aus dem internationalen Geschäft der Creditreform Gruppe konnte ebenfalls auf dem hohen Vorjahresniveau



gehalten werden und liegt konstant bei 543 Millionen Euro. Die Unternehmensgruppe ist in 22 Ländern mit eigenen Landesgesellschaften aktiv.

Einführung der Premiumauskunft

Creditreform hat im vergangenen Jahr erneut 16 Millionen Auskünfte über deutsche Unternehmen erteilt. Diese Zahl verteilt sich auf die verschiedenen Produktformate der neuen Auskunftsgeneration, die Creditreform in den beiden zurückliegenden Jahren eingeführt hat.

Die seit August 2011 verfügbare Premiumauskunft rundet das Angebotsspektrum für die Bonitätsbewertung von Unternehmen qualitativ nach oben hin ab. Als detailliertes Unternehmensdossier und Informationsgrundlage für eine erfolgreiche Geschäftsstrategie enthält die Creditreform Premiumauskunft alle relevanten Informationen zur Finanzsituation eines Unternehmens. Typische Einsatzgebiete der Premiumauskunft sind die Kreditvergabe bei Banken, umfangreichere Lieferantenkreditentscheidungen, Risikobewertungen im Projektgeschäft, Chancen- und Risikoanalysen der Key Accounts von

Unternehmen, die Wettbewerbsanalyse sowie die Erstanalyse im Rahmen externer Unternehmensbewertungen. Kein anderes Auskunftprodukt von Creditreform erlaubt einen noch detaillierteren Einblick in die Bonitätsbewertung eines Unternehmens. Die in der Premiumauskunft enthaltenen Trendanalysen ermöglichen es zudem, bei einzelnen Parametern wie Bonität, Zahlungsverhalten, Bilanzen oder der Gewinn- und Verlust-Rechnung, Tendenzen für die zukünftige Entwicklung abzulesen.

Erweiterung der Wirtschaftsauskunft

Zusätzlich zur Einführung der Premiumauskunft wurde die Wirtschaftsauskunft inhaltlich ausgebaut. So profitieren etwa Teilnehmer am Debitorenregister Deutschland (DRD), dem Zahlungserfahrungspool von Creditreform, durch ein weiteres Kapitel in der Wirtschaftsauskunft. Dabei wird das Kapitel Zahlungserfahrungen exklusiv für DRD-Teilnehmer analog zur Premiumauskunft ausgegeben.

Mit den aktuellen Zahlungserfahrungen aus dem Debitorenregister Deutschland erhält der Auskunftsnutzer Kennzahlen zum aktuellen Zahlungsverhalten eines Unternehmens und dessen Entwicklung in den letzten zwölf Monaten. Darüber hinaus liefert die Wirtschaftsauskunft DRD-Teilnehmern auch Daten zur Entwicklung der Außenstandsdauer im Vergleich zum Zahlungsziel und zur Branche. Mit diesen Zusatzinformationen verbunden ist ein deutlicher informativer Mehrwert für die Teilnehmer am Debitorenregister Deutschland, durch den die Bonitätsbewertung eines Unternehmens an einer entscheidenden Stelle – dem Zahlungsverhalten – noch differenzierter wird.

Forderungsmanagement im Fokus

Thematischer Schwerpunkt des Jahresberichts ist in diesem Jahr der Dienstleistungsbereich Forderungsmanagement, der in der Folge aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet wird.

Forderungsmanagement im Mittelstand

Durch die mit Basel III verbundenen Eigenkapitalbestimmungen könnten milliarden-schwere Belastungen auf kleinere Banken-institute und das für Deutschland so wichtige Segment der Sparkassen und Genossen-schaftsbanken zukommen. Mit der Folge, dass deren Spielräume bei der Kreditge-währung empfindlich eingeschränkt werden dürften. Diese Entwicklung wird auch Auswirkungen auf das Forderungsmanage-ment des deutschen Mittelstandes haben. Als Ausweichbewegung zur schlechteren Kreditmittelversorgung vorwiegend boni-tätsschwacher Bankkunden wird der Liefe-rantenkredit eine noch stärkere Rolle bei der Unternehmensfinanzierung einnehmen. Nicht nur in der Risikoprävention ist daher eine höhere Wachsamkeit geboten. Viel-mehr hilft auch der konsequente Forderungs-einzug, sich gegen Ausfälle zu wappnen.

Eine Frage des Timings

Die beste Möglichkeit, Zahlungsausfälle zu vermeiden, besteht in einer Mischung aus Vorsorge und straffem Forderungsmanage-ment. Dabei ist es definitiv nicht ausrei-chend, sich erst dann mit einem möglichen Forderungsausfall zu beschäftigen, wenn die Leistung bereits erbracht wurde oder – schlimmer noch – wenn Forderungen bereits überfällig sind. Daher ist das unternehmensinterne Forderungsmanagement nicht zuletzt auch eine Frage des richtigen Timings. Obwohl sich hier schon einiges verbessert hat, setzt das Forderungs-management im Mittelstand immer noch erst zu einem relativ späten Zeitpunkt ein.

Oft mangelt es an kauf-männischen Grundlagen

Es gibt hier aber auch Unterschiede hin-sichtlich Unternehmensgröße und -alter. Je jünger und je kleiner das Unternehmen ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass das Debitorenrisiko unprofessionell gemanagt wird. Oft mangelt es an ganz einfachen kaufmännischen Grundlagen. Leistungen werden zu spät in Rechnung gestellt, gemahnt wird nur unregelmäßig und übervorsichtig. Sehr oft haben die



Vertriebsmitarbeiter oder der Unterneh-mer selbst Angst, einen Kunden zu verlie-ren, wenn sie zu sehr auf pünktlicher Zahlung bestehen. Doch wer seine Kunden beliefert, obwohl die vorherige Rechnung überfällig ist, erhöht das Risiko eines Totalausfalls.

Mittelständische Unternehmen sollten das Forderungsmanagement daher noch viel mehr als völlig normalen Bestandteil einer Kundenbeziehung betrachten, der mit ebenso viel Professionalität durchgeführt wird wie beispielsweise die Angebots-erstellung oder die Leistungserbringung.

Creditreform Inkasso: 70.000 Kunden aus allen Branchen

Bleiben Rechnungen trotz aller internen Bemühungen im Forderungsmanagement unbezahlt, sollte zügig ein externer Inkasso-Dienstleister eingeschaltet werden. Creditreform ist mit 70.000 Kunden aus allen Branchen in Deutschland der Inkasso-Dienstleister mit den meisten Kunden. Mehr als 1.100 spezialisierte Inkasso-Mitarbeiter arbeiten daran, berechnete Gläubigerinteressen zu vertreten und durchzusetzen.

Die Realisierungsaussichten offener Forderungen werden mit fortschreiten-dem Alter kontinuierlich geringer. Und parallel dazu steigen die Kosten des Forderungseinzuges. Daher sollte der rich-tige Zeitpunkt für die Übergabe der

Forderung an das Creditreform Inkasso nicht verpasst werden. Den Unternehmen kommt dabei der so genannte Third-Party-Effekt zugute. Denn der Einsatz eines externen Dritten führt auf Seiten des Schuldners regelmäßig zu einer erhöhten Zahlungsbereitschaft – die Außenstands-dauer sinkt. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Schuldner weiß, dass sich eine unbezahlte Rechnung auf die Bonitätsbe-urteilung in seiner Wirtschaftsauskunft auswirken kann.

Full Service für mehr Liquidität

Voraussetzung für die Übergabe einer Forderung an Creditreform ist, dass sie unstrittig ist. Entsprechend werden die Forderungen vor der Geltendmachung einer grundsätzlichen Prüfung unterzogen. Ist diese Hürde übersprungen, profitiert der Auftraggeber von der weit fortge-schrittenen Spezialisierung und Automa-tisierung der Prozesse im Zusammenspiel

Bonität des Schuldners wird vorab überprüft

zwischen Kunde und Creditreform. So können die Inkasso-Aufträge ohne großen zeitlichen und administrativen Aufwand online an Creditreform übertragen werden. Nach Übermittlung der Daten werden die wirtschaftlichen Verhältnisse des Schuldners über den Abruf einer aktuellen Wirtschafts-bzw. Privatpersonenauskunft recherchiert. Der Vorteil dieser integrierten Bonitätsprü-fung für den Auftraggeber liegt darin, dass die Realisierungsaussichten einer Forderung überprüft werden, bevor die Inkasso-Maschinerie in Gang gesetzt wird.

Die Bandbreite der Services für potenzielle Kunden umfasst die Übernahme des kauf-männischen Mahnverfahrens, das außerge-richtliche Inkasso, die Begleitung des ge-richtlichen Mahnverfahrens sowie die Langzeitüberwachung titulierter Forderun-gen. Als spezialisierte Angebote kommen der Forderungskauf im Rahmen des Factorings sowie der Kauf notleidender Forderungen hinzu.

Marktentwicklung und Umfeld im Inkasso

Die Bedürfnisse der Unternehmen im Forderungsmanagement verändern sich. Ursächlich dafür sind – neben vielen anderen Aspekten – auch die Restriktionen im Telefonmarketing und die somit erschwerte Neukundengewinnung. Dadurch ist der Erhalt des Bestandskundengeschäfts bei den Unternehmen – zusätzlich zu der im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten betriebenen Neukundengewinnung – noch weiter in den Fokus gerückt.

Für das Forderungsmanagement ist damit der Anspruch verbunden, die Erfolgsquoten unter Fortbestand der Kundenbezie-



hungen weiter zu optimieren. Frühzeitige, fein dosierte Eskalationsstufen von der freundlich formulierten Zahlungserinnerung über einen telefonischen Mahnservice bis hin zur Beratung hinsichtlich alternativer Vertragsformen helfen, zahlungswillige Kunden mit einem temporären Liquiditätsengpass wieder in den normalen Kundenbetreuungsprozess zurückzuführen. Hier sind Kompetenz und Fingerspitzengefühl professioneller Inkasso-Unternehmen wie Creditreform gefragt, die als Interessenmediator zwischen Gläubiger und Schuldner tätig sind.

Ausbau des Produktportfolios

Auf Basis einer kürzlich durchgeführten Marktbefragung wird Creditreform das Produktportfolio im Forderungsmanagement noch zielgenauer auf die Kunden

ausrichten, weitere Branchenlösungen konzipieren und die internationalen Aktivitäten im Inkasso weiter ausbauen. Ziel ist es, die Kunden weitestgehend von allen Tätigkeiten und nicht zuletzt auch von Frust und Ärger rund um den Einzug überfälliger Forderungen zu befreien. Hinter den Kulissen entlasten so genannte Shared Services die Inkasso-Spezialisten von administrativen Tätigkeiten, so dass mehr Zeit für den direkten Schuldnerkontakt verbleibt. Damit verbessert Creditreform die Möglichkeiten, neben der individuellen Fallbearbeitung auch Mengenmandate im Kleinforderungsbereich mit der erforderlichen Prozesseffizienz und Fachkompetenz bedarfsgerecht abzuwickeln.

Gesetzesinitiative des Bundesjustizministeriums

Das Bundesjustizministerium arbeitet aktuell an dem Entwurf eines „Gesetzes gegen unseriöse Geschäftspraktiken“, welches das Anfang März 2012 verabschiedete „Gesetz zur Änderung des BGB zum besseren Schutz der Verbraucher/-innen vor Kostenfallen im elektronischen Geschäftsverkehr“ ergänzen soll. Dazu sollen Gesetzesvorschläge entwickelt werden, die eine effektivere Aufsicht über Inkasso-Unternehmen, erweiterte Informationspflichten in der Kommunikation mit dem Schuldner und schließlich eine Deckelung der Erstattungsfähigkeit der vorgerichtlichen Inkasso-Kosten gewährleisten sollen. Rechtsanwälte werden diesbezüglich den Inkasso-Unternehmen gleichgestellt.

Creditreform unterstützt das Vorhaben, die Aufsicht über Inkasso-Unternehmen zu verschärfen. Es liegt im Interesse aller seriösen Inkasso-Unternehmen, wenn die Aufsichtsbehörden anders als derzeit ein abgestuftes Eingriffsinstrumentarium erhalten, das sie in die Lage versetzt, Auswüchse wirksam zu bekämpfen und schwarze Schafe aus dem Verkehr zu ziehen. Diesbezüglich weist Creditreform auf die Initiativen des Bundesverbandes der Inkasso-Unternehmen hin, der wiederholt angeregt hat, die bis Juni 2008 im damals

geltenden Rechtsberatungsgesetz geregelte Aufsicht über Inkasso-Unternehmen und die darin enthaltenen Sanktionsmöglichkeiten auch in das Rechtsdienstleistungsgesetz zu übernehmen.

Mit mehr Transparenz im Mahnschreiben soll der Schuldner vor dubiosen Forderungen geschützt werden. Hinsichtlich der Aufschlüsselung des Verzugschadens begrüßt Creditreform dieses Ansinnen und legt bereits heute die Kostenpositionen im Mahnschreiben detailliert dar.

Die geplante Darlegung der wesentlichen Umstände des Vertragsabschlusses zwischen Gläubiger und seinem Abnehmer stellt jedoch die überwiegende Mehrzahl der Inkasso-Kunden vor teilweise unüberwindbare Schwierigkeiten und schießt am Ziel vorbei. Während die Dokumentation im Internetumfeld meistens lückenlos möglich ist, trifft diese Anforderung die „Old Economy“ umso härter. In vielen Fällen sind eine individuelle Recherche und damit ein manueller Eingriff in strukturierte Prozesse erforderlich. Dieser Bürokratieaufwand wird allen Unternehmen abverlangt, auch wenn nur in knapp einem Prozent aller Inkasso-Fälle ein detaillierter Nachweis tatsächlich erforderlich ist.

Creditreform lehnt Kostendeckelung ab

Einer Deckelung der Erstattungsfähigkeit vorgerichtlicher Inkasso-Kosten widerspricht Creditreform hingegen mit Nachdruck. Ein gesetzgeberischer Handlungsbedarf ist – neben vielen anderen Gründen – auch deshalb nicht gegeben, weil schon heute die Obergrenze der Erstattungsfähigkeit klar definiert ist. So hat das Bundesverfassungsgericht in einer jüngst bekannt gewordenen Entscheidung bestätigt, dass die Obergrenze der erstattungsfähigen Inkasso-Kosten durch die alternativ entstandenen Gebühren eines Rechtsanwalts markiert wird. In der Konsequenz werden die nicht erstattungsfähigen Kosten von den Unternehmen und Verbrauchern getragen, die ihre Rechnungen pünktlich bezahlen.

Crefo Factoring verarbeitet erstmals mehr als eine Milliarde Euro Rechnungsvolumen

Die Anforderungen an die Unternehmen bei der Kreditvergabe sind in den zurückliegenden Jahren kontinuierlich gestiegen. So gaben bereits im Jahr 2010 fast 85 Prozent der an einer Befragung beteiligten Unternehmen an, dass Banken höhere Sicherheiten verlangen als früher. Den größer gewordenen Informationsbedarf

Produktangebot der Vereine Creditreform. Crefo Factoring erzielte im Jahr 2011 ein Wachstum von mehr als 20 Prozent auf jetzt 1.148 Millionen Euro (Vorjahr 955 Millionen Euro) Außenumsatz. Insbesondere im dritten Quartal des Jahres 2011 war die Umsatzentwicklung durch das Neugeschäft mehr als positiv. Damit hat

sein Schuldner die Rechnung an Crefo Factoring gezahlt hat, spätestens jedoch nach 150 Tagen, wenn keine Kundenzahlung erfolgen sollte. Die Zusammenarbeit mit Crefo Factoring führt zu einer banken-unabhängigen Forderungsfinanzierung, die sich analog zu den Umsätzen des Factoring-Kunden entwickelt. Als positiver Nebeneffekt verbessert sich etwa das Unternehmensrating durch die Erhöhung der Eigenkapitalquote.



der Banken im Zuge der Kreditprüfung bestätigten 57 Prozent der befragten Unternehmen. Eine Folge dieser Entwicklung ist, dass sich die Unternehmen vermehrt alternativen Finanzierungsformen wie dem Factoring zuwenden, durch die sie unabhängiger sowohl vom Kreditvergabeverhalten der Banken als auch vom Zahlungsverhalten der Kunden werden.

Diese Marktentwicklung bestätigt das erfolgreiche Geschäftsmodell der bundesweit 15 Crefo Factoring-Gesellschaften. Die Crefo Factoring-Gruppe stellt ihren Kunden durch den revolving Ankauf von Forderungen zusätzliche Liquidität zur

Marktentwicklung bestätigt das Geschäftsmodell

Verfügung. Eine antizipative und nach vorne gerichtete Analyse, basierend auf der historischen Bonität – aber mit besonderem Augenmerk auf zukünftige Geschäftsaussichten –, steht dabei im Mittelpunkt der Kreditentscheidungen.

Als Mitglied der Unternehmensgruppe Creditreform ergänzt Crefo Factoring mit ihren Factoring-Dienstleistungen das

Crefo Factoring im zurückliegenden Jahr erstmals in der Firmengeschichte die Milliardengrenze überschritten. Der durchschnittliche Wert der gekauften Rechnungen betrug 1.446 Euro.

Die Branchen- und Kreditrisiken sind weiterhin breit gestreut. Die Kunden von Crefo Factoring stammen mittlerweile aus über 40 verschiedenen Wirtschaftszweigen. Für die Abnehmer der Kunden hatte Crefo Factoring am 31.12.2011 Kreditlinien in Höhe von 121 Millionen Euro eingeräumt, die Inanspruchnahme lag bei durchschnittlich 43 Prozent. Diese geringe Ausnutzung ist typisch für das Factoring-Geschäft, da die Abnehmer keinen unmittelbaren Zugriff auf die Kredite haben, sondern erst durch die Belieferung durch den Factoring-Kunden.

Funktionsweise des Factorings

Factoring-Kunden verkaufen ihre Forderungen/Rechnungen an Crefo Factoring und erhalten zwischen 80 und 90 Prozent der Brutto-Rechnungssumme sofort ausbezahlt. Dadurch wird eine zuverlässige Liquiditätsplanung möglich. Den verbleibenden Betrag erhält der Kunde, wenn

Entwicklungen im deutschen Factoring-Markt

Der zunehmende Wettbewerbs- und Kostendruck im deutschen Factoring-Markt wirkt sich mittlerweile auch auf die Margen im kleinteiligen Geschäft aus. Ein weiterer Faktor ist der deutliche Mehraufwand für die Erfüllung der Anforderungen nach KWG, GWG und MaRisk. Vor diesem Hintergrund ist das im Vergleich zum Vorjahr nochmals deutlich verbesserte

Weiter steigende Factoring-Akzeptanz in Deutschland

Ergebnis der Crefo Factoring-Gesellschaften umso positiver zu bewerten.

Auch die Gesamtentwicklung der Anbieter im Deutschen Factoring-Verband zeugt von der weiterhin steigenden Akzeptanz und Bedeutung des Factorings als alternativer Finanzierungsform gerade für den deutschen Mittelstand. So steigt die Factoring-Quote, also das Verhältnis zwischen dem angekauften Forderungsvolumen und dem Bruttoinlandsprodukt, infolge des erneuten Wachstums im Ergebnis (gemessen am Umsatz der Mitgliedsunternehmen des Deutschen Factoring-Verbandes) um 0,82 Prozentpunkte auf jetzt 6,12 Prozent. Damit steigt die Factoring-Quote bereits im dritten Jahr jeweils um rund einen Prozentpunkt gegenüber dem Vorjahr. Der Umsatz der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes entspricht somit inzwischen mehr als sechs Prozent des gesamten deutschen Bruttoinlandsproduktes.

Crefo Kreditversicherung – Risikoschutz mit System

Durch die anspruchsvollere Kreditvergabe der Banken und kontinuierlich steigende Anforderungen im Hinblick auf Eigenkapitalquote, Sicherheiten, Transparenz und Dokumentation an kreditsuchende Unternehmen steigt die Bedeutung alternativer Finanzie-

Lieferantenkredite bedeutsamer als Hausbankkredit

rungsformen für mittelständische Unternehmen weiter an. Schon jetzt gewähren Unternehmen ihren Kunden permanent Lieferantenkredite in Höhe von rund 300 Milliarden Euro. Damit sind diese Lieferantenkredite in der Finanzierungspraxis der Unternehmen längst bedeutsamer als der Geldkredit durch die Hausbank, auf den die Kreditversorgung der Unternehmen in der öffentlichen Wahrnehmung oftmals reduziert wird. Werden Lieferantenkredite dann aber erst spät oder überhaupt nicht beglichen, gerät die Liquidität der Gläubiger in Gefahr.

Schutz vor Forderungsausfällen

Bereits wenige Zahlungsausfälle können einen erheblichen finanziellen Schaden anrichten und ein Unternehmen – trotz einer hervorragenden Auftragslage und erwirtschafteter Erträge – in eine wirtschaftlich schwierige Situation bringen. Um das System der gegenseitigen Unternehmensfinanzierung über Lieferantenkredite zu stabilisieren, müssen die vorhandenen Ausfallrisiken daher zwingend identifiziert und gesteuert werden. Ein Ansatz dazu ist der Einsatz einer Warenkreditversicherung. Sie bietet Unternehmen Schutz vor Forderungsausfällen aus Lieferungen von Waren und Dienstleistungen ins In- und Ausland. Die Versicherung sichert den Lieferanten also dagegen ab, dass sein Kunde die gelieferte Ware nicht bezahlt, und gibt ihm auf diese Weise Planungssicherheit.

Das Prinzip ist einfach: Jeder Abnehmer wird vor Auftragsbestätigung entweder durch den Lieferanten mit einer Creditreform Firmenauskunft im Wege der Selbstprüfung oder vom Kreditversicherer

geprüft. Auf dieser Basis wird über die individuelle Deckung entschieden. Dabei fließen nicht nur Wirtschaftsinformationen von Auskunftsteilen wie Creditreform ein, sondern vor allem Informationen aus bisherigen Erfahrungen des Versicherers mit dem jeweiligen Abnehmer und Prognosen über dessen zukünftige Bonität. Ist ein Nichtzahlungstatbestand eingetreten oder eine Insolvenz doch einmal nicht vorhersehbar, springt der Kreditversicherer ein und erstattet, je nach Wunsch des



Versicherungsnehmers, in der Regel 70 bis 90 Prozent der ausstehenden Forderung. Damit sind Unternehmer gegen Liquiditätseingänge, Ertragseinbußen oder eine Insolvenz infolge ausstehender Zahlungen abgesichert.

Trotzdem sichert sich im deutschen Mittelstand bislang nur weniger als ein Drittel der Unternehmen mit einer Warenkreditversicherung gegen Zahlungsschwierigkeiten ihrer Kunden ab. Demgegenüber hat praktisch jedes Großunternehmen in Deutschland eine Forderungsausfallversicherung abgeschlossen.

Kombination aus Bonitätsprüfung und Inkasso

Für mittelständische Unternehmen, die sich vor allem gegen Forderungsausfälle ihrer wichtigsten Abnehmer schützen und gleichzeitig die Kosten ihrer Verbindlichkeiten senken wollen, bietet sich eine

Kombination aus Forderungsausfallversicherung, Bonitätsprüfung und Inkasso an, wie sie die Crefo Kreditversicherung bietet. Sie ist das Ergebnis der Zusammenarbeit von Creditreform und führenden Kreditversicherern. Ziel war die Entwicklung bedarfsgerechter Forderungsausfallversicherungen, mit denen sich speziell kleine und mittlere Unternehmen gegen die mit Lieferantenkrediten verbundenen Ausfallrisiken absichern können.

Bei der Crefo Kreditversicherung erhält der Kunde auf Basis einer Creditreform Wirtschaftsauskunft oder eigener positiver Zahlungserfahrungen mit einem Gläubiger pauschalen Versicherungsschutz bis zur Selbstprüfungsgrenze. Erst darüber hinaus – bei großen und existenzbedrohenden Risiken – muss ein Kreditlimit über den Kreditversicherer beantragt werden. Sollte es zu Zahlungsverzögerungen kommen, übernimmt das Creditreform Inkasso die Geltendmachung der Forderung.

Liquiditätssicherung und Vorteile im Bankgespräch

Der wichtigste Vorteil für Creditreform Mitglieder, die die Crefo Kreditversicherung nutzen, liegt in der damit verbundenen Liquiditätssicherung und der Absicherung der finanziellen Handlungsfähigkeit. Darüber hinaus können betriebliche Besonderheiten durch den Einsatz speziell ent-

Absicherung der finanziellen Handlungsfähigkeit

wickelter Versicherungsvarianten berücksichtigt werden. Hinzu kommt, dass die Zusammenarbeit mit einem Auskunfts- und Inkasso-Dienstleister wie Creditreform sowie einem Kreditversicherer auch die Verhandlungsposition eines Unternehmens gegenüber der Hausbank stärkt. Ein abgesicherter Forderungsbestand, der mit professioneller Bonitätsprüfung und -überwachung der Kunden sowie dem Creditreform Inkasso kombiniert ist, kann dabei als gewichtiges Argument für günstigere Konditionen dienen.

Exportwirtschaft als Schwungrad für die Creditreform Auslandsdienstleistungen

Die deutsche Wirtschaft ist traditionell in hohem Maße exportorientiert und damit auch exportabhängig. Im Jahr 2011 wurden von Deutschland Waren im Wert von 1.060,2 Milliarden Euro ausgeführt, das entspricht einer Steigerung um 11,4 Prozent gegenüber 2010. Damit überstiegen die deutschen Ausfuhren 2011 erstmals eine Billion Euro. Rund 71 Prozent der Ausfuhren von Waren „Made in Germany“ wurden in europäische Länder geliefert.

Allerdings bemerken die deutschen Exportunternehmen auch, dass die Wirtschafts- und Finanzkrise viele Länder Europas noch immer im Griff hat. Das

Zahlungsausfallrisiken im Export nicht gebannt

zeigt die Studie „Länder- und Exportrisiken in Europa 2011/12“. So ist das Zahlungsverhalten der Abnehmer unvermindert beeinträchtigt. Die weitere Ausweitung der Geschäftsbeziehungen und die Expansion in neue Zielmärkte sind daher mit Zahlungsausfallrisiken verbunden. Bei jedem siebten befragten Unternehmen entstanden Forderungsverluste in Höhe von bis zu einem Prozent. 7,6 Prozent der Exporteure mussten Forderungsausfälle von mehr als einem Prozent hinnehmen.

Internationale Services

Das Auslandsgeschäft von Creditreform wächst mit der Ausweitung der Exportaktivitäten der deutschen Wirtschaft. Als europäischer Marktführer für Dienstleistungen im Bereich Wirtschaftsinformationen und Forderungsmanagement ist Creditreform in 21 europäischen Ländern mit Landesgesellschaften aktiv. Hinzu kommt die Landesgesellschaft in China. Mehr als 4.500 Mitarbeiter in 177 Geschäftsstellen unterstützen den deutschen Mittelstand bei der Sicherung des grenzüberschreitenden Geschäftsverkehrs. Creditreform Mitglieder können über www.creditreform.de Firmeninformationen über alle wirtschaftlich aktiven Unternehmen weltweit bezie-

hen. Darüber hinaus stehen mehr als 24 Millionen Firmenauskünfte über Unternehmen aus insgesamt 26 europäischen Ländern zum direkten Abruf zur Verfügung.

Wachstumsfeld Auslandsinkasso

Mit Ausnahme einer Wachstumsdelle zwischen 2009 und 2010 verzeichnet Creditreform eine kontinuierliche Zunahme an internationalen Inkasso-Aufträgen deutscher Unternehmen. So ist die Anzahl der an Creditreform übergebenen Fälle allein seit 2008 um mehr als 40 Prozent gestiegen. Die durchschnittliche Forderungshöhe hingegen ist rückläufig und liegt aktuell bei knapp 4.500 Euro. Beide Entwicklungen zusammen zeigen, dass schon längst nicht mehr nur international tätige Großunternehmen um die Vorzüge des Auslandsinkassos von Creditreform wissen. Vielmehr setzt inzwischen auch der exportorientierte Mittelstand verstärkt auf das Auslandsinkasso, um offene Forderungen gegenüber ausländischen Geschäftspartnern geltend zu machen.

Drei Jahre Europäischer Mahnbescheid und Europäisches Verfahren für geringfügige Forderungen

Das Europäische Mahnverfahren gibt dem Gläubiger die Möglichkeit, eine voraussichtlich unstrittige Geldforderung schnell und kostengünstig titulieren zu lassen. Voraussetzung ist, dass die beiden beteiligten Parteien in verschiedenen Mitgliedstaaten ansässig sind. Dazu kann mit Hilfe eines Standardformulars beim zuständigen Gericht der Erlass eines Zahlungsbefehls beantragt werden. Ist der Antrag nicht offensichtlich unbegründet, erlässt das Gericht einen Zahlungsbefehl. Der Antragsgegner hat dann die Möglichkeit, innerhalb von 30 Tagen Einspruch einzulegen. Danach erklärt das Gericht den Zahlungsbefehl automatisch für vollstreckbar. Der europaweit einheitliche Titel, der im Idealfall am Ende des Europäischen Mahnverfahrens steht, ermöglicht die Anerkennung und Vollstreckung von Forderungen unabhängig von der jeweiligen nationalen Gesetz-



gebung. Das hat das Auslandsinkasso von Creditreform erheblich erleichtert, da es einfacher ist, einen europaweiten Titel durchzusetzen, als einen deutschen Titel im Ausland anerkennen zu lassen. Creditreform bewertet das Europäische Mahnverfahren daher als eine sinnvolle Weiterentwicklung, durch die Creditreform Mitglieder Zeit, Geld und Nerven sparen können.

Als gescheitert betrachtet Creditreform hingegen das Europäische Verfahren für geringfügige Forderungen (EVfgF). Mit dem EVfgF sollten die Verfahren zur Realisierung grenzüberschreitender Forderungen mit geringem Streitwert vereinfacht und beschleunigt werden. In der Praxis erweist sich das EVfgF jedoch als weitgehend wirkungslos. In Ländern, in denen die Realisierungschancen auch ohne das EVfgG gut waren, erzielt Creditreform auch mit dem Verfahren gute Quoten – allerdings bleiben die Quoten in Ländern mit geringen Realisierungschancen auch unter Anwendung des Verfahrens niedrig. Zudem hat das EVfgF in vielen Fällen nicht die erhofften Vereinfachungen gebracht. So beträgt die Verfahrensdauer in den meisten Fällen weiterhin mehr als ein Jahr. Auch stehen die Vollstreckungskosten in manchen Ländern in keinem vertretbaren Verhältnis zur Forderungssumme.

Creditreform: Professioneller Partner für sichere Geschäfte weltweit

Creditreform steht für Wirtschaftsinformationen, Forderungsmanagement, Marketing Services sowie Systeme und Beratung. 130 selbstständige Geschäftsstellen in Deutschland, die im Verband der Vereine Creditreform e. V. organisiert sind, betreuen rund 123.000 Mitgliedsunternehmen aller Größen und Branchen.

Das Dienstleistungsspektrum reicht von der bonitätsbasierten Auswahl und Ansprache von Neukunden über Bonitätsinformationen zu Unternehmen und Privatpersonen bis hin zu kompletten Systemplattformen für das unternehmensinterne Risikomanagement und ausgefeilten Forderungsmanagement-Tools. Jede einzelne Dienstleistung trägt an der jeweiligen Stelle der Kundenbeziehung dazu bei, Zahlungsausfälle entweder zu

verhindern oder die Auswirkungen zu minimieren.

Das umfangreiche Leistungsspektrum im Bereich Wirtschaftsinformationen umfasst Produkte zur Bonitätsbewertung von Unternehmen oder Konsumenten und Produkte zur Firmeninformation ohne Bonitätsbewertung. Das Portfolio zur Bonitätsbewertung von Unternehmen enthält neben Lösungen für Kreditentscheidungen im mittleren und hohen Risikobereich auch Auskunftsformate für die schnelle Bonitätsprüfung bei geringen Risiken. Hinzu kommen Bilanzanalysen verschiedener Auswertungstiefe.

Im Forderungsmanagement bietet Creditreform einen Full Service zur Realisierung offener Forderungen an. Die Bandbreite

umfasst die Übernahme des kaufmännischen Mahnverfahrens, die Begleitung des gerichtlichen Mahnverfahrens sowie die Langzeitüberwachung titulierter Forderungen. Als spezialisierte Angebote kommen der Forderungskauf im Rahmen des Factorings sowie der Kauf notleidender Forderungen hinzu.

Im Bereich Marketing Services bietet Creditreform Lösungen an, um den vorhandenen Adressdatenbestand in Unternehmen zu aktualisieren und unter dem Gesichtspunkt des Ausfallrisikos zu bewerten. Auch eine bonitätsbasierte Auswahl und Ansprache von potenziellen Neukunden ist möglich.

Impressum

Gesamtvorstand:

Dipl.-Kfm. Uwe von Padberg, Köln
(Präsident)

Wolfgang Weynell, Ulm (Vizepräsident)

Dipl.-Kfm. Christian Wolfram, Duisburg
(Vizepräsident)

RA Christian Bolte, Leer

RA Martin Isert, Bocholt

Dr. Thomas Schlegel, Kassel

RA Jens Schott, Pforzheim

Geschäftsführung Verband der Vereine Creditreform e.V.:

RA Volker Ulbricht
(Hauptgeschäftsführer)

Dipl.-Inf. Bernd Bütow

Richard Dey (MBA)

Dr. Carsten Uthoff

Dr. Hans-Jürgen Walbrück

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