

2006

2007

JAHRESBERICHT



Creditreform

Vorwort	2
Wirtschaftsinformationen – Auskunft Qualitativer Mehrwert durch Datenanalyse	4
Kreditrisikomanagement Ausgereifte Lösungen reduzieren Kreditrisiken	6
Wirtschaftsinformationen – Privatpersonen Solvente Kunden erkennen	8
Forderungsmanagement – Inkasso Forderungsmanagement im 21. Jahrhundert	10
Forderungsmanagement – Services für die öffentliche Hand Starker Partner für die öffentliche Hand	12
Forderungsmanagement Moderne Liquiditätsquellen	14
Marketing Services Strategische Neuausrichtung optimiert Kundennähe	16
Marketing Services Effektive Lösungsansätze gegen fehlerhafte Adressdaten	18
Immobilienbewertung Deutschlandweite Informationen zur Bewertung von Immobilien(risiken) – online	20
Internationale Services Internationale Expansion schreitet voran	22
Internationale Services Weitere Meilensteine	24
Unternehmens- und Branchenbewertung Bilanz-Services und Rating-Systeme	26
Unternehmens- und Branchenbewertung Breite Angebotspalette	28
Mitglieder und Kunden Interessante Mitgliedschaft	30
Impressum	32



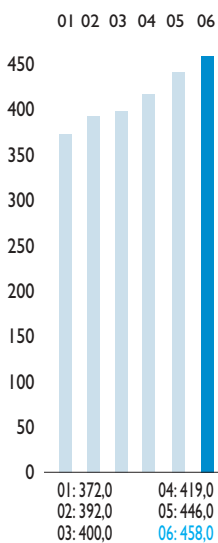
Thomas Glatzel, Präsident und Vorsitzender des Gesamtvorstandes des Verbandes der Vereine Creditreform

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

ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2006 liegt hinter Creditreform. Es gelang uns, unseren Umsatz in Deutschland von 446 Millionen Euro (2005) auf 458 Millionen Euro zu steigern – ein Plus von 2,7 Prozent. Der Löwenanteil des Umsatzes wird nach wie vor über unsere Kerndienstleistungen „Wirtschaftsauskunft“ und „Inkasso“ erzielt. Alleine die elektronisch erteilten Auskünfte über Unternehmen sind auf 12 Millionen angestiegen. 14,5 Millionen Mal wurde nach der Bonität eines Konsumenten bei der CEG Creditreform Consumer GmbH angefragt. Für die gute Umsatzsituation sorgte unsere zweite „klassische“ Dienstleistung: das Inkasso. 1,5 Millionen Fälle wurden uns 2006 übergeben, 2 Millionen Einzelforderungen im Spezialsegment „Mengeninkasso“ kommen hinzu. Unser internationales Geschäft einbeziehend haben wir im Geschäftsjahr 2006 die angestrebten 500 Millionen Euro Gesamtumsatz überschritten. Gegenüber dem Geschäftsjahr 2005 (Gesamtumsatz: 483 Millionen Euro) erreichten wir eine Steigerung um 3,5 Prozent. 4.500 Mitarbeiter von Creditreform sind in Europa tätig, in Deutschland davon alleine 4.000.

Creditreform war immer schon ein internationales Unternehmen, die Ausrichtung unserer Dienstleistungen über die Grenzen hinweg hat sich mit dem Ende des Ost-West-Konfliktes vor fast zwei Jahrzehnten noch beschleunigt. Wir sind den Weg der Globalisierung – vor allem des deutschen Mittelstandes – mitgegangen: 125.000 Creditreform Kunden und Mitglieder können über das zentrale Portal www.creditreform.de auf mehr als 22 Millionen Auskünfte über Unternehmen aus insgesamt 21 europäischen Ländern online zugreifen. Dabei spielen die Märkte und Wettbewerber insbesondere in Mittel- und Osteuropa aufgrund der räumlichen und kulturellen Zugänglichkeit eine besondere Rolle für den breiten Mittelstand. Mit unserem Schweizer Kollegen Willy Egeli als neuem Präsidenten an der Spitze von Creditreform International werden wir unseren Kunden auch in Zukunft ihre Chancen für kostengünstige Standorte und neue Absatzmärkte im Ausland sichern.

**Umsatzentwicklung
Creditreform Deutschland**
(in Mio. Euro)



Die Globalisierung, der wir mit einer stetig steigenden Internationalisierung unserer Dienstleistungen folgen, ist aber nur ein Aspekt der Veränderungen, die alle Akteure unserer Wirtschaft seit dem Ende des vorigen Jahrhunderts beschäftigen. Einen weiteren Faktor – und dieser erst macht die Welt zu einem „Global Village“ – stellen Informationen dar. Doch bei aller Euphorie zu Beginn über die Entdeckung des neuen Rohstoffs „Information“ trat bald Ernüchterung ein. Wie bei allen Primärgütern und Bodenschätzen bedürfen nämlich auch Informationen der Verarbeitung, ja der Veredelung. Wertvoll werden sie erst, wenn sie den Wissensbedarf in jedem einzelnen, individuellen Fall befriedigen können.

Die Online-Verfügbarkeit des elektronischen Handelsregisters mit seinen Unternehmensdaten und Bilanzen lässt den Bedarf an validen Wirtschaftsinformationen, wie sie Creditreform liefert, unangetastet. Auf der Basis der Registerdaten und der externen Rechnungslegung baut unsere Analyse und Bewertung auf. Und erst hier setzt das Erkenntnisinteresse von Lieferanten und Kreditgebern ein: Sie wollen wissen, wie sicher es ist, dass ihre Rechnung bezahlt, ihr Kredit abgelöst wird.

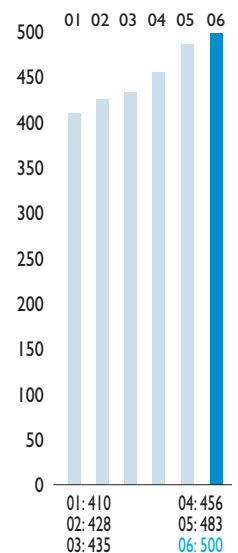
Zur optimalen Reduzierung von Forderungsausfallrisiken bedarf es einer systematischen Lösung. Alle Prozesse der Bewertungen und Überwachungen der Kunden sowie der dazugehörigen Maßnahmen von der Lieferentscheidung bis zum Inkasso werden in CrefoSystem integriert. Damit steigt nicht nur die Sicherheit im Bereich des Risikomanagements, sondern es sinken auch die Kosten für die Kreditbearbeitung. 2006 haben wir die ersten CrefoSystem-Lösungen bei unseren Kunden installiert – und wir werden in diesem Jahr auch eine kompakte Lösung für kleine Mittelständler zur Verfügung stellen.

Lautet das ein Stichwort für die Veränderungen und neuen Anforderungen im Informationsmarkt „Systemlösungen“, so nennt „proprietäre Daten“ die zweite Antwort. Es geht darum, über weitere Lösungen aus bereits vorhandenen Informationen hinaus, neue, eigene Informationen zu gewinnen. Um ein genaues Bild vom Zahlungsverhalten der Unternehmen zu erhalten, hat Creditreform „ZaC“ (Zahlungserfahrungen Creditreform) geschaffen. Unternehmen liefern Zahlungserfahrungen mit ihren Kunden ein und bekommen im Gegenzug eine kostenfreie Auswertung, wie diese Debitoren im Durchschnitt bei anderen Lieferanten bezahlen. Ende 2006 standen 50 Millionen Zahlungserfahrungen im Datenpool zur Verfügung – zu 1,3 Millionen Debitoren wurden unterjährige Zahlungserfahrungen regelmäßig eingeliefert.

Nicht nur der Informationsmarkt, auch der Umgang mit überfälligen und notleidenden Forderungen ist im Umbruch. Auf der einen Seite steht die zunehmende Verschuldung von Unternehmen und Privatpersonen, auf der anderen Seite gilt es, die neuen Möglichkeiten der Forderungsbearbeitung und des Forderungsverkaufs zu nutzen. Creditreform bietet einen Full Service im Hinblick auf die Realisierung offener Forderungen. Dieser reicht vom kaufmännischen Mahnverfahren unmittelbar nach Überschreiten der vereinbarten Zahlungsfrist über die nachhaltige Überwachung ausgeklagter Forderungen bis zur Übernahme der Forderungen im Factoring oder durch den Kauf ganzer Pakete notleidender Kredite. Entscheidend für den Erfolg: unser über 100-jähriges Know-how bei der Bewertung der Forderungen, eine Inkasso-Software, die vor allem für den Gläubiger jederzeit – auch im Internet – ein transparentes Reporting zum Sachstand liefert, und schließlich die Kenntnis des Schuldners, die sich aus der Ortsnähe von 130 Creditreform Büros in Deutschland ergibt.

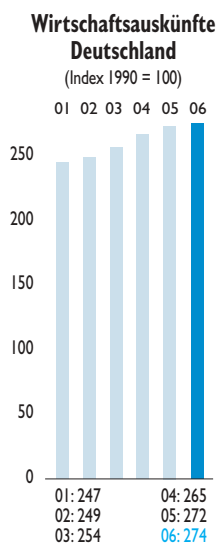
Die Nähe zum wirtschaftlichen Geschehen in einer Region steht für Creditreform in der strategischen Ausrichtung gerade im Wandel der Zeiten ganz oben. Die Anpassungen an die Forderungen der Globalisierung, eine immer ausgereifere IT-Technologie und auch die zunehmende Differenzierung unserer klassischen Dienstleistungen „Auskunft“ und „Inkasso“ sind immer im Zusammenhang mit der Verwurzelung eines „Creditreformers“ in seiner Region zu sehen. Eine Gesamtumsatzgröße Creditreform von über 500 Millionen Euro, wie ich sie hier in diesem Jahresbericht für das Geschäftsjahr 2006 berichten darf, spiegelt den hervorragenden Einsatz der Creditreform Unternehmer und ihrer Mitarbeiter in Europa wider.

**Umsatzentwicklung
Creditreform International**
(in Mio. Euro)



Ihr

Qualitativer Mehrwert durch Datenanalyse



Mit einem Marktanteil von 70 Prozent und knapp 12 Millionen elektronisch erteilten Auskünften über Unternehmen ist Creditreform einer der wichtigsten Anbieter von Wirtschaftsinformationen in Deutschland. 130 Vereine Creditreform sorgen in Deutschland für die optimale Versorgung von bundesweit 125.000 Mitgliedsunternehmen mit aktuellen Bonitätsinformationen über deutsche und ausländische Unternehmen. Mit der Kerndienstleistung Wirtschaftsauskunft, die sich in verschiedene online und offline verfügbare Auskunftprodukte unterteilt, identifiziert und qualifiziert Creditreform aktuelle oder potenzielle Geschäftskunden von Mitgliedern. Diese Informationen sind wichtige Entscheidungshilfen bei der Geschäftsanbahnung sowie der regelmäßigen Überprüfung des Kundenbestandes.

ANALYSE UND INTERPRETATION ENTSCHEIDET

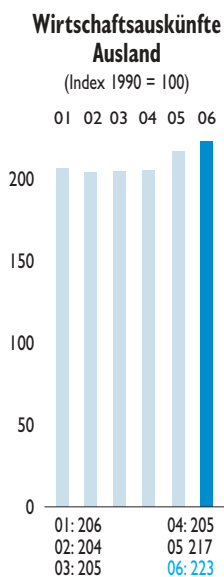
Auch in Zeiten positiver konjunktureller Entwicklung ist es für Unternehmen unerlässlich, geschäftliche Verbindungen abzusichern, um Forderungsausfälle zu verhindern. Der konstante Bedarf an validen Wirtschaftsinformationen macht Creditreform aufgrund der Analysekompetenz zu einem unverzichtbaren Informationsanbieter im Wirtschaftsleben. Diese Position besteht auch durch die Online-Verfügbarkeit des Handelsregisters, seiner Unternehmensdaten und Bilanzen durch das zum 1. Januar 2007 in Kraft getretene Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister (EHUG) unangetastet fort.

Know-how bleiben wichtige tatsächliche Lage eines die sich erst aus der aller zu einem Unternehmen Daten ergeben. Genau

**Dank Analysekompetenz
ist Creditreform ein
unverzichtbarer
Informationsanbieter im
Wirtschaftsleben.**

Ohne fundiertes Analytischen Informationen über die Unternehmens unerkannt, Analyse und Interpretation men zur Verfügung stehen- das leistet Creditreform.

Daher besitzt die Creditreform Unternehmensauskunft im Vergleich zur rein quantitativen Datensammlung durch das elektronische Handelsregister weiterhin einen qualitativen Mehrwert. Dieser Mehrwert manifestiert sich im Bonitätsindex, dem entscheidenden Bestandteil jeder Auskunft. In diesen Index fließt eine Vielzahl von Einzeldaten zu Bereichen wie Unternehmensentwicklung, Umsatz und Auftragslage ein, die nicht im elektronischen Handelsregister enthalten sind. Diese Einzelinformationen werden für den Bonitätsindex unterschiedlich stark gewichtet und bewertet. Im Ergebnis ermöglicht der Bonitätsindex als Frühwarnindikator die schnelle Beurteilung der Zahlungsfähigkeit von Geschäftspartnern. Ein weiterer Vorteil ist die flexible und modulare Auskunftsgestaltung von Creditreform, die exakt auf die Bedürfnisse der unterschiedlichen Zielgruppen – bis hin auf die Branchenebene – zugeschnitten ist. Grundlage der Kerndienstleistung Wirtschaftsauskunft ist die Creditreform Datenbank, die mit 3,6 Millionen Daten die weltweit umfangreichste Sammlung von Daten und Fakten über deutsche Unternehmen ist. Die hohe Qualität des umfangreichen Datenbestandes wird durch seine ständige Erweiterung, Pflege und Aktualisierung durch die 130 lokalen Vereine Creditreform gewährleistet.



ONLINE IM FOKUS

Wie im Vorjahr bereits sichtbar, ist der Internetzugriff auf unsere Wirtschaftsauskünfte inzwischen Stand der Technik. So erfreut sich zum Beispiel die netzwerkfähige Software CrefoScore wachsender Beliebtheit, die inzwischen in fast 3.700 Fällen bei Mitgliedern neu installiert wurde. Creditreform ist damit Marktführer für derartige Risikomanagement-Software. Auch die SAP-Lösung Crefosprint ist bei immer mehr Kunden für den Zugriff auf Creditreform Wirtschaftsauskünfte im Einsatz.



Creditreform Mitglieder können Bonitätsauskünfte darüber hinaus auch über das Informationsportal www.FirmenWissen.de abrufen, das inzwischen zu 100 Prozent von Creditreform betrieben wird. Unabhängig von einer Mitgliedschaft haben kleine und mittlere Unternehmen des deutschsprachigen Raumes hier die Möglichkeit, Firmenprofile aus Deutschland, Österreich, Luxemburg und der Schweiz sowie Bilanzinformationen zu beziehen.

Aus der Verflechtungsdatenbank, die Kunden und Mitgliedern seit 2006 zur Verfügung steht, werden inzwischen monatlich mehr als 8.200 (Vorjahr: 6.000) Datensätze abgerufen. Die Verflechtungsdatenbank informiert über die Unternehmensstruktur und über Beteiligungen von Geschäftspartnern und Kunden. Als Online-Anwendung stellt die Datenbank einen erheblichen Mehrwert zu den herkömmlichen Wirtschaftsinformationen dar.

AUF DIE QUALITÄT KOMMT ES AN

Für die Kunden im Markt für Wirtschaftsinformationen wird die Qualität, welche die Basis für die exakte Trennschärfe und Aussagefähigkeit von Ausfallwahrscheinlichkeiten bildet, immer mehr zum wesentlichen Unterscheidungsmerkmal. Auf diesem Gebiet setzt Creditreform mit einer Vielzahl von Rechercheuren in Deutschland deutliche Akzente. Bei der Recherche kommen effiziente standardisierte Qualitätsanalysen zum Einsatz, die ständig weiterentwickelt werden und von großer Bedeutung für die zukünftige Produktgestaltung sind.

Ausgereifte Lösungen reduzieren Kreditrisiken

Im Rahmen der strategischen Ausrichtung als Full-Service-Provider hat Creditreform im Vorjahr mit CrefoSystem eine ausgereifte Systemlösung für ein effizientes Kunden- und Risikomanagement auf den Markt gebracht. CrefoSystem unterstützt Unternehmen aller Branchen entlang der kompletten Wertschöpfungskette in allen Phasen der Kundenbeziehung. Inzwischen hat sich CrefoSystem im Markt als Systemlösung für das Geschäftspartnermanagement sowie Kreditrisiko- und Forderungsmanagement etabliert. Erste Kunden arbeiten produktiv mit der Lösung und verzeichnen spürbare Erfolge in der Prozessoptimierung, Kundenbewertung und -überwachung sowie einer Reduzierung von Forderungsausfällen und Risikokosten. CrefoSystem wird kontinuierlich weiterentwickelt und an Kundenanforderungen angepasst. Besonders hervorzuheben sind die Kombination mit ZaC, dem Zahlungserfahrungspool von Creditreform, die Integration in die Systemlandschaft der Kunden sowie die Umsetzung individueller Kundenanforderungen.

CrefoSystem ist die Systemlösung für ein effizientes Kunden- und Risikomanagement.

AUSGANGSSITUATION IM UNTERNEHMEN

Das unternehmerische Risikomanagement ist von typischen Problemstellungen geprägt. Dazu gehört der hohe manuelle Aufwand bei der Kundenüberwachung genauso wie zu hohe Forderungsausfälle. Häufig fehlt eine systematische Unterstützung im Kreditmanagement, die automatisiert Entscheidungshilfen zum Beispiel in der Antragsbearbeitung zur Verfügung stellt.

UMFASSENDE PROZESSOPTIMIERUNG

CrefoSystem setzt an den Problemstellen eines bislang nicht integrierten unternehmerischen Risikomanagements an. Dazu optimiert das System vielfältige Prozesse und sorgt für die Integration wichtiger Daten. Entscheidende Einzelbausteine von CrefoSystem sind:

- Verbesserung, Prozessoptimierung und Automatisierung
- Risikominimierung und Kostenreduktion durch Systemunterstützung im Kreditvergabeprozess und Debitorenmanagement
- Automatisierte Identifikation und Überwachung der Kunden
- Prozessoptimierung für Neu- und Bestandskunden
- Automatisierung von Tagesroutinen und Steuerung der Prioritäten
- Teilautomatisierung der internen Kreditentscheidungen
- Integration eigener Daten in die Risikobewertung sowie Zahlungserfahrungen anderer Unternehmen
- Realisierung eines Workgroup-Managements inkl. Steuerung eines Kompetenzsystems
- Abbildung unterschiedlicher Berechtigungen
- Feststellung des Gesamtrisikos eines Kunden
- Vollautomatisierung der Partneranbindung



Der Einsatz von CrefoSystem hilft Unternehmen, einheitliche und nachvollziehbare Kreditentscheidungen zu treffen, die auf konsistenten Bewertungen basieren. Dazu werden alle vertriebs- und risikorelevanten Informationen über Interessenten und Kunden in einem einzigen System vereint. Systemgestützte Prozesse reduzieren den manuellen Aufwand bei der Kundenprüfung erheblich. Gleichzeitig erlaubt CrefoSystem ein dauerhaftes Monitoring von Kunden und fungiert so als umfangreiches und automatisiertes Frühwarnsystem. Im Ergebnis führt die Automatisierung von Kreditprozessen zu geringeren Prozesskosten und in letzter Konsequenz zu einer Reduzierung von Forderungsausfällen. CrefoSystem hilft, Risiko- und Finanzierungskosten zu senken, und schafft wichtige Voraussetzungen für höheren Umsatz und steigende Rentabilität.



DATENMENGE IM ZAC-POOL STEIGT STETIG AN

ZaC, der Zahlungserfahrungspool von Creditreform, erfreut sich wachsender Beliebtheit im Debitorenmanagement. Die Teilnahme an ZaC ermöglicht Unternehmen ein genaueres Bild vom Zahlungsverhalten ihrer Kunden. Wer seine Zahlungserfahrungen mit seinen Kunden regelmäßig an ZaC liefert, erhält im Gegenzug eine kostenfreie Auswertung, wie diese Debitoren im Durchschnitt bei anderen Lieferanten bezahlen. Die Antworten erlauben Rückschlüsse für das unternehmerische Debitoren- und Forderungsmanagement.



Volumen des Datenpools (Stand: Dezember 2006)

- Rund 50 Millionen Zahlungserfahrungen (Vorjahr: 28 Mio.) befinden sich im Datenpool.
- Zu 1,3 Millionen Debitoren (Vorjahr: 0,9 Mio.) im Pool werden regelmäßig unterjährig Zahlungserfahrungen eingeliefert.
- Aktuell liefern 213 Unternehmen (Vorjahr: 178) regelmäßig ihre Buchhaltungsdaten in den Pool ein.

In diesem Jahr wird die Planung und Konzeption für die nächste Entwicklungsstufe des ZaC-Projektes vorangetrieben. Dabei stehen neben einem IT-bedingten Re-Design der ZaC-Anwendungen auch Weiterentwicklungen an, die sich entweder aus dem operativen Betrieb oder aus den Wünschen der nutzenden Unternehmen ergeben.

Solvente Kunden erkennen

Die CEG Creditreform Consumer GmbH, ein Tochterunternehmen der Creditreform Gruppe, ist einer der führenden Anbieter von Bonitätsinformationen über Privatpersonen. In Zeiten zunehmend bargeldloser Konsumtransaktionen versorgt CEG Unternehmen mit risikorelevanten Verbraucherinformationen zur Absicherung von (Waren-)Kreditentscheidungen und unterstützt sie dabei, ein modernes Risikomanagement zu praktizieren. Die Nachfrage nach Informationen zur Bonität von Privatpersonen stieg 2006 erneut mit beachtlicher Dynamik an: CEG erteilte knapp 14,5 Millionen Auskünfte über Privatpersonen, das sind knapp 21 Prozent mehr als im Jahr davor. Hauptgrund dafür ist das wachsende Risiko bei der Vergabe von Konsumentenkrediten, da sich die wirtschaftliche Lage der privaten Haushalte in Deutschland – inzwischen gelten 3,4 Millionen Haushalte als überschuldet – auch im vergangenen Jahr weiter verschlechtert hat.

PRIVATE INSOLVENZEN LEGEN ZU

Der SchuldnerAtlas, den CEG, Creditreform und microm zuletzt im November 2006 veröffentlicht haben, dokumentiert den Anstieg privater Insolvenzen. Damit wächst für Banken, Telekommunikationsunternehmen, Versandhändler, Wohnungsbaugesellschaften und Energieversorger die Bedeutung aktueller und umfassender Informationen zur Absicherung von Krediten und Warenlieferungen an Endverbraucher. Auch die ersten Institutionen der öffent-

**Der Datenbestand umfasst
ca. 58 Millionen personenbe-
zogene Informationen zu
fast 21 Millionen Bundesbürgern.**

inzwischen bonitätsba- ment mit den Auskünften dass sie diesen hohen Im Geschäftsjahr 2006 kontinuierlich erweitert. Inzwischen umfasst der Bestand ca. 58 Millionen personenbezogene Informationen zu fast 21 Millionen Personen und damit zu fast jedem vierten Bundesbürger. Ein wichtiger Bestandteil des Datenpools sind die mehr als 21 Millionen personenbezogenen Negativmerkmale, beispielsweise aus Schuldnerlisten, Insolvenzregistern, eigenen Mahn- und Inkasso-Verfahren von Creditreform sowie Informationen der Mitglieder von Creditreform.

lichen Hand unterstützen ihr siertes Forderungsmanage- der CEG. Damit beweist CEG, Anforderungen gewachsen ist. hat CEG ihren Datenpool

VERNETZTE INFORMATIONEN SIND GEFRAGT

Nicht nur der Bedarf an zeitnah verfügbaren Datensätzen wächst spürbar, vermehrt sind auch vernetzte Informationen gefragt. So wurden in den vergangenen Monaten verstärkt Auskünfte abgerufen, um Angaben über Privatpersonen frühzeitig mit Datensätzen aus dem Konsumenten- und Firmenbereich abzugleichen. Als Mitglied der Creditreform Gruppe ist CEG als einziger Dienstleister bundesweit in der Lage, Negativmerkmale säumiger Zahler mit Firmenadressen in Verbindung zu bringen, die eine Person für den privaten Konsum nutzt. Ungefähr 600.000 harte Negativmerkmale, das entspricht jedem fünften Eintrag in den bundesweiten Schuldnerlisten der Amtsgerichte, können einer oder mehreren gewerblichen Adressen einer Person zuge-

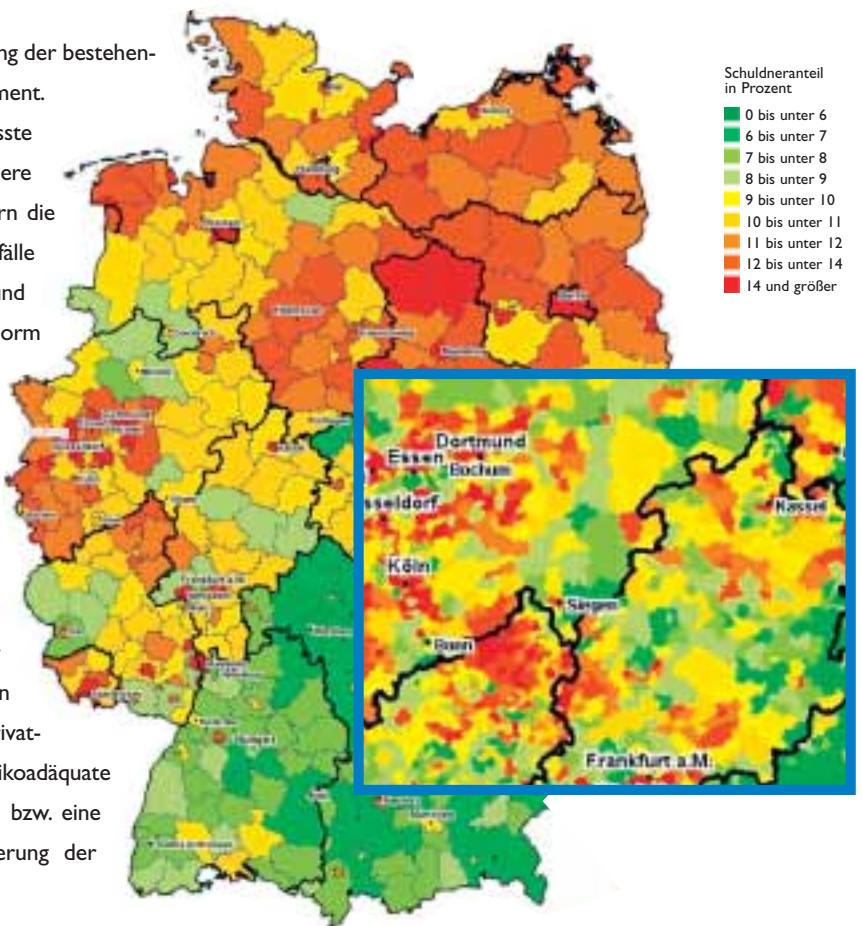
ordnet werden. Dieses Leistungsangebot war im Geschäftsjahr 2006 ein wichtiger Meilenstein für die weitere Etablierung der CEG-Konsumenteninformationen.

RISIKOSTEUERUNG BEI ENERGIEVERSORGERN

Die Strukturänderungen durch die Liberalisierung des Energieversorgungsmarktes konnten von den Unternehmen gut kompensiert werden. Durch die seit 2005 geltende Entflechtung von Netzbetrieb und Vertrieb ergab sich für die Energieversorger allerdings eine neue Herausforderung. Der Gesetzgeber hat mit dieser Verordnung die monopolistischen Funktionen wie Übertragung, Transport und Verteilung von wettbewerblich organisierbaren Tätigkeiten getrennt. Diese Maßnahme ist für einen unverfälschten und intensiven Wettbewerb zwingend erforderlich gewesen und von den Energieversorgern nun in den internen Strukturen umzusetzen.

Konkret bedeutet dies die sukzessive Neubewertung der bestehenden Prozesse im Kunden- und Forderungsmanagement. Dies macht eine differenzierte und risikobewusste Betrachtung einzelner Kunden erforderlich. Die nähere Betrachtung hat gezeigt, dass bei Energieversorgern die Quote der tatsächlich angegebenen Forderungsausfälle zwar meist relativ gering ist, dafür jedoch Dauer und Höhe der Außenstände bezogen auf den Umsatz enorm hoch sind. Ein wichtiges Anliegen der Versorger ist es daher, die Außenstände zu reduzieren. Aus diesem Grund hat sich einer der vier großen deutschen Energieversorger für CEG und die Nutzung des CEG-Scores entschieden. CEG konnte sich hier erfolgreich gegen Wettbewerber durchsetzen.

Darüber hinaus bedient CEG Energieversorger ohne Versorgungspflicht bei der Bewertung von Neukunden mit Bonitätsinformationen über Privatpersonen. Diese bilden die Grundlage für eine risikoadäquate Preisgestaltung, die Steuerung der Zahlungsweise bzw. eine Selektion und tragen so maßgeblich zur Steigerung der Rentabilität bei.



Forderungsmanagement im 21. Jahrhundert

Weite Bevölkerungskreise profitieren bisher nicht von der Konjunkturbelebung. In einigen Regionen Deutschlands sind bis zu 20 Prozent der erwachsenen Wohnbevölkerung überschuldet. Der SchuldnerAtlas 2006 hat für ganz Deutschland 7,2 Millionen Erwachsene als überschuldet identifiziert. Vor diesem Hintergrund hat Creditreform die Effektivität der Inkasso-Prozesse weiter gesteigert, um unverändert gute Erfolgsquoten für unsere Auftraggeber realisieren zu können. Diesen Weg wird Creditreform im kommenden Jahr fortsetzen, auch wenn die inzwischen eingetretene Belebung des Arbeitsmarktes mit gewissem Zeitverzug positiv auf die Zahlungsfähigkeit der Schuldner durchschlagen wird. Bei der Vertriebsintensivierung in den Segmenten Spezialinkasso, Standardinkasso und Inkasso für die öffentliche Hand wird das neu installierte Key Account Management Inkasso eine wesentliche Rolle spielen.

Im letzten Jahr hat Creditreform knapp 1,5 Millionen neue Inkasso-Aufträge erhalten. Hinzu kommen zwei Millionen Einzelforderungen im Spezialsegment Mengeninkasso. Hier beträgt der einzelne Forderungswert zum Teil nur wenige Euro.

Der Forderungswert steht hinter dem Auftrag des Kunden an der berechtigten Forderung möglichst zu realisieren. Um

Hinter jedem Inkasso-Fall steckt der Auftrag des Kunden, seine berechnete Forderung schnell und erfolgreich zu realisieren.

Unabhängig vom Forderungswert steht hinter jedem neuen Inkasso-Fall Creditreform, seine berechnete Forderung möglichst schnell und erfolgreich diesem Kundenwunsch ge-

recht zu werden, werden sämtliche Prozesse permanent hinterfragt und weiterentwickelt. Das gilt insbesondere für die Inkasso-Software von Creditreform, mit deren Hilfe organisatorische Abläufe weitgehend automatisiert, eine durchgängige Verfahrensführung gesichert und aussagekräftige Reportings zur Verfügung gestellt werden. Ein wichtiges Ergebnis dieser technischen Fortentwicklung ist ein höheres Maß an Transparenz in allen Verfahrensschritten für die Gläubiger. Sie können mit der Software Echtzeitinformationen, individuelle Auswertungen und Statistiken über den Stand der von ihnen an Creditreform abgegebenen Inkasso-Fälle abrufen.

Das Webinkasso, also die Übertragung von Inkasso-Aufträgen über das Internet, hat sich längst zum favorisierten Kommunikationskanal zwischen Gläubiger und Creditreform entwickelt. Mitglieder können so ihre offenen Forderungen bequem und ohne zusätzlichen administrativen Aufwand über das Internet an Creditreform übermitteln. Nach der eindeutigen Identifikation über die Kundennummer kann jeder Gläubiger neue Inkasso-Aufträge erteilen und sekundenschnell aktuelle Statusinformationen über bereits erteilte Fälle einsehen.

ERFOLG DANK TECHNOLOGIE UND VERHANDLUNGSGESCHICK

Die acoreus Collection Services GmbH (aCS), eine Tochtergesellschaft der Creditreform AG und der acoreus AG, hat im vergangenen Jahr rund zwei Millionen Einzelforderungen bearbeitet. Im Schwerpunkt handelt es sich dabei um Fälle mit sehr geringen Forderungswerten. Unabhängig von der Höhe der Forderung bietet die aCS ihren Kunden ein vollständiges Inkasso-Produkt mit umfangreichen und vollständigen Mahnreihen,



Telefoninkasso, Adressrecherche, Bonitätsüberprüfung, Score-Verfahren, gerichtlichem Mahnverfahren und Langzeitüberwachung an. Die herausragenden Erfolgsquoten von aCS werden durch den hohen technischen Standard in der Forderungsbearbeitung und das Verhandlungsgeschick der Mitarbeiter möglich. Wesentliche Merkmale des Leistungsangebotes der aCS sind eine hohe telefonische Erreichbarkeit, eine zügige Beantwortung der Schuldneranfragen sowie eine große Beratungsqualität und profundes Branchenwissen der Inkasso-Berater. Effizienz in allen Unternehmensbereichen, modernste Callcenter-Technik und voll automatisierte Inkasso-Prozesse sind weitere Voraussetzungen dafür, dass die aCS ihren Kunden ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten kann.

Durch die Vernetzung der Kernkompetenzen der Muttergesellschaften Creditreform und acoreus sowie ihren zahlreichen Schwestergesellschaften ist die aCS in der Lage, vollständige Systemlösungen für die unterschiedlichsten Branchen anzubieten. So ist die aCS zum Beispiel erfolgreich für Call-by-Call- und Internet-by-Call-Anbieter tätig. In diesen Bereichen entstehen regelmäßig sehr große Mengen geringfügiger Forderungen. Für diese Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen bietet aCS eine umfassende Gesamtlösung aus einer Hand an. Rechnungsstellung, Zahlungsüberwachung, Kundenservice sowie vorgerichtliches und gerichtliches Mahnverfahren sind in dieser Gesamtlösung optimal miteinander verbunden.

Starker Partner für die öffentliche Hand

Durch die schrittweise Umstellung von der Kameralistik auf die doppelte Buchführung in Konten (Doppik) in den öffentlichen Haushalten werden die tatsächlichen kommunalen Vermögensverhältnisse exakt bestimmt. Neben Rückstellungen für Pensionszahlungen oder Kosten für Abschreibungen werden dank Doppik auch Vermögenswerte wie die Außenstände erfasst. In diesem Zusammenhang wird auch der Einsatz eines betriebswirtschaftlich optimierten Forderungsmanagements durch Creditreform interessant, denn die Außenstände werden in vielen Kommunen bislang nicht effektiv genug bewertet und realisiert. Creditreform bietet Gemeinden in dieser Situation gleich mehrere Dienstleistungen an, die den Umgang mit offenen Forderungen in unterschiedlichen Situationen optimieren. Damit kann Creditreform als starker Partner der öffentlichen Hand einen wichtigen Beitrag zur Entlastung kommunaler Kassen leisten.

Creditreform leistet einen wichtigen Beitrag zur Entlastung kommunaler Kassen.

EFFIZIENTE FORDERUNGSBEWERTUNG

Eine der Herausforderungen, die die Kommunen bei der Umstellung auf die Doppik meistern müssen, ist die Bewertung der Vermögensgegenstände und deren Ausweis unter den Aktiva in der Eröffnungsbilanz. Dazu zählen auch offene Forderungen, die nach dem strengen Niederstwertprinzip qualitativ bewertet und wertberichtigt werden müssen. Dafür fehlen den Kommunen neben der Zeit vor allem verlässliche Bewertungsgrundlagen.

Creditreform hat mit dem „Forderungsspiegel für Kommunen“ ein Produkt entwickelt, das diese Wertberichtigung des Forderungsbestandes automatisiert durchführt. Der Forderungsspiegel wurde 2006 in einem erfolgreichen Pilotprojekt mit der Stadt Monheim am Rhein getestet. Die Bewertung basiert auf Bonitätsinformationen zu Unternehmen und Privatpersonen, die von Creditreform erfasst und ausgewertet werden. Im Ergebnis liefert der Forderungsspiegel nach der einmaligen Definition der Buchungsansätze automatisiert den erforderlichen Wertansatz für den Forderungsbestand in der Eröffnungsbilanz. Das methodisch gleich bleibende Verfahren kann später auch für die Ermittlung des Wertansatzes von Forderungen für Jahresabschlüsse genutzt werden.

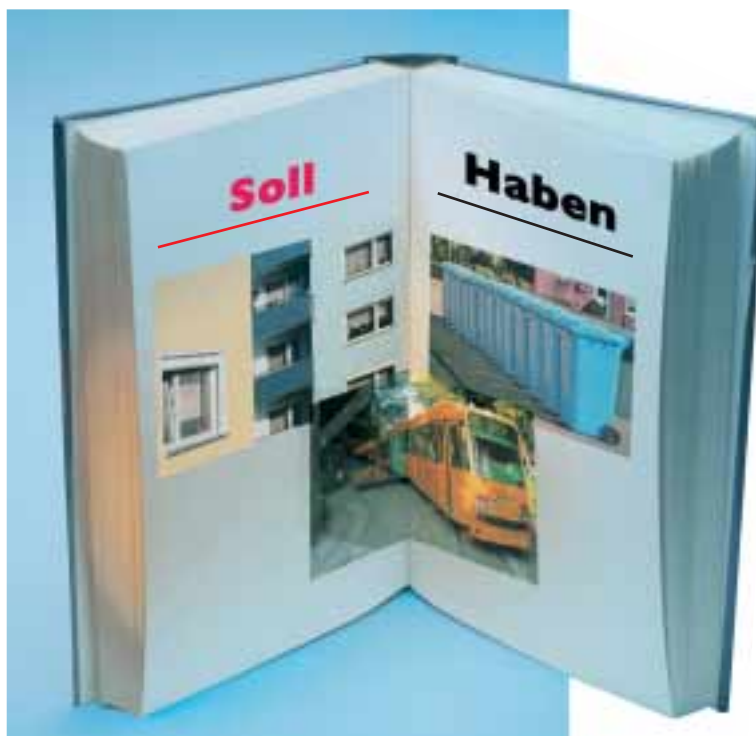
CONSUMER VOLLSTRECKUNGS-AUSKUNFT

Die steigende Überschuldung privater Haushalte erschwert es Kommunen immer mehr, offene Leistungsbescheide zu betreiben und zu vollstrecken. Gleichzeitig erfordert es der Sparzwang, den Verwaltungsaufwand für die Vollstreckung offener Bescheide zu erfassen und so gering wie möglich zu halten. Daher gilt es, Zwangsvollstreckungsmaßnahmen zielgerichtet und ergebnisorientiert zu planen. Das ermöglicht

die neue Consumer Vollstreckungsauskunft, die inzwischen bei einer Vielzahl kommunaler Vollstreckungsstellen erfolgreich im Einsatz ist. Mit der vorgeschalteten Auskunft können Gemeinden die Vermögens- und Einkommensverhältnisse der Vollstreckungsschuldner – und damit die Realisierungsaussichten für ihre offenen Forderungen – überprüfen. Die Stadtkasse ist dadurch in der Lage, Zeit und Geld zielgerichtet in Erfolg versprechende Vollstreckungsfälle zu investieren.

EXTERNER INKASSO ENTLASTET

Steht die Höhe des offenen Forderungsbetrages in keinem wirtschaftlichen Verhältnis zum erforderlichen Aufwand für die Beitreibung, kann Creditreform den Verwaltungsakt der Kommune durch externes Inkasso unterstützen. Diese Hilfe im Inkasso für Kommunen ist nach den Gemeindeordnungen zulässig. Art und Umfang des Einsatzes hängen davon ab, ob es sich um zivilrechtliche oder öffentlich-rechtliche Forderungen handelt. Im Bereich zivilrechtlicher Ansprüche unterscheidet sich die Inkasso-Tätigkeit nicht vom Forderungseinzug in der freien Wirtschaft. Die Mehrzahl der offenen Forderungen von Gemeinden ist allerdings öffentlich-rechtlicher Art. Hier darf Creditreform keinen hoheitlichen Zwang ausüben und Zwangsvollstreckungsmaßnahmen sind ausschließlich den Kommunen vorbehalten. Creditreform führt in diesen Fällen daher nicht die Vollstreckung durch und verschickt auch keine Mahnschreiben, in denen die Zwangsvollstreckung angekündigt wird. Als sogenannter Verwaltungshelfer kann Creditreform die Kommune dennoch auch bei öffentlich-rechtlichen Forderungen unterstützen. So kann der Schuldner von Creditreform noch einmal schriftlich und/oder telefonisch daran erinnert werden, den Leistungsbescheid zu begleichen. Auch zeitaufwändige Dienstleistungen wie Anschriftenermittlung, Langzeitüberwachung der Vermögensverhältnisse und die Weiterleitung überwiesener Gelder können von Creditreform erbracht werden.



Moderne Liquiditätsquellen

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

MEHR LIQUIDITÄT FÜRS KERNGESCHÄFT

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



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

EXPORTFACTORING UND BRANCHENKOOPERATIONEN

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

MARKT FÜR PROBLEMFORDERUNGEN WANDELT SICH

Waren bislang vor allem Kreditinstitute – von Universalbanken und Sparkassen über Landesbanken bis hin zu Retail- und Autofinanzierungsbanken – als Verkäufer notleidender Kredite dominiert, treten inzwischen auch vermehrt Versorger- und Wohnungsbaugesellschaften in das Marktgeschehen und weitere wichtige Tendenzen sind erkennbar. So werden die angebotenen Forderungspakete zunehmend kleiner. Transaktionen im Milliardenbereich bilden inzwischen die Ausnahme. Gängige Größenordnungen liegen bei Portfolios mit einem Forderungswert bis zu 200 Millionen Euro – und damit in einer Größenordnung, auf die die CPM Creditreform Portfolio Management GmbH spezialisiert ist.

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

PROFI FÜR PROBLEMFORDERUNGEN

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

Strategische Neuausrichtung optimiert Kundennähe

Noch näher an ihren Kunden präsentiert sich microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH nach der Neupositionierung des Unternehmens, die im Rahmen der strategischen Neuausrichtung der Creditreform AG erfolgte. Damit stellt microm – einer der führenden Anbieter für Consumer-Marketing – die ganzheitliche Kundenbetreuung durch und an individuellen Pro-Beratungsansatz in den Vor-te der Geschäftsaktivitäten Marktstrukturanalysen so-

Im Mittelpunkt steht ein am Kundenwunsch und an individuellen Problemstellungen orientierter Beratungsansatz.

Maßnahmen für ein innovatives Zielgruppenmarketing von der Neukundengewinnung bis hin zur Kundenreaktivierung. Strukturen entdecken, Informationen ergänzen und Wissen generieren sind die Eckpfeiler für die Optimierung von (Dialog-)Marketing- und Vertriebsmaßnahmen, Standortbewertungen und Customer-Lifecycle-Prozessen.

DIALOGMARKETING GEZIELT AUSGEBAUT

Abgesehen vom Relaunch des gesamten Außenauftritts zeugt vor allem die Stärkung des Geschäftsfeldes Dialogmarketing durch eine neue Unit von der neuen Ausrichtung. Die Kernaufgabe dieser Abteilung liegt in



ihrer koordinierenden und beratenden Funktion rund um das Thema Dialogmarketing – so werden neben Informationen und Adressen aus dem microm-Datenbestand auch Leistungen Dritter integriert, je nach Fragestellung des Kunden. microm möchte ihren Kunden dadurch einen praktischen Mehrwert bieten, der von der Auswahl und Generierung der richtigen Consumer-Adressen, Adresskorrekturen und Bereinigungen bis hin zur Identifikation des passenden Kommunikationskanals und der Umsetzung des kompletten Fulfillment reicht.

EXPANSION NACH ÖSTERREICH UND IN DIE SCHWEIZ

Durch die Gründung der beiden Niederlassungen in Wien und Zürich im letzten Jahr hat microm seine Position in den deutschsprachigen Nachbarländern gefestigt. Für die beiden Märkte wurde das Leistungsportfolio mit ortsansässigen Partnern komplett neu entwickelt, damit es den landesspezifischen Gegebenheiten exakt entspricht. Insbesondere die MOSAIC Milieus®, die erstmals in den beiden Ländern ver-

füßbar sind, werden bereits intensiv nachgefragt. Sie lassen sich bis auf die Adressebene anwenden und berücksichtigen nicht nur soziodemographische, sondern auch psychographische Zielgruppenmerkmale. Verbunden mit raumbezogenen Informationen liefern die MOSAIC Milieus® – eine lizenzierte Adaption des Marktforschungs-Tools Sinus-Milieus® – Unternehmen wertvolles Kundenwissen für den individualisierten Zielgruppdialog und punktgenaue Marketingaktionen.

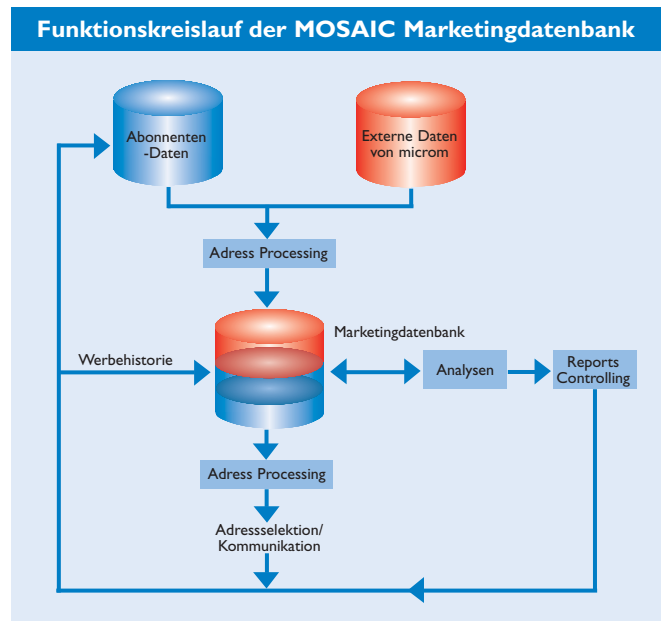
ERFOLGREICH IN DER PRAXIS

Branchenspezifische Anwendungen belegen das vielfältig nutzbare Leistungspotenzial der MOSAIC Informationen. So hat microm mit MOSAIC Assekuranz® ein Tool speziell für die Versicherungswirtschaft entwickelt, mit dessen Hilfe eine differenzierte Kundenansprache möglich wird. Gleichzeitig können (Direkt-)Marketingaktivitäten optimiert und werthaltige Kundenbeziehungen gezielt unterstützt werden. Dazu liefert MOSAIC Assekuranz® Informationen zum Versicherungsverhalten und stellt sie in einen räumlichen Kontext, flächendeckend für Deutschland und auf Hausebene. Adressen lassen sich gezielt selektieren und mit mehreren Zielgruppenmerkmalen kombinieren.

Die Märkische Allgemeine Zeitung nutzt seit letztem Jahr die MOSAIC Marketingdatenbank von microm, um dem Abonentengeschäft neue Impulse zu geben, unerschlossene Potenziale auszuschöpfen und neue Leser hinzuzugewinnen. Die MOSAIC Marketingdatenbank wurde von microm speziell für Verlagskunden aufgesetzt. Sie ermöglicht es einer Zeitung, bestehende und potenzielle Leser zu beschreiben, ihre Interessen und Affinitäten zu

analysieren und mit Adressdaten zu verbinden. Aufbau, Inhalte und Funktionen der Datenbank konzentrieren sich auf die Optimierung von Direktmarketingaktionen. Ziel ist es, neue Abonnenten zu gewinnen, Probe-Abos in dauerhafte umzuwandeln und Kündiger zurückzugewinnen. Ein effizientes Reporting über bestehende und ehemalige Stammleser sowie Interessenten und Potenzialstrukturen – auch nach räumlichen Kriterien im Verbreitungsgebiet – ist ein weiteres Leistungsmerkmal der MOSAIC Marketingdatenbank. Zudem enthält sie Controlling-Funktionen zur Erfolgskontrolle von Marketingaktionen.

Das microgeographische Datensystem MOSAIC liefert eine Vielzahl von Typologien und Merkmalen, mit denen sich Zielgruppen nicht nur detailliert beschreiben, bewerten und analysieren lassen, sondern auch in einen räumlichen Kontext eingeordnet werden können. Damit ist es möglich, Direktmarketingaktionen zu konzipieren, die das Interesse, Leseverhalten und den Bedarf der jeweils anzusprechenden Zielgruppe genau treffen.



Effektive Lösungsansätze gegen fehlerhafte Adresdaten

Um erfolgreich im Wettbewerb bestehen zu können, müssen Unternehmer sich ständig wachsenden Anforderungen stellen. Dabei kommt eine Vielzahl von Maßnahmen zum Einsatz, die den Umsatz und die Prozesseffizienz steigern sollen. Einen wesentlichen Erfolgsfaktor lassen viele Unternehmen bisher allerdings außer Acht: die Datenqualität in den vertrieblichen und kaufmännischen Informationssystemen. Da es aber in der deutschen Firmenlandschaft pro Jahr zu knapp einer Million Veränderungen wie etwa Umzügen, Umfirmierungen oder in den Informationssystemen bedingt registriert werden, solvenzen kommt, die in der Unternehmen nur gelten zehn bis 30 Prozent der Adressen in den Informationssystemen als fehlerhaft. Die verschiedenen Lösungsansätze der bedirect GmbH & Co. KG können dazu beitragen, fehlerhafte Adresdaten zu korrigieren und die daraus resultierenden Probleme zu verhindern. Die folgenden Beispiele verdeutlichen, welche Möglichkeiten es dabei gibt.

Die Lösungsansätze tragen dazu bei, fehlerhafte Adresdaten zu korrigieren und Folgeprobleme zu verhindern.

NEUKUNDENGEWINNUNG

Im Rahmen der Neukundengewinnung werden günstig erworbene Adressen an den Außendienst weitergegeben. Hier zeigt sich schnell, dass viele Adressen falsch sind und die Firmen zum Teil nicht mehr existieren. Hinzu kommt der Eindruck, dass bei etlichen der angetroffenen Firmen keine ausreichende Bonität vorhanden ist. Hier setzen die Angebote von bedirect an. Der Kunde erhält professionelle Unterstützung bei der Beschreibung seiner Zielgruppen. Dabei legt bedirect großen Wert darauf, dass alle im Rahmen der Adressselektion ausgewählten Unternehmen wirtschaftlich aktiv sind und ihre Bonität von Creditreform als gut eingestuft wird.

AUSBAU DER MARKETINGAKTIVITÄTEN

Ein neuer Marketingleiter möchte die Kundenstruktur des Unternehmens genauer analysieren, um Streuverluste zu vermeiden. Gespräche mit dem Außendienst, dem Vertriebsinnendienst und dem kaufmännischen Bereich zeigen, dass die einzelnen Verantwortungsbereiche kein einheitliches Bild davon haben, wer die Kunden des Unternehmens sind. Für den Marketingleiter ergeben sich daher keine eindeutigen Ansatzpunkte für seine Maßnahmen. Bei der Zusammenarbeit mit bedirect werden die vorhandenen Daten mit Informationen wie Kundengröße und Branche ergänzt. Einfache Auszählungen und Analysen ermöglichen wichtige Erkenntnisse über die Kundenstruktur, die der Marketingleiter gezielt für seine Aktivitäten verwenden kann.

EINFÜHRUNG EINES NEUEN VERTRIEBS-INFORMATIONSSYSTEMS

Im Vorfeld der Einführung eines neuen Vertriebs-Informationssystems zeigt sich, dass die Daten bisher an verschiedenen Stellen und in unterschiedlichen Dateiformaten gepflegt wurden. Eine verbindende

Schnittstelle zwischen diesen Informationen existiert nicht. Um unzählige Dubletten und fehlerhafte Adressinformationen zu vermeiden, können die separaten Datenbestände nicht einfach nacheinander in das neue Vertriebs-Informationen-System eingepflegt werden. bedirect kann die Daten aus den verschiedenen Quellen bereinigen und normieren, um sie zusammenführen zu können. Dazu nutzt bedirect sowohl sein Know-how rund um die Organisation von Daten und Informationen als auch die langjährige Erfahrung bei der Zusammenführung von Firmendaten.

PORTFOLIOBEWERTUNG IM RAHMEN VON BASEL II

Zur Bewertung eines Kundenstamms im Rahmen von Basel II müssen unterschiedliche Daten zu einem Kunden zusammengeführt werden. Viele Banken und Leasingunternehmen führen die entsprechenden



Verträge in ihren Vertragsdatenbanken allerdings separat. Eine Bündelung mehrerer Verträge auf einen Kunden ist nicht immer vorhanden. In dieser Situation hilft auch die Verwendung einer Dubletten-Software nicht weiter, da nur ein geringer Teil der Daten im Kundenstamm eindeutig zusammenpasst. Die Datensätze potenzieller Dubletten müssen

einzelnen gesichtet und bewertet werden. Der Einsatz eigener Mitarbeiter ist dazu aufgrund des damit verbundenen Aufwandes nicht praktikabel. Durch die Zusammenarbeit mit bedirect können die Daten mit dem Referenzbestand von bedirect abgeglichen werden. Die Datenbank, die auf Informationen von Creditreform basiert, enthält sowohl aktuelle als auch historische Angaben über nahezu alle Firmen in Deutschland. Bei Datensätzen mit widersprüchlichen Angaben kann so geprüft werden, welche Informationen richtig sind. Dieser Datenabgleich ist die Grundlage dafür, große Datenmengen sehr schnell und effizient zu prüfen und zu korrigieren. Die Unternehmen erhalten einen Datenbestand, mit dem sie sofort arbeiten können. Dadurch werden interne Ressourcen geschont und Projektlaufzeiten deutlich verkürzt.

Die Beispiele zeigen, warum die Datenqualität für unterschiedlichste Prozesse von großer Relevanz ist. Maßnahmen zur Qualitätssteigerung helfen, Streuverluste zu reduzieren, mehr Wissen über Kunden zu gewinnen sowie die Effizienz und damit in letzter Konsequenz den Erfolg eines Unternehmens zu steigern. Für diese Aufgaben steht bedirect als kompetenter und erfahrener Partner zur Verfügung.

Deutschlandweite Informationen zur Bewertung von Immobilien(risiken) - online

Mit dem Leistungsangebot der IMMO-CHECK GmbH hat Creditreform sein Spektrum im Bereich Wirtschaftsinformationen sinnvoll um den Bereich Liegenschaften und deren Risiken ergänzt. Hierzu liefert die Unternehmensgruppe Creditreform Informationen für den umfangreichen Datenbestand von IMMO-CHECK, der online zu einer Anschrift auf Basis einer Pay-per-Use-Lösung zu allen rund 20 Millionen Liegenschaften deutschlandweit abgerufen werden kann. So stammen die sozio- und microdemographischen Daten, die IMMOMENT zentral in München hostet, von der microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH, die Wirtschafts- und Konsumenteninformationen von Creditreform und der CEG Creditreform Consumer GmbH.

AUCH OFFLINE-DATEN PER PROZESS INTEGRIERBAR

Ein Alleinstellungsmerkmal von IMMO-CHECK ist die bundeseinheitliche Aufbereitung und zentrale Datenhaltung von Bodenrichtwerten der Länder und Kommunen. Hierzu wurde zu den bei einigen Ländern noch nicht digital verfügbaren Recherchedienst eingeführt, den Besichtigungsberichten die ebenfalls maschinell integrierbar sind – ein weiterer Rationalisierungsfaktor für alle Kunden. Allein im „Offline-Dienst Besichtigungsberichte“ wurde das Auftragsvolumen in 2006 um weitere 36.000 Besichtigungsaufträge erweitert, 45.000 sind aktuell in Verhandlung.

Ein Alleinstellungsmerkmal ist die bundeseinheitliche Aufbereitung und zentrale Datenhaltung von Bodenrichtwerten.

Daten jetzt noch ein Recherder diese Werte analog zu und Wertgutachten erstellt, die Anwenderprozesse integwesentlicher Rationalisie-

IMMOMENT SCHAFFT KOSTENVORTEILE

Durch die zentrale Datenhaltung und Verknüpfung von statischen Gebäude- und Grundstücksinformationen mit variablen Daten werden Objekt- und Risikobewertungen mit IMMOMENT präzise, aussagekräftig, objektiv und vor allem nachvollziehbar. Neben einer Integration der Daten in digital verarbeitbarer Form in interne Bewertungsprozesse verringert der Kunde seine Kosten für die Objektbewertung und die Kreditbearbeitung insgesamt. Neben der Reduzierung der Bearbeitungszeit (laut Kundenaussage rund 2,5 Stunden), erhöht sich die Zuverlässigkeit der Immobilienbewertung sowohl bei der Erstprüfung als auch bei der periodischen Bestandsbewertung von immobilienbesicherten Krediten.

GESETZGEBUNG HAT IMMO-CHECK 2006 BEFLÜGELT

Der Absatz der Daten wird durch verschiedene gesetzliche Vorgaben positiv beeinflusst. Dazu zählen die neuen Anforderungen an die Finanzwirtschaft aus der BelWertV (Beleihungswertermittlungsverordnung), wonach für jedes Engagement ein Besichtigungsbericht verwendet werden muss. Dieser Bericht muss von einer neutralen Stelle erstellt werden, die nicht mit dem Kreditprozess verbunden ist. Auch die neuen Bilanzvorschriften gemäß IFRS (International Financial Reporting Standards) zur Anwendung von jährlich neu zu erstellenden Verkehrswerten sowie generell die Anforderungen an Transparenz in Immobilienfonds und den neuen „REITs“ (Real Estate Investment Trusts) unterstützen den Absatz der Daten.

Eine Ende 2006 veröffentlichte BGH-Entscheidung zum Urheberrecht der Gutachterausschüsse an den Bodenrichtwerten unterstreicht eines der vielen Alleinstellungsmerkmale von IMMOMENT. Mitbieter werden ihr Angebot vom Markt nehmen müssen.



SYNERGIEN IN DER CREDITREFORM GRUPPE

Neben dem Absatz der Daten über die separate Plattform wachsen die beabsichtigten Synergien. So wurden von den Vereinen Creditreform erste Kunden aus der Bank- und Immobilienwelt akquiriert. Mit der CPM Creditreform Portfolio Management GmbH werden besicherte Forderungen angereichert, der Creditreform Rating AG wurde ein Auftrag in einer Hypobank vermittelt, gemeinsam wird ein Ansatz für das externe Rating in der Immobilienwirtschaft konzipiert. Alle Vereine Creditreform konnten ihren Kunden Anfang 2007 mit dem Produkt IMMOExposé direkt objektive Informationen übersichtlich zusammengestellt aushändigen.

POSITIVER AUSBLICK 2007

Nach einem sehr erfolgreichen Jahr 2005 haben sich in 2006 einige Abschlüsse verzögert, die erst im Januar 2007 realisiert werden konnten. So wurde ein weiteres Immobilienunternehmen der Top 5 gewonnen, das jährlich rund 10.000 Objekte anreichern und IMMOMENT für die Bewertung im An- und Verkauf verwenden wird. IMMOMENTs Marktvorteil, aufgrund der homogenen Datenstruktur die Informationen direkt und auf Basis einer Pay-per-Use-Lösung steuerbar in die Anwendungen seiner Kunden zu integrieren, wird weitere Großkunden interessieren.

Internationale Expansion schreitet voran

Immer mehr kleine und mittlere Unternehmen entdecken ein offensives Auslandsgeschäft als Wachstumsgrundlage für das eigene Unternehmen. Allein aus diesem Grund wird die Nachfrage nach verlässlichen Auslandsauskünften und grenzüberschreitenden Inkasso-Dienstleistungen von Creditreform weiter wachsen. Speziell für den osteuropäischen Bereich kommt noch ein weiterer Grund für die wachsende Bedeutung von Auslands-

dem gesamteuropäischen Unternehmensinsolvenzen so die Zahlen einer aktuellen Creditreform zur europäischen Insolvenzenentwicklung. Demnach mussten Betriebe Insolvenz anmelden. Den deutlichsten Zuwachs verzeichnete Ungarn mit einem Plus von 18,3 Prozent auf 9.447 Insolvenzen. Den größten Rückgang meldet Slowenien – hier sanken die Insolvenzen um 9,9 Prozent auf 1.246 Betriebe.

Die Nachfrage nach Auslandsauskünften und grenzüberschreitenden Inkasso-Dienstleistungen wird weiter wachsen.

auskünften hinzu: Entgegen Trend steigt die Zahl der in Osteuropa weiter an – ellen Untersuchung von schon Insolvenzentwick-

2006 19.682 betroffene

NEUE LANDESGESELLSCHAFT IN DER UKRAINE

Vor diesem Hintergrund wird die Bedeutung der Weiterentwicklung international verfügbarer Creditreform Dienstleistungen deutlich. Seit 2006 ist Creditreform auch in der Ukraine mit einer neuen Landesgesellschaft

vertreten. Damit verfügt Creditreform International inzwischen über ein Netz von eigenständigen Creditreform Landesgesellschaften in 19 europäischen Ländern – vor allem im mittel- und osteuropäischen Bereich. Insgesamt 4.500 Mitarbeiter in 174 Geschäftsstellen tragen mit ihrer Arbeit zur Sicherung des Geschäftsverkehrs bei. Einen Schwerpunkt bildet dabei traditionell Mittel- und Osteuropa – wo Creditreform International bereits seit dem Fall des Eisernen Vorhangs 1989 aktiv ist und sich eine sehr gute Marktposition erarbeitet hat. In Westeuropa arbeitet Creditreform mit langjährigen Kooperationspartnern zusammen, die ständigen Qualitätskontrollen unterliegen.



Durch das immer dichter werdende Netz eigenständiger Landesgesellschaften und Länder mit langjährigen Kooperationspartnern kann Creditreform International den eigenen Kunden flächendeckend Dienstleistungen zum Schutz ihrer Geschäftstätigkeit anbieten.

IMMER MEHR AUSLANDSAUSKÜNFTE ONLINE

Seit dem letzten Jahr können Mitglieder über das zentrale Portal unter www.creditreform.de auf mehr als 22 Millionen Auskünfte über Unternehmen aus insgesamt 21 europäischen Ländern online zugreifen. Aus zehn Ländern (Deutschland, Österreich, Luxemburg, Schweiz, Polen, Tschechische Republik, Slowakei, Bulgarien, Ungarn und Kroatien) werden die Auskünfte dabei online aus eigenen Landesgesellschaften zur Verfügung gestellt. Im Jahr 2007 steht die Realisierung von Online-Lieferungen unter anderem aus den Landesgesellschaften Slowenien, Rumänien, Lettland, Ukraine und Russland an. Die steigende Online-Verfügbarkeit der Auslandsauskünfte ist neben der Expansion der internationalen Inkasso-Tätigkeit die wichtigste Voraussetzung für die internationale Gesamtausrichtung von Creditreform.

WACHSTUMSMARKT AUSLANDSINKASSO

Westeuropa spielt im Auslandsinkasso-Geschäft von Creditreform nach wie vor die größte Rolle. Nationale Schwerpunkte liegen in Frankreich, Belgien, den Niederlanden, Italien und der Schweiz. Parallel mit den immer intensiveren Geschäftsbeziehungen nach Osteuropa wächst allerdings auch der Umfang der Inkasso-Tätigkeit in den mittel- und osteuropäischen Ländern. Europaweit wurden 2006 mehr als vier Millionen neue Inkasso-Mandate an Creditreform übergeben.

Mittel- und osteuropäische Engagements sind für viele Unternehmen einerseits sehr interessant, andererseits aber auch mit Risiken verbunden. Vor allem in Bezug auf die Zahlungsmoral und die Regelungen der jeweiligen Rechtssysteme zur Forderungsdurchsetzung gibt es auch in geographisch nahen Gebieten teilweise erhebliche Unterschiede zum gewohnten heimischen Recht. Ein weiteres Problem ist die schnelle Durchsetzung überfälliger Forderungen, weil verkürzte Gerichtsverfahren wie das gerichtliche Mahnverfahren in Deutschland nicht in allen Ländern möglich sind.

Mitgliedsunternehmen, die Creditreform mit Auslandsinkasso-Fällen beauftragen, profitieren bei der Zusammenarbeit vor allem davon, dass sich Creditreform im betreffenden Land auskennt und mit den gegebenen Strukturen umzugehen weiß. Zusätzlich kann Creditreform durch eine internationale Wirtschaftsauskunft bereits im Vorfeld des Inkasso-Verfahrens überprüfen, ob der säumige Geschäftspartner überhaupt solvent ist und somit eine Chance auf die Realisierung der offenen Forderung besteht.

Weitere Meilensteine

Auf der Mitgliederversammlung von Creditreform International e.V. im Februar 2007 wurde der Schweizer Willy Egeli zum neuen Präsidenten gewählt. Willy Egeli steht damit an der Spitze einer Organisation mit 19 eigenständigen Landesgesellschaften in Europa. Er ist seit 1996 Präsident des Schweizerischen Gläubigerverbandes und Geschäftsführer der Creditreform Kreisbüros Basel, St. Gallen und Zürich.

Creditreform Schweiz hat das Dienstleistungsangebot im letzten Jahr weiter ausgebaut. Wichtige Meilensteine waren dabei die Lancierung eines neuen Consumer-Informationsangebotes und die Integration neuer Produkte im Bereich synthetischer Auskünfte. Darüber hinaus wurde die Auskunftsschnittstelle CrediCONNECT installiert. Hier konnten bereits erste Großkunden angebunden werden.

ÖSTERREICH: CREDITREFORM STAATLICH BEVORRECHTET

Durch eine Verordnung der österreichischen Bundesministerin für Justiz vom 22. November 2006 wurde Creditreform Österreich zum 1. Juni 2007 die Stellung eines staatlich bevorrechteten Gläubigerschutzverbandes zuerkannt. Damit endet für Creditreform in Österreich ein gesetzlich bedingter Wettbewerbsnachteil, der aus der europaweit einmaligen Regelung des § 11 Insolvenzrechtseinführungsgesetz (IEG)

Bestimmung existierten in zwei bevorrechtete Gläubiger erlaubt war, inländische exklusiv im Rahmen von

Die Bevorrechtung ist die erste seit 1925 und kann als „Jahrhundertereignis“ angesehen werden.

resultierte. Aufgrund dieser Österreich bislang lediglich Gläubigerschutzverbände, denen und ausländische Gläubiger österreichischen Insolvenz-

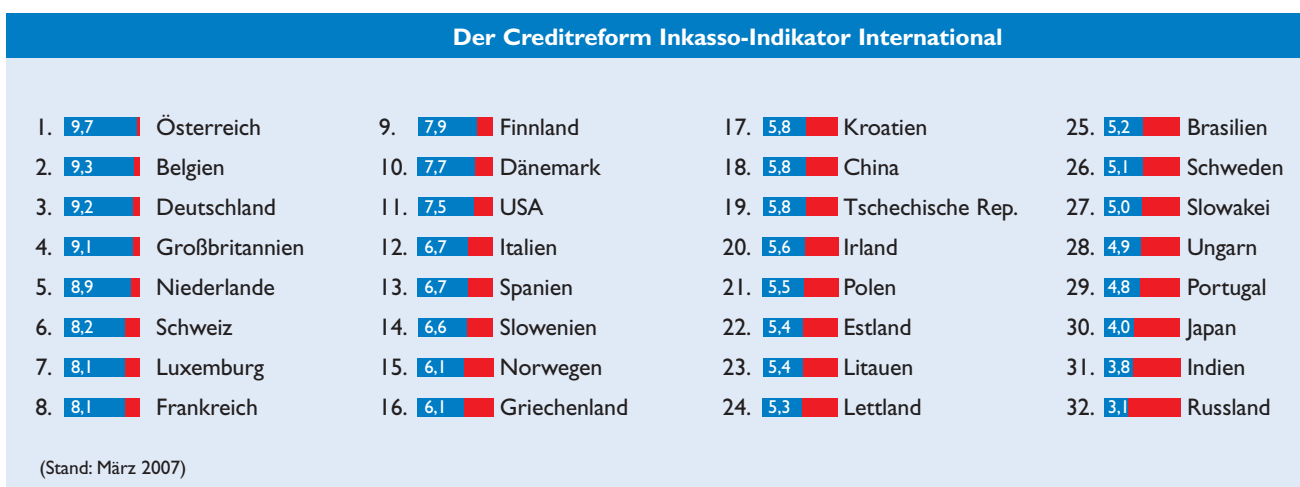
verfahren zu vertreten. Als staatlich bevorrechteter Gläubigerschutzverband wird Creditreform ab dem 1. Juni automatisch von Amts wegen über sämtliche Details aller österreichischen Insolvenzverfahren informiert. Dabei erhält Creditreform auch das Recht, Gläubiger uneingeschränkt vor Gericht zu vertreten. Dieser staatlichen Bevorrechtung war ein über einjähriges Prüfungsverfahren, in dem die sehr eng gesetzten formalen Voraussetzungen samt einer Bedarfsprüfung nachgewiesen und erfüllt werden mussten, vorausgegangen. Die dann erfolgte Bevorrechtung von Creditreform stellt die erste seit 1925 dar und kann daher als „Jahrhundertereignis“ angesehen werden.

INKASSO-INDIKATOR INTERNATIONAL

In welchen Ländern sind notleidende Forderungen noch einziehbar? Vor dem Hintergrund dieser zentralen Fragestellung untersuchte Creditreform den Zahlungsverzug der Länder der Europäischen Union plus Norwegen und der Schweiz, der BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) sowie Japans und der USA. Abgestellt wurde dabei auf den Zeitpunkt nach Fälligkeit und Mahnung einer Forderung, also genau auf den Moment, in dem sich ein Unternehmer fragt, was er tun kann, um doch noch an sein Geld zu gelangen. Demnach stehen die Chancen für eine Beitreibung notleidender Forderungen in Österreich am besten

(Creditreform Inkasso-Indikator: 9,7 von 10 möglichen Punkten). Auf den Plätzen zwei und drei folgen die Länder Belgien und Deutschland. Die geringsten Aussichten, Forderungen nach erfolgloser Mahnung noch einziehen zu können, bestehen in Russland. Auf dem vorletzten Platz rangiert Indien nach Japan.

In die Bewertung flossen die Insolvenzquoten der jeweiligen Länder ein, die Möglichkeit der Vereinbarung eines Eigentumsvorbehaltes und dessen Insolvenzfestigkeit, die durchschnittliche Dauer von Gerichtsverfahren und die Kostenerstattungsfähigkeit der Auslagen, das Vorhandensein eines gerichtlichen „Schnellverfahrens“ ähnlich dem deutschen Mahnverfahren, die Anerkennung deutscher Urteile und die Erfolgsquoten des Creditreform Inkassos im jeweiligen Land. Hinzu kommen die Erfahrungen der Auslands-Experten von Creditreform, die permanent den Forderungseinzug in den betrachteten Ländern betreuen.



In Österreich, Belgien und Deutschland stehen die Chancen sehr gut, trotz einer erfolglosen Mahnung an sein Geld zu gelangen. So ist in Österreich der Eigentumsvorbehalt insolvenzfest, das heißt, man erhält die unter Eigentumsvorbehalt gelieferte Sache direkt aus dem Vermögen des Schuldners zurück. Die Anerkennung ausländischer Urteile wird durch eine Reihe von Abkommen (Europäisches Gerichtsstands- und Vollstreckungsübereinkommen, Lugano Abkommen, New Yorker Übereinkommen, Europäisches Übereinkommen von Genf) sichergestellt. Zudem gilt uneingeschränkt das UN-Kaufrecht von 1989. Im so genannten Mahnbescheidverfahren ist es möglich, innerhalb eines Zeitraumes von etwa drei Monaten einen vollstreckbaren Titel zu erlangen; und schließlich sind die Erfolgsquoten im Creditreform Inkasso außerordentlich hoch und liegen bei über 70 Prozent im außergerichtlichen Verfahren.

Bilanz-Services und Rating-Systeme

Die im Jahre 2000 unter dem Dach der Unternehmensgruppe Creditreform gegründete Creditreform Rating AG ist eine der bedeutendsten Rating-Agenturen für mittelständische Unternehmen in Deutschland und Österreich. Das Unternehmen bietet seinen Kunden ein kontinuierlich wachsendes Dienstleistungsportfolio in den Bereichen Unternehmensrating, Bilanz-Services, Kreditrisiko- und Portfolioanalysen sowie Consulting Services an.

Herzstück vieler Produkte und Services der Creditreform Rating AG ist die umfangreiche und ständig weiter wachsende Bilanzdatenbank. Aktuell verfügt die Creditreform Rating AG über mehr als 400.000 strukturiert erfasste Jahresabschlüsse von über 150.000 Unternehmen. Davon stehen den Creditreform Mitgliedern über 300.000 Jahresabschlüsse von etwa 100.000 Unternehmen über die Bilanzauskunft und CrefoScore für die Recherche zur Verfügung. Damit erreicht die Bilanzdatenbank bereits heute sehr hohe Trefferquoten bei der Recherche. Der weitere Ausbau der Bilanzdatenbank und der daran angeschlossenen Dienstleistungen wird dazu beitragen, dass sich die Nutzung von Bilanzdaten zur Unternehmensanalyse und -beurteilung immer mehr als Standardverfahren im Rahmen des Debitoren- und Kreditorenmanagements sowie bei Finanzierungsprogrammen etablieren wird.

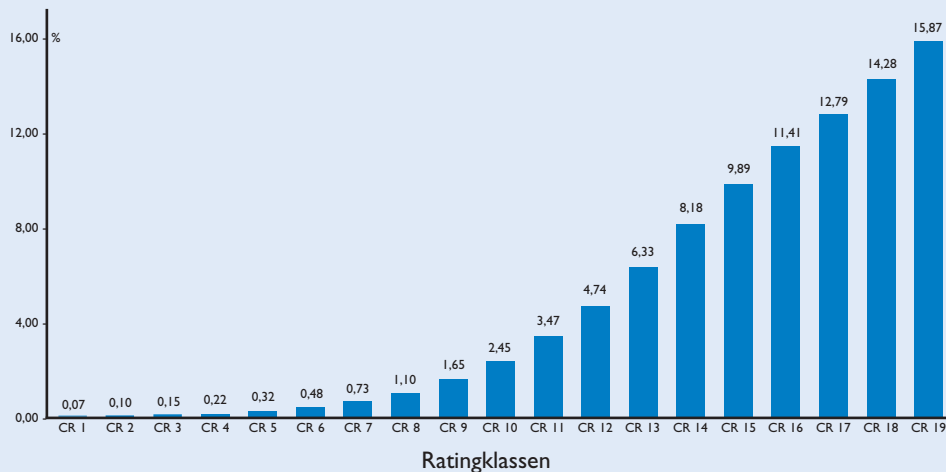
**Aktuell liegen mehr als
400.000 strukturiert erfasste
Jahresabschlüsse von über
150.000 Unternehmen vor.**

QUALITÄTSSPRUNG IN DER BILANZERFASSUNG

Seit dem Beginn der zentralen Jahresabschlusserfassung im Jahr 2001 wurden die Bilanzdatenbank und die damit verbundenen Verfahren qualitativ und quantitativ ständig optimiert – nicht zuletzt durch den Ausbau des für die Jahresabschlusserfassung zuständigen Projektteams. Im Jahr 2006 wurde mit der Einführung einer webbasierten Erfassungssoftware ein weiterer qualitativer Meilenstein erreicht. Die damit verbundene Etablierung des XBRL-Standards bei der Jahresabschlusserfassung ermöglicht eine noch detailliertere Aufnahme und Analyse von Jahresabschlüssen. XBRL steht für „Extensible Business Reporting Language“ und ist der zukünftige Standard der digitalen Veröffentlichungspraxis mit mehr als 750 Einzelpositionen. Mit IFRS (International Financial Reporting Standards) und US-GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles) entspricht die Jahresabschlusserfassung durch die Creditreform Rating AG außerdem den wichtigen internationalen Rechnungslegungsstandards.

Die Ergebnisse der Jahresabschlussanalysen fließen automatisiert in die Auskunfts- und Recherchefunktionen der Vereine Creditreform ein und erhöhen dadurch die Aussagekraft der Auskünfte. Von besonderer Bedeutung sind in diesem Zusammenhang die Bilanzampeln der Creditreform Rating AG, die zur Unterstützung der Recherchetätigkeiten der Vereine Creditreform erstellt werden. Mit mehr als 70.000 erstellten Bilanzampeln im Jahr 2006 konnte die Creditreform Rating AG das Ergebnis des Vorjahres mehr als verdoppeln. Durch die Ampeln wird das Ergebnis eines Bilanzratings zu einer auf einen Blick verständlichen Grafik verdichtet. Die Bilanzampeln entsprechen als optische Umsetzung eines Bilanzratings den strengen Anforderungen an ein Basel II-konformes Rating-Verfahren.

Einjährige Ausfallwahrscheinlichkeiten



BILANZRATING – BASIS FÜR UNTERNEHMENSFINANZIERUNG UND RISIKOSTEUERUNG

Das Bilanzrating liefert als quantitatives Verfahren ein trennscharfes Rating-Ergebnis zur Bonität von Geschäftspartnern oder zur Performance des eigenen Unternehmens. Die Trennschärfe ist mit einem Gini-Koeffizient von über 65 Prozent gewährleistet. Das Bilanzrating verwendet 19 Risikoklassen und jeder Klasse ist eine valide Ausfallwahrscheinlichkeit zugeordnet. In der Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern ermöglicht der Blick auf die Bilanzratings wertvolle Rückschlüsse für das eigene Finanzcontrolling und Risikomanagement. So kann das Bilanzrating eines Kunden oder Lieferanten als aussagekräftiges Dokument zur Früherkennung drohender finanzieller Risiken innerhalb des Kundenportfolios mittelständischer Unternehmen dienen und dazu beitragen, dass Forderungsausfälle vermieden werden. Sowohl das Gesamturteil eines Bilanzratings als auch die Ergebnisse der verschiedenen Unternehmensbereichsanalysen eignen sich zudem zur Integration in bestehende Risikomanagementsysteme – etwa als fester Bestandteil einer Scorecard.

NEUES RATING-PORTAL IM INTERNET

Als Bestandteil des Relaunches der Internetseite der Creditreform Rating AG zu Beginn des Jahres 2007 wurde mit dem Rating-Portal eine zentrale Sammelstelle für Kunden-, Lieferanten- und/oder Wettbewerberinformationen eingerichtet. Das Portal deckt die gesamte Prozesskette im Rating-Prozess – von der Recherche über Bilanzfassung und Analyse bis zur Weitergabe an Kundensysteme – ab. Als webbasierte Anwendung hat das Rating-Portal das Ziel, die Recherche, Verarbeitung, Analyse und Verwaltung von Jahresabschlussinformationen zu optimieren. Durch Datenverschlüsselung, Authentifizierung und tägliche Datensicherungen ist ein Höchstmaß an Datensicherheit gewährleistet.

Breite Angebotspalette

Die Creditreform Wirtschaftsforschung bietet ein breites Spektrum von Analysen und Dienstleistungen an. Wie die in der Presse viel beachteten Publikationen belegen, verfügt die Creditreform Wirtschaftsforschung über eine langjährige Expertise in den Bereichen Unternehmensstabilität und Finanzierung, Gründungsgeschehen, Insolvenzanalyse, Mittelstand und Konjunkturforschung. Dies macht die Creditreform Wirtschaftsforschung zu einem kompetenten Partner für Unternehmen, Verbände und öffentliche Körperschaften. Besonders die vierteljährlich durchgeführten Befragungen von über 4.000 Unternehmen zur konjunkturellen Situation und zu aktuellen Themen haben zur Reputation der Creditreform Wirtschaftsforschung beigetragen. Die Umfragen zeichnen sich durch ein überzeugendes Befragungsdesign und hohe Rücklaufquoten aus. Daten und Ergebnisse aus Unternehmensbefragungen können mit den Creditreform Datenbanken abgeglichen und angereichert werden.

**Die Creditreform
Wirtschaftsforschung ist Partner
für Unternehmen, Verbände
und öffentliche Körperschaften.**

de und öffentliche Körper-
vierteljährlich durchgeführ-
4.000 Unternehmen zur
und zu aktuellen Themen

Die Creditreform Wirtschaftsforschung verfügt über umfangreiche und einzigartige Datenbestände. Mit der Creditreform Wirtschaftsdatenbank steht die weltweit größte Datenbank über deutsche Unternehmen zur Verfügung. Darüber hinaus können Zeitreihen aus unseren empirischen Umfragen genutzt werden sowie eine Datensammlung, die detaillierte Unternehmensstatistiken und Insolvenzzahlen aus 25 europäischen Ländern enthält.

DIE KERNDIENSTLEISTUNGEN DER CREDITREFORM WIRTSCHAFTSFORSCHUNG SIND:

- Durchführung, Auswertung und Interpretation von Unternehmensbefragungen
- Sonderbefragungen und Untersuchungen zu individuellen Themen
- Entwicklung maßgeschneiderter Indikatoren
- Makroökonomische Analysen auf Basis der Creditreform Wirtschaftsdatenbanken
- Analysen zur Unternehmensstabilität und Finanzierung

WIRTSCHAFTSINDIKATOR ERREICHT NEUEN HÖCHSTSTAND

Ein Beispiel für die erfolgreiche Nutzung des vorhandenen Datenbestandes ist der Creditreform Wirtschaftsindikator, der seit dem ersten Quartal 2006 vierteljährlich veröffentlicht wird. Dieser Indikator zur Unternehmensstabilität bewertet sowohl das Geschäftsklima als auch Zahlungsverhalten, Insolvenzrisiko und Bonität und bildet diese Variablen in einer vereinigten Indexzahl ab.

Die vorherrschend positive konjunkturelle Stimmung kann auch an der Entwicklung des Creditreform Wirtschaftsindicators abgelesen werden. Nachdem der Creditreform Indikator im Frühjahr 2005 noch bei nur 34,6 Punkten lag, stieg er bis zum Herbst 2005 auf 43,3 Punkte an. Im vergangenen Jahr erreichte der Indikator im dritten Quartal erstmals die Marke von 50,0 Punkten. Dieses hohe Niveau konnte der Creditreform Indikator – nach einem geringfügigen Rückgang im Winter – mit dem bisherigen Höchststand von aktuell 50,8 Punkten im ersten Quartal 2007 noch einmal verbessern.



Die konjunkturelle Dynamik kommt vor allem in der Aufwärtsbewegung des Geschäftsklimaindex zum Ausdruck. Auch die Indikatoren Zahlungsverhalten und Insolvenzanfälligkeit haben sich zuletzt positiv entwickelt. Von den zehn bewerteten Wirtschaftszweigen konnten acht ihren Branchenindex gegenüber dem letzten Quartal 2006 verbessern. Der Blick auf die Strukturdaten der einzelnen Branchen offenbart jedoch zum Teil erhebliche Entwicklungsunterschiede. Diese Unterschiede zwischen den einzelnen Branchen wirken sich auch auf den Creditreform Branchenindex aus. Hier liegt die chemische Industrie, die im dritten Quartal 2006 mit 69,3 Punkten ihren bisherigen Höchststand erreichte, mit aktuell 65,7 Punkten weiter an der Spitze der zehn Branchen. Die Indizes der Branchen Einzelhandel, konsumnahe Dienstleistungen, Baugewerbe und Verkehr/Logistik liegen im ersten Quartal 2007 unter dem Index für die Gesamtwirtschaft. Dabei rangiert der Bereich Verkehr/Logistik mit aktuell 39,7 Punkten an letzter Stelle.

GROSS ANGELEGTE KOOPERATION

Die Creditreform Wirtschaftsforschung führte im ersten Quartal 2007 für den Baden-Württembergischen Handwerkstag erstmals eine vierteljährliche Konjunkturumfrage durch. Ziel sind Erkenntnisse über die Entwicklung der Handwerkskonjunktur in Baden-Württemberg. Gesammelt werden Informationen zu wichtigen Konjunkturindikatoren wie der Beschäftigung, der Umsatzentwicklung, des Auftragsbestandes und zur erwarteten Lage im kommenden Quartal. Durch diese erste groß angelegte und kontinuierliche Zusammenarbeit werden Reputation und Kompetenz der ganzen Unternehmensgruppe Creditreform in der wichtigen Zielgruppe der Handwerker über die Wirtschaftsforschung hinaus gestärkt.

Interessante Mitgliedschaft

Die Mitgliedschaft bei Creditreform eröffnet den Zugang zu vielfältigen Dienstleistungsangeboten entlang des gesamten Kundenbeziehungsprozesses eines Unternehmens. Von wesentlicher Bedeutung ist dabei die Beratungskompetenz der Mitarbeiter(innen) in den Vereinen Creditreform. Im direkten Austausch können so der individuelle Bedarf eines Mitgliedsunternehmens festgestellt und maßgeschneiderte Lösungen entwickelt werden.

Die Beratungskompetenz der Mitarbeiter(innen) in den Vereinen Creditreform ist eine wesentliche Erfolgsvoraussetzung.

Die Beratungskompetenz der Mitarbeiter(innen) in den Vereinen Creditreform ist eine wesentliche Erfolgsvoraussetzung. Im direkten Austausch können so der individuelle Bedarf eines Mitgliedsunternehmens festgestellt und maßgeschneiderte Lösungen entwickelt werden.

Darüber hinaus sind mit einer Mitgliedschaft bei Creditreform zusätzliche informative Mehrwerte verbunden. Wichtige Bestandteile des umfassenden Mitgliedspaketes sind die verschiedenen Internetprojekte innerhalb der Unternehmensgruppe Creditreform und der kostenlose Bezug des renommierten Unternehmermagazins „Creditreform“. Abgerundet wird das Informationsangebot durch ein attraktives Akademieprogramm. In den Veranstaltungen der Akademie werden vertiefende Fachinformationen zu den wichtigsten Einzelaspekten des Creditreform Dienstleistungsspektrums vermittelt.

EINHEITLICHES ERSCHEINUNGSBILD IM INTERNET

CrefoWEB, das Online-Projekt von Creditreform, ist weiterhin sehr erfolgreich. Nachdem bereits 2005 mit dem Relaunch von www.creditreform.de das Fundament zum Ausbau der Internetaktivitäten gelegt wurde,



stand 2006 ganz im Zeichen der technischen und inhaltlichen Weiterentwicklung des Online-Angebotes. Wesentliche Voraussetzungen für den Erfolg des Projektes sind die einfache Struktur des Online-Baukastensystems, die Flexibilität innerhalb der technischen Architektur sowie die umfassende Betreuung der Vereine Creditreform durch das Projektteam. Von diesen Vorteilen konnten im vergangenen Jahr nicht nur immer mehr Vereine Creditreform, sondern auch Tochterunternehmen überzeugt werden. So präsentiert sich die Creditreform Rating AG seit Januar 2007 unter www.creditreform-rating.de mit einer neuen Website im Internet. Die neue Dachseite von Crefo Factoring unter www.crefo-factoring.de ist seit April 2007 online,

Gleiches gilt für die 15 regionalen Unterseiten der Crefo Factoring-Gesellschaften. Aktuell in Arbeit befinden sich die neuen Websites von ECOFIS und microm. Das Design der neuen Websites entspricht dem Styleguide der Creditreform Internetseiten. Dadurch wird die Zugehörigkeit zur Unternehmensgruppe Creditreform nach außen hin betont.

INFORMATIVER E-MAIL-NEWSLETTER

Ergänzend zum umfangreichen Online-Angebot wurde 2006 mit dem E-Mail-Newsletter-System ein weiteres zeitgemäßes Instrument zur Information von Mitgliedern und Kunden eingeführt. Damit steht allen Vereinen Creditreform sowie allen Unternehmen der Creditreform Gruppe als potenziellen Nutzern das Kommunikationsmedium E-Mail als sinnvolle Ergänzung ihrer herkömmlichen persönlichen Kundenansprache zur Verfügung. Die einzelnen Nutzer können über das zentrale E-Mail-System autark personalisierte und inhaltlich individualisierte Newsletter an ihre Kunden versenden. Die Newsletter-Inhalte werden mit der Website und mit Aktionen auf der Website des jeweiligen Nutzers verknüpft. Neben eigenen Beiträgen können die Nutzer auch auf einen durch Creditreform zentral zur Verfügung gestellten Medienpool zugreifen. Dieser Pool bietet nach Themenrubriken geordnet aktuelle vorgefertigte Berichte, Bilder und Aktionsbanner. Der ebenfalls zentral entwickelte Redaktionsplan ermöglicht die inhaltliche Planung der einzelnen Newsletter-Ausgaben.

MONATLICHE INFORMATIONEN AUS ERSTER HAND

Die Zeitschrift „Creditreform“, die alle Creditreform Mitglieder kostenlos erhalten, hat seit 2006 jährlich eine zwölfte Ausgabe. Das Magazin wird seit 1972 unter dem Titel „Creditreform – das Unternehmermagazin aus dem Hause Handelsblatt“ von der Verlagsgruppe Handelsblatt herausgegeben, redaktionell betreut und produziert. Neben allen Mitgliedern erhalten auch wichtige Meinungsbildner wie Politiker, Journalisten oder Institutionen wie die Handwerkskammern und die Industrie- und Handelskammern das Magazin „Creditreform“ kostenlos. Die Leseranalyse Entscheider (LAE) 2005 zeigte, dass mehr als 150.000 Entscheider regelmäßig „Creditreform“ lesen.



SEMINARE FÜR MITGLIEDER

Der jährlich erscheinende Veranstaltungskalender dokumentiert das umfangreiche Schulungs- und Seminarprogramm, das Creditreform Jahr für Jahr konzipiert und organisiert. Abgesehen von internen Seminaren für Creditreform Mitarbeiter sind vor allem die Veranstaltungen für Creditreform Mitglieder und weitere Interessenten hervorzuheben. Im Rahmen dieser Seminare informiert Creditreform in diesem Jahr praxisorientiert über Themen wie zum Beispiel Insolvenzrisiken, Jahresabschlüsse, Debitorenmanagement, Cash- und Liquiditätsmanagement oder Schuldner im Ausland. 2006 umfasste das Angebot sechs verschiedene Themen, die auf 25 Seminaren vor insgesamt 227 Seminarteilnehmern vertieft wurden.

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 kontakt@creditreform.de
www.creditreform.de

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

Auskunft: Stefan Ditzen; S.Ditzen@verband.creditreform.de
Consumer: Siebo Woydt; S.Woydt@verband.creditreform.de
Kreditrisikomanagement: Jörg Rossen; Risikomanagement@verband.creditreform.de
Forderungsmanagement: Frank Textor; F.Textor@verband.creditreform.de
Crefo Factoring: Kevan Butt; K.Butt@verband.creditreform.de
CPM: Udo Brückner; U.Brueckner@creditreform-cpm.de
Creditreform International: Dr. Dieter Südhofen; international.service@creditreform.de
Rating: Dr. Michael Munsch; M.Munsch@creditreform-rating.de
microm: Günter Horst; G.Horst@Microm-online.de
bedirect: Roland Meyer; Roland.Meyer@bedirect.de
IMMO-CHECK: Michael Andrae; andrae@immodata.de
Unternehmenskommunikation: Michael Bretz; M.Bretz@verband.creditreform.de
Wirtschaftsforschung: Michael Bretz; M.Bretz@verband.creditreform.de
Creditreform Akademie: Kristina Derek; K.Derek@verband.creditreform.de



Creditreform
