

Offizielles Organ des Bundesverbandes Credit Management e.V. 2/2018

# Der CreditManager

## Der neue Datenschutz - und jetzt?



Risiko Verschuldung  
Bilanzanalyse: Die Bahn  
Neue CCM zertifiziert

**Bundeskongress 2018**  
10. und 11. Oktober  
Künzelsau

A young woman with blonde hair tied up, wearing a blue and red plaid shirt and a light-colored apron, is smiling and holding a tablet computer. She is standing in a workshop or garage with wooden shelves and tools in the background.

*meine*  
**Creditreform**

**So einfach komme ich an  
mein Geld.**

Das neue Online-Tool für  
Bonitätsprüfung und Inkasso.

[www.creditreform.de/einsteigen](http://www.creditreform.de/einsteigen)

# LIEBE KOLLEGINNEN UND KOLLEGEN,

das Wichtigste zuerst: **Debit** und **Credit**, unsere **Störche** am Drususdeich, haben Nachwuchs bekommen. Darüber sind wir sehr erfreut – ebenso wie über Ihr Engagement der letzten Monate.

Prof. Dr. Bernd Weiß hat am 16.05.2018 auf Malta den FECMA-Lifetime Achievement Award für sein Lebenswerk innerhalb der Credit Community erhalten. Das erfüllt uns alle natürlich mit einem gewissen Stolz. Zu Recht, schließlich wurde dieser Preis erst zum dritten Mal seitens der Federation of European Credit Management Associations verliehen. Ausgezeichnet wurde das Engagement, das Prof. Dr. Bernd Weiß im Laufe der letzten beiden Jahrzehnte dem Credit Management in Europa, aber auch insbesondere in Deutschland, gewidmet hat. Das sollte genug Antrieb bezüglich weiterer Taten für uns alle sein.

Im Anschluss des Coface Länderrisikokongresses erhielten 16 weitere Certified Credit Manager neben den bereits mehr als 1.200 qualifizierten Credit Managern und Credit Controllern ihre Zertifikate in Mainz.

Am 25.05.2018 wurde die Datenschutzgrundverordnung scharfgeschaltet, und wie sich das in Deutschland gehört, haben wir natürlich alle unsere Hausaufgaben erledigt, oder ...? Auswirkungen und Folgen lesen Sie auf den Seiten 12 bis 14.

Neulich ein Aushang beim Bäcker:  
**„DSGVO – Datenschutz Grundverordnung ACHTUNG!**

In unserer Bäckerei fragen wir Sie manchmal nach Ihrem Namen und merken uns, welche Backwaren Ihnen am liebsten sind. Wenn Ihnen das nicht recht ist, rufen Sie beim Betreten unserer Bäckerei laut:  
**ICH BIN NICHT EINVERSTANDEN!**  
Wir werden dann zukünftig, so tun, als würden wir Sie nicht kennen.“

Interessant ist die momentane politische Entwicklung national wie auch international, sowie die daraus resultierenden Risiken. Anfang Juni teilte Reinhold Würth mit, dass



er nicht mehr in den USA investieren möchte. Damit zeigt er klare Kante gegen die Politik von Donald Trump.

Am 10. und 11. Oktober können wir alle noch mehr über die Firma Würth und das Geheimnis ihres Erfolges in Erfahrung bringen. Der diesjährige Bundeskongress steht dabei ganz unter dem Motto: „Mit effektivem Credit Management gewappnet für die Herausforderung der digitalisierten Zukunft.“ Neben zahlreichen interessanten Themen werden wir erstmals den BvCM Exzellenz in Credit Management Award verleihen. Die ersten Bewerbungen sind bereits eingegangen, mit erstaunlichen erzielten Ergebnissen innerhalb und für die Unternehmungen. Seien Sie in Künzelsau dabei!

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe.

Ihr  
Jan Schneider-Maessen CCM



Jan Schneider-Maessen CCM

## INHALT

<b>CM News</b>	4-5
<b>CM Intern</b>	
Der Exzellenz verpflichtet	9
Kolumne des Präsidenten	11
Prozesse optimiert, Prozesskosten reduziert	27
Chancen und Risiken abwägen	28-29
Ich bin gerne Credit Manager, weil...	33
<b>CM Aktuell</b>	
Zwischen Verschuldung und politischem Risiko	6-8
Das kann richtig teuer werden	12-13
Einmeldung in Auskunfteien noch möglich?	14
CMI: Credit Management trotz der wirtschaftlichen Zurückhaltung	30-31
Zahl der Insolvenzen sinkt	34
<b>CM Facts</b>	20-21
<b>CM Bilanzanalyse</b>	
Der neue Triebwagen „Zukunft Bahn“	24-25
<b>CM Karikatur</b>	8
<b>CM Praxis</b>	
Kunden haben sich professionalisiert	16-17
Risiken von Pensionsrückstellungen effektiv begrenzen	18-19
Der Credit Manager von Morgen	22-23
<b>CM CreditWer?</b>	32
<b>CM Last Words</b>	35-36
<b>CM Termine</b>	38

## NEWS

### Öffentliche Hand: Außenstände steigen

Die Inkassowirtschaft mahnt die öffentliche Hand zu einem besseren Forderungsmanagement. Zuletzt waren die offenen Forderungen von Bund, Ländern, Gemeinden und Sozialversicherungen um mehr als zehn Prozent auf 73,8 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahr gestiegen. „Die öffentliche Hand muss bei ihrem Forderungsmanagement dringend gegensteuern, damit dieser Fehlbetrag in den nächsten Jahren nicht noch weiter wächst. Es handelt sich um Geld, das für dringend notwendige Investitionen in Infrastruktur und Digitalisierung fehlt“, so Kirsten

Pedd, Präsidentin des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen (BDIU).

„Es bieten sich viele Möglichkeiten an, wie Inkassounternehmen öffentliche Auftraggeber unterstützen könnten, etwa bei der Adressrecherche säumiger Zahler oder als Verwaltungshelfer im Forderungseinzug“, so Pedd. Viele Kommunen hätten bereits sehr gute Erfahrungen bei einer solchen Zusammenarbeit gemacht und Einnahmen aus bereits niedergeschlagenen Forderungen erzielen können.

Ein verbessertes Forderungs-

management könne auch beim weiteren Schuldenabbau helfen. Jüngst hatte das Statistische Bundesamt gemeldet, dass die Verbindlichkeiten der öffentlichen Haushalte zum Jahresende um 41,3 Milliarden Euro beziehungsweise 2,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gesunken sind. Trotzdem beträgt der Schuldenberg weiterhin stattliche 1,96 Billionen Euro.

### Mittelstand verpasst Sanierungschancen

Unwissenheit ist immer noch das größte Hemmnis, warum Mittelständler in der Krise eine Sanierung unter Insolvenzschutz nicht nutzen. Das ist das Ergebnis der repräsentativen Mittelstandsumfrage Frühjahr 2018 von Creditreform und dem Deutschen Institut für angewandtes Insolvenzrecht (DIAI). Fast zwei Drittel der befragten Unternehmer kennen auch sechs Jahre nach Inkrafttreten des ESUG (Gesetz zur Erleichterung der Sanierung von Unternehmen) diese Sanierungsmöglichkeiten nicht. An der Umfrage nahmen 1.112 Unternehmer teil.

„Während die Weltbank und viele europäische Länder Deutschland um die hervorragenden Sanierungschancen beneiden, verpassen viele Unternehmer diese Sanierungschance und damit die Rettung vieler Arbeitsplätze“, sagt der Leitende Direktor des DIAI Prof. Dr. Hans Haarmeyer. Besonders bedauerlich sei es, dass die Unkenntnis seit vier Jahren unverändert ist. „Es handelt sich um ein klares Versagen der Wirtschaftsverbände als Mittler zwischen Politik und Wirtschaft. Ihre Aufgabe wäre es, über die Sanierungsinstrumente zu informieren,



doch man verweigert sich oft den Themen Krise und Insolvenz.“ Das zeigt sich insbesondere auch bei den extremen Branchenunterschieden.

Während im Kredit- und Versicherungsgewerbe nur bei jedem vierten Unternehmen ein Informationsdefizit besteht, fehlt es im Bereich von Feinmechanik und Optik bei mehr als 83 Prozent schlicht an der Kenntnis über die Sanierung unter Insolvenzschutz und der Eigenverwaltung.

Wenn die bestehenden Sanierungschancen in der Krise nicht genutzt werden, dann entsteht nicht nur für die Volkswirtschaft ein hoher Schaden durch Forderungsausfälle, sondern auch tausende von Arbeitsplätzen gehen verloren. Allein 2017 meldeten die Gläubiger aus 20.093

beantragten Unternehmensinsolvenzen Forderungen in Höhe von rund 29,7 Mrd. Euro. Durch die Insolvenzfälle sind im Vorjahr nach Schätzung von Creditreform 198.000 Arbeitsstellen bedroht oder bereits weggefallen.

Bei den „großen“ Insolvenzen beginnen inzwischen mehr als 60 Prozent der Insolvenzverfahren aufgrund professioneller Beratung im Vorfeld in einer Eigenverwaltung. Viele kleine und mittlere Unternehmen nutzen diese Optionen nicht und ihnen droht die Liquidation, obwohl sie noch über ein marktfähiges Geschäftsmodell verfügen.

Die Unwissenheit über die neuen Möglichkeiten korrespondiert nach Auffassung von Michael Bretz (Creditreform) mit unzureichenden Kenntnissen über Möglichkeiten einer Früherkennung von Krisen. Den meisten kleineren und mittleren Unternehmen mangelt es an einem kennzahlenbasierten Früherkennungssystem. Krisen werden lieber verdrängt, als die darin liegende Chance, besser zu werden, zu nutzen.

# FECMA-Lifetime Achievement Award für Prof. Dr. Bernd Weiß

Während des Gala-Dinners des jüngsten FECMA-Meetings auf Malta erhielt Professor Dr. Bernd Weiß aus den Händen von FECMA-Präsident Josef Busuttill den FECMA-Lifetime Achievement Award für sein Lebenswerk: eine Statue des Bildhauers Dieter von Levetzow.

Josef Busuttill: „Ich kann mir niemanden vorstellen, der mehr für das Credit Management in Europa und insbesondere Deutschland getan hat, als Bernd. Keiner verdient diese Auszeichnung so wie er.“ Bereits im November 2003 organisierte der Bundesverband Credit Management unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Bernd Weiß den ersten europäischen Credit Management Kongress des noch jungen Jahrtausends. Das Motto des damaligen Kongresses in Düsseldorf lautete „Credit Management in a European Context“. Des Weiteren war Prof. Dr. Bernd Weiß maßgeblich an der Entwicklung des Qualifizierungsprogrammes zum Certified Credit Manager in Deutschland beteiligt.



Josef Busuttill zeichnet Professor Dr. Bernd Weiß aus.

## Stete Mahnung

Der Preisträger bedankte sich: Er sei sehr glücklich über diese Auszeichnung. Und mit Blick auf die Statue mit ihrem erhobenen Arm fügte er hinzu: „Ich betrachte sie als stete Mahnung, für die Zukunft und weitere Entwicklung des Credit Managements Sorge zu tragen.“

Auch Glen Bullivant vom Chartered Institute of Credit Management, UK, gratulierte Prof. Dr. Bernd Weiß in seiner unnachahmlichen Art und Weise. Zu den ersten deutschen Gratulanten gehörten Regina Hilgers, Jens Junak, Dr. Thomas Voller, Markus Knorr, Dr. Michael Sauter und Andreas Schmitt.

Einen ausführlichen Bericht über den 3. PAN European FECMA Credit Management Congress lesen Sie in der nächsten Ausgabe.

Jan Schneider-Maessen CCM



So sehen Sieger aus.

# ZWISCHEN VERSCHULDUNG UND POLITISCHEN RISIKEN

Die politischen und wirtschaftlichen Risiken in der angespannten europäischen und weltwirtschaftlichen Situation waren Thema beim Kongress Länderrisiken des Kreditversicherers Coface in Mainz. Coface-CEO Xavier Durand beschrieb in seiner Eröffnungsrede das Spannungsverhältnis von aktuellen kurzfristigen Risiken und langfristigen Wachstumschancen. Regional Risk Underwriting Director Jochen Böhm erläuterte die aktuellen Länderbewertungen von Coface.

Beim Coface Kongress Länderrisiken ging es wieder um mögliche Bedrohungen für die Weltwirtschaft.

Xavier Durand erinnerte in seiner Eröffnungsrede des Kongresses an die Überraschungen des vergangenen Jahres. Dazu zählte der Coface-CEO die lange Dauer der Regierungsbildung in Deutschland, die Heftigkeit der Auseinandersetzung um die Unabhängigkeitsbewegung in Katalonien, den schleppenden Beginn und langsamen Fortschritt in den Austrittsverhandlungen zwischen Großbritannien und der EU sowie das überraschende Embargo Saudi-Arabiens gegen Katar. Eine Liste, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebe. Die gute Nachricht dahinter sei, dass keine dieser Ereignisse die Wirtschaft zu erschüttern vermochte, sagte Xavier Durand.

## Schulden verdoppelt

Ein großes Risiko für die weitere Entwicklung der globalen Wirtschaft und einzelner Volkswirtschaften sieht Xavier Durand in der hohen Verschuldung. Die globalen Schulden beliefen sich auf 230.000 Milliarden Dollar und seien damit doppelt so hoch wie noch vor zehn Jahren. „Wir dürfen die Risiken, die aus dieser Verschuldung

erwachsen können, keinesfalls ignorieren“, mahnte Xavier Durand. Hinzu kämen die politischen Risiken. So habe sich die Anzahl der Konflikte binnen zehn Jahren verdoppelt. Und der Wert des Terror-Indexes, den Coface entwickelt hat, habe sich im gleichen Zeitraum verdreifacht.

Mehr Herauf- als Herabstufungen in den Coface-Länderbewertungen zeigten, dass sich die internationale Wirtschaft derzeit in einem recht stabilen Zustand befinde, sagte Jochen Böhm. Der Regional Risk Underwriting Director der Coface für Nordeuropa unternahm „eine kleine Weltreise durch die Länderrisiken“: „Trotz politischer Störfeuer nimmt die Weltwirtschaft eine positive Entwicklung.“

Im Kontext anziehender Rohstoffpreise hätten sich viele Lieferländer wieder vom Schock des Preisverfalls erholt. Dieser Schock sei deutlich spürbar gewesen, etwa in Saudia-Arabien. „Von dort gab es nie Zahlungsprobleme“, erinnerte Jochen Böhm. „Doch zuletzt häuften sich die Meldungen, auch weil die staatlichen Unterneh-

men nicht pünktlich bezahlten.“ Das finanzkräftige Land, das auch Investitionen zurückgefahren hat und an der Steuerschraube dreht, ist in der Coface-Länderbewertung nur in der Kategorie C und damit schlechter bewertet als im Nahen Osten Ägypten (B) oder Kuwait (A3). Von der BRIC-Ländern sieht Coface Brasilien und Russland leicht erholt, wobei Russland von den Sanktionen nicht wirklich ernsthaft getroffen worden sei.

„In der EU ist wieder Leben drin“, sagte Jochen Böhm mit Blick auf die wichtigen deutschen Absatzmärkte vor der Haustür. Besonders Spanien und Portugal hätten erkennbare Fortschritte gemacht. Beide Länder haben bei Coface wieder die zweitbeste Bewertung A2.

## Andere Wege

Allerdings machte der Risikospezialist auch Schatten über den deutschen Unternehmen und Sand im Getriebe der wirtschaftlichen Entwicklung aus: Fachkräftemangel, Demografie, Infrastruktur, die Zinspolitik, Protektionis-

mus, politische Spannungen. „Schon die Diskussion über einen möglichen Handelskrieg schadet“, stellte Jochen Böhm fest. Auch wenn ein Land oder eine Branche nicht direkt von Zöllen betroffen sein sollte, bekomme es Auswirkungen zu spüren, weil die Produkte andere Wege suchten und womöglich auf andere Märkte schwemmen. Stahl aus China nannte er als Beispiel. Könnten die Chinesen Stahl nicht mehr im bisherigen Umfang in den USA absetzen, weil Präsident Trump die dortige Stahlindustrie schützen wolle, käme noch mehr Stahl auf den europäischen Markt und drücke hier auf die Preise und damit Margen auch der deutschen Produzenten. Auch den Brexit werde die deutsche Wirtschaft zu spüren bekommen, wenn auch nicht so heftig wie die britische Wirtschaft selbst. „Wir erleben bereits, dass bei uns die Zahl der Nichtzahlungsmeldungen stark steigt und sehen größere Insolvenzen, vor allem am Bau und im Einzelhandel“, sagte Jochen Böhm.

### „Komplexe Gemengelage“

Die möglichen Folgen des Brexit für die deutsche Wirtschaft und die Geschäftsaussichten für deutsche Unternehmen waren dann auch Thema einer Talkrunde. Dabei diskutierten Wolfgang Becker (Geschäftsführer der IHT Industrie- und Handels-Treuhand GmbH), Dr. Engelbert J. Günster (Präsident der IHK für Rheinessen, Dirk H. Kranen (Referatsleiter, Bundesministerium der Finanzen) und Dr. Christoph Riechmann (Director, Frontier Economics Limited) mit Moderator Carsten Knop (Chefredakteur Digitale Produkte der FAZ).

Glücklich oder sorglos zeigte sich erwartungsgemäß keiner der Diskussionsteilnehmer bezüglich des Brexit. Engelbert Günster fürchtet, dass der Austritt eine Signalwirkung auf weitere Länder haben könnte: „Osteuropäische Staaten beobachten das, Griechenland auch.“ In der sehr „komplexen Gemengelage“ stelle sich unter anderem auch die Frage, ob beispielsweise China in diese und mögliche weitere Lücken vorstoßen werde.

Eine Gefahr bestehe darin, dass an-

dere Staaten auch mit dem Rosinenpicken beginnen könnten, falls die EU das Großbritannien gestatte, sagte Christoph Riechmann. Der Wert des Binnenmarktes ergebe sich aus seiner Größe und seinen Regeln. Die Zusammenarbeit sei enger als zwischen den Staaten der USA. „Die Alternativen sind sehr riskant“, sagte der Consultant.

Antizyklisch verhält sich die Gesellschaft von Wolfgang Becker. Der Zentralregulierer von Musterhaus Küchen ist seit Anfang dieses Jahres dabei, in



Dirk H. Kranen,  
Referatsleiter im Bundesministerium der Finanzen.

Großbritannien eine Verbandsstruktur aufzubauen. Zwar werde Großbritannien den Brexit durchziehen: „Die können nicht mehr zurück.“ Auf dem Markt werde sich aber alles Weitere einspielen. „Digitalisierung und Abschottung, das funktioniert nicht“, nannte Wolfgang Becker ein Thema, bei dem die Politik den Widerspruch noch erkennen werde. „Und die Politik in Großbritannien wird es auch schwer haben, den eigenen jungen Leuten die Probleme zu erklären.“

„Heißt das, dass Großbritannien die selbst gezogenen roten Linien doch noch ausradiieren muss?“, fragte Carsten Knop mit Bezug auf die von Dirk H. Kranen zuvor in der Keynote genannten Probleme für eine Folgevereinbarung mit der EU. „Genau das ist die innenpolitische Diskussion in Großbritannien“, sagte Dirk H. Kranen. „Das Land ist gespalten. Das Volk hatte die Handelspolitik beim Referendum nicht im Kopf.“ Anders als Wolfgang Becker hegt Dirk H. Kranen persönlich

noch die leise Hoffnung, „dass es sich Großbritannien doch noch einmal überlegt, wenn alles ausverhandelt ist“. Die Mehrheit im Saal sieht das nicht so. Bei einem Voting über die Kongress-App sagten 88 Prozent: Der Brexit kommt!

Bei den Chancen für ein Handelsabkommen mit den USA ist die Meinung indes geteilt. Dazu sagten nur 54 Prozent: Ja. Carsten Knop hatte den Blick auf weitere Problemfelder der Weltwirtschaft ausgeweitet: „Worauf können sich Unternehmen noch verlassen im allgemeinen Kontext?“ Hier der Brexit, dort das gescheiterte TTIP-Abkommen der EU mit den Vereinigten Staaten. Engelbert Günster bedauert das Scheitern: „Es geht dabei nicht nur um Zölle, es geht um viel mehr. Und wir waren ja dicht dran“, sagte der IHK-Präsident und frühere Deutschland-Chef von Boehringer Ingelheim.

50 zu 50 sieht Christoph Riechmann die Chancen dafür. Er sei skeptisch angesichts der zwei Kräfte, die in dieser Frage wirkten: „Es geht um den Widerstreit des Produzentenschutzes und des Konsumentenschutzes.“ In der öffentlichen Diskussion, insbesondere in Deutschland, hätten sich die Verbraucherthemen durchgesetzt. Und da US-Präsident Trump wirtschafts- und handelspolitisch in „die alte Welt“ zurückspringe, lägen die Vorstellungen auch auf dieser Ebene weit auseinander.

Für Dirk H. Kranen zeigt das „Gegenmodell Trump“, wie gut das andere Modell sei. „Der Brexit hat die Zustimmung zur EU in anderen Ländern erhöht, denn wir werden uns bewusst, was wir schon erreicht haben.“ Trump habe den Druck auf den Kessel der EU weiter erhöht. „Wir müssen bei allen Problemen die Erfolge stärker würdigen.“ Dazu zählte er ausdrücklich die Osterweiterung der EU. Das sieht auch Engelbert Günster so: „Wenn Trump und der Brexit zu einem Push für die EU geführt haben und weiter führen, dann ist das gut.“ Es sei klar, dass Europa nur zusammen erfolgreich sein könne in der Weltwirtschaft, in der der Brexit ein vergleichsweise kleines Ereignis sei.

## Brexit und was dann?

**Wie ist der Stand des Austrittsverfahrens mit Großbritannien? Was passiert in der vereinbarten Übergangszeit? Und wie geht es nach dem Brexit weiter? Diese Fragen beantwortete Dirk H. Kranen, Referatsleiter im Bundesministerium der Finanzen.**

„Die Alten haben entschieden“, blickte Dirk H. Kranen auf das Abstimmungsergebnis in Großbritannien zurück, bei dem die Wahlbeteiligung beim Referendum am 26. Juni 2016 der älteren austrittswilligen Bürger deutlich höher war als die der jüngeren, die eher Pro-EU eingestellt sind. „Und die Jungen müssen die Folgen tragen.“ Nun müssen EU und Großbritannien auf zwei Ebenen vorankommen: beim Abkommen über den Austritt, das bis zum Oktober dieses Jahres stehen muss, und bei einem neuen Abkommen über das künftige Verhältnis nach einer Übergangszeit. Die ist bis zum 31. Dezember 2020 datiert.

Mit Großbritannien verliert die EU ihren drittgrößten Netto-Zahler. Das Vereinigte Königreich zahlte zuletzt rund 6 Milliarden Euro mehr ein als es aus Brüssel

bezog. Dies reißt natürlich eine Lücke in den EU-Haushalt. So sei es als Erfolg zu sehen, dass Großbritannien erklärt habe, alle Verpflichtungen des „mehrjährigen Finanzrahmens“ bis 2020, also über das Austrittsdatum hinaus, zu erfüllen, sagte Dirk H. Kranen. Auch bei Projekten, die länger dauerten, werde sich das Austrittsland vertragstreu verhalten.

### Vorzieheffekt

Insgesamt wurde mit der vereinbarten Übergangsphase der Zeitdruck etwas gemildert. Denn auch Rechtssicherheit besteht bis Ende 2020 weiter. So gelten vom Austrittsdatum März 2019 bis Dezember 2020 auch die Regelungen des Binnenmarktes weiter. „Eine Bedingung der EU in diesem Punkt war, dass die Personenfreizügigkeit bestehen bleibt“, erinnerte Dirk H. Kranen an die politischen Auseinandersetzungen um Reise- und Beschäftigungsfreiheit. Ein Punkt, der in der innenpolitischen Debatte auf der Insel breiten Raum einnahm, dessen wirtschaftliche Folgen aber wohl unterschätzt wurden.

Und was kommt nach dem Ende der Übergangsphase? Schlüsselpunkt werden sicherlich die Handelsbeziehungen sein. Hierzu gehören Fragen hinsichtlich

der Zölle, der Produktstandards und der Streitbeilegung. Modelle zur Zusammenarbeit zwischen der EU und anderen Ländern gibt es bereits. So haben Norwegen, Island und Liechtenstein Zugang zum Binnenmarkt über den „Europäischen Wirtschaftsraum“. Nach dem Vorbild der Schweiz gibt es 120 bilaterale Verträge, die diesen Ländern Zugang zu Teilen des Binnenmarktes gewähren. Mit der Ukraine gibt es ein umfassendes Freihandelsabkommen, mit der Türkei eine Zollunion und unter anderen mit Kanada oder Südkorea Handelsabkommen.

### Rote Linien

Die „roten Linien“, die Großbritannien selbst gezogen habe, machten die Zuordnung zu den bestehenden Modellen schwierig. Das Fazit von Dirk H. Kranen, das als aktueller Zwischenstand in dem Austrittsgetöse gesehen werden kann: „Fortschritte beim Austrittsabkommen. Übergangszeitraum gibt Rechtssicherheit und weitere Zeit für Verhandlungen. Wesentliche Fragen der zukünftigen Verhältnisse des Vereinigten Königreichs mit der EU bleiben unklar.“



SCHULDEN ? WELCHE SCHULDEN ?!

16 NEUE CERTIFIED CREDIT MANAGER ERHALTEN IHRE ZERTIFIKATE

# DER EXZELLENZ VERPFLICHTET

16 neue Certified Credit Manager haben im Rahmen des Kongresses Länderrisiken der Coface ihre Zertifizierung entgegen genommen. Damit stehen der deutschen Wirtschaft wieder bestens ausgebildete Experten für die Schnittstelle zwischen Vertrieb und Buchhaltung zur Verfügung.

„Credit Management ist unsere Passion.“ Mit diesem Statement leitete Katarzyna Kompowska, CEO Northern Europe Region und Country Manager Deutschland bei der Coface, die Zertifikatsübergabe an die neuen Certified Credit Manager (CCM) ein. Bereits zum 15. Mal kombinierte der Bundesverband Credit Management (BvCM) den Kongress Länderrisiken in Mainz mit der Zertifikatsübergabe. Sie freute sich, dass eine

so lange Partnerschaft zwischen dem BvCM und der Coface bestehe. „Beide Organisationen stehen für Exzellenz.“ Ihr erster Termin in der neuen Funktion habe sie im vergangenen Herbst zum Bundeskongress des BvCM geführt. Eine Veranstaltung, von der sie begeistert sei.

BvCM-Präsident Rudolf Keßler bedankte sich anschließend für die langjährige Partnerschaft und freute sich über 15 Jahre Qualifizierung zum CCM. „Schon ein Jahr nach Gründung des BvCM ging der erste Kursus an den Start“, blickte er zurück. Er sei stolz, dass eine derart nachhaltige Entwicklung gelungen sei.

Professor Dr. Bernd Weiß, wissenschaftlicher Leiter und Leiter der Weiterbildungsmaßnahme, lobte die aktuellen Absolventen als erstklassig. Nach 200 Präsenzstunden, vier dreistündigen Klausuren, einer Projektarbeit und einem Kolloquium seien ausgezeichnete Ergebnisse herausgekommen.

Folgende Absolventen dürfen jetzt den Zusatz CCM zu ihrem Namen tragen: Hendrik Böke, Jeannette Hahn, Christine Jäger, Nina Keller, Sandra



Die neuen Certified Credit Manager und einige ihrer Dozenten.

Kirschner, Gabriele Kropp, Andreas Lehmann, Nadine Neugebauer, Daniel Ricks, Guisepppe Romano, Manuel Seemüller, Marcel Suntrop, Carolin Teicht, Jennifer Thiele, André Wendel und Melanie Winkelmeier. Etwa die Hälfte von ihnen konnte die Zertifikate persönlich entgegen nehmen.

## Coface Trophy

Traditionell zeichnet die Coface den besten Teilnehmer der Qualifizierung mit der „Coface Trophy“ aus. In diesem Jahr ging die Ehre an Carolin Teicht von der Rational AG, die ihre Prüfung mit einer Durchschnittsnote von 1,0 bestanden hat. „Trotz der hohen Arbeitsbelastung von mehr als 200 Stunden hat die Qualifikation Spaß gemacht. Ich bin davon überzeugt, dass wir eine gute Basis bekommen haben“, sagte sie. Jetzt sei es wichtig, „dran“ zu bleiben und den Austausch zu suchen. „Dann können auch wir eines Tages in der Riege der Großen aufgenommen werden.“ Zur Belohnung spendierte der BvCM noch eine Wochenendreise nach Potsdam.

## CCM ehrenhalber

Neben den erfolgreichen Absolventen

wurde wieder ein Certified Credit Manager ehrenhalber ausgezeichnet. In diesem Jahr wurde Andreas Schmitt mit diesem Titel ausgezeichnet. „Für seine nachhaltigen Verdienste als Leiter des Arbeitskreises International, den er durch seine professionelle Moderation und Methoden wesentlich weiterentwickelt und die Expertise des BvCM e.V. in diesem Bereich gestärkt hat, sowie in Anerkennung seiner langjährigen Unterstützung des

Verbandes durch seine vielschichtige, internationale Erfahrung im Credit Management verleihen wir ihm den Certified Credit Manager® (CCM®) ehrenhalber“, begründete die Jury ihre Wahl. Zudem werde er künftig im Rahmen der Qualifizierung zum Certified Credit Manager zum Thema „Credit Policy“ referieren.

Schmitt bedankte sich für die aus seiner Sicht überraschende Ehre. „Ich interpretiere meine Aufgabe im BvCM so, wie der Verband es ausdrückt: vom Credit Manager für den Credit Manager“, verdeutlichte Schmitt. Er rief die neuen Certified Credit Manager dazu auf, aktiv am Erfahrungsaustausch teilzunehmen und die entsprechenden Angebote des BvCM zu nutzen. „Liebe Teilnehmer, bringen Sie sich ein!“, appellierte er abschließend.

Rudolf Keßler dankte allen Absolventen, den Dozenten und dem Sekretariat des BvCM für die engagierte Arbeit. Beim gemeinsamen „Get together“ in einer Loge des Mainzer Fußballstadions wurde die Zertifikatsübergabe noch ausgiebig gefeiert. Das erste Netzwerkevent der neuen Certified Credit Manager...

Frank Wöbbing



Auf Grundlage eines Risikodialogs seitens des BvCMs und dem Haftpflichtverband der Deutschen Industrie wurde der Bedarf für eine Rechtsschutzversicherung im Bereich Forderungsmanagement ermittelt. Wir freuen uns den Mitgliedern des BvCMs diese Exklusive Rechtsschutzlösung im Rahmen Ihrer Verbandsmitgliedschaft anbieten zu können.

## WAS IST VERSICHERT?

Jede Rechnung, die nach Vertragsbeginn ausgestellt wurde, in folgendem Umfang:

- Bei einem Streitwert von **1.000,00 €** bis **5.000,00 €** der Vertrags-Rechtsschutz für die Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus dem Forderungseinzug von Geldleistungen aus Kaufverträgen gemäß § 433 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) gegenüber Vertragspartnern durch einen zugelassenen Dienstleister. Erstattet werden die Kosten bis zur Abgabe einer eidesstattlichen Versicherung bzw. bis zur Feststellung der Zahlungsfähigkeit des Vertragspartners.
- Ab einem Streitwert von **5.000,00 €** der Vertrags-Rechtsschutz vor deutschen Gerichten für die gerichtliche Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus dem Forderungseinzug von Geldleistungen aus Kaufverträgen gemäß § 433 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) gegenüber Vertragspartnern.
- Die Abwehr von Ansprüchen auf Grund einer Insolvenzanfechtung gemäß §§ 129 ff, 143 InsO.

## RECHTSSCHUTZFALL UND MELDUNG DES RECHTSSCHUTZFALLES

- Der Rechtsschutzfall muss nach Beginn des Versicherungsschutzes und vor dessen Beendigung eingetreten sein.

## VORAUSSETZUNG

Eine Bonitätsprüfung des Vertragspartners **90 Tage vor Rechnungserstellung**. Bei dieser Prüfung muss bei dem Vertragspartner ein Bonitätsindex von **max. 300** festgestellt worden sein. Diese Bonitätsauskunft ist dem Versicherer bei der Schadenmeldung vorzulegen.

- Die Versicherungssumme beträgt **150.000,00 €** je Rechtsschutzfall. Die Versicherungssumme ist für alle im Versicherungsjahr eingetretenen Rechtsschutzfälle 3-fach maximiert.
- Der Beitrag basiert auf der Summe der durchschnittlich jährlichen Forderungen und der Anzahl der jährlichen Forderungen gemäß der vereinbarten Beitragstabelle.

**Der deutsche Industrierversicherungsmarkt kennt eine vergleichbare Lösung bisher nicht!**

### HINWEIS:

HDI Schadenregulierung GmbH prüft und reguliert Rechtsschutzschäden in Vollmacht der HDI Global SE. Die in Hannover ansässige Schadenregulierung GmbH verfügt über 10 auf industrielle Rechtsschutzschäden spezialisierte Mitarbeiter, die jahrelange Erfahrung in der Abwicklung dieser Rechtsschutzschäden vorweisen können. Die Prüfung der Rechtsschutzschäden erfolgt unter Einsatz moderner Medien, speziell mit elektronischen Akten, wodurch eine schnelle und kundenorientierte Abwicklung der Schadenfälle gewährleistet werden kann.

Fordern Sie Ihr Angebot an



HDI  
Generalvertretung Jahreis  
Verbandsbetreuung BvCM e. V.

Nawal Bouya  
Erlenstegenstraße 89  
90491 Nürnberg

Telefon 0173 4165718  
Telefax 0911 960429-51  
eMail [bvcm@hdi.de](mailto:bvcm@hdi.de)



**Liebe Leserin, lieber Leser,**

**Sprichwörter sind komprimierte und oft sehr treffende Aussagen zu fast allen Lebenssituationen. Im Zusammenhang mit dem Credit Management ist „der frühe Vogel fängt den Wurm“ ein passender Spruch. Früherkennung von Chancen und Risiken und daraus folgende gezielte Aktionen sind unbestritten ein Grundpfeiler für erfolgreiches Credit Management.**

Die Wirtschaft in Deutschland läuft auf Hochtouren. Wir hatten 2017 weiter sinkende Insolvenzzahlen, bei den Unternehmensinsolvenzen wurde der tiefste Stand seit 1994 erreicht. Dieser Trend setzt sich derzeit noch fort. Die Zahl der Arbeitslosen ist niedrig, der Mittelstand als Treiber der deutschen Wirtschaft boomt. Der CMI-Index des BvCM weist in allen Bereichen sehr gute Werte aus. In unseren europäischen Nachbarstaaten zeigen die wirtschaftlichen Zahlen weitgehend ebenfalls nach oben.

Bei diesen Voraussetzungen könnte durchaus der Eindruck entstehen, dass das Thema Credit Management momentan für die unternehmerischen Entscheidungen geringere Priorität

hat – „es läuft ja alles gut“. Aber: Wenn es gut läuft, besteht auch die Gefahr, dass zumindest unbewusst der Forderungseinzug mit etwas weniger Nachdruck erfolgt. Erste Verschlechterungen in der Einhaltung der Zahlungsziele trotz hoher Liquidität der Unternehmen sind ja bereits erkennbar und bestätigen diese Vermutung.

Genau hier sehe ich nun den frühen Vogel aktiv werden. Gerade weil die Zahlen in den Unternehmen noch gut sind, stellt sich die Frage, ob diese durch Prozessveränderungen nicht noch verbesserungsfähig wären. Durch einen Check der Prozesse besteht jetzt auch die Chance, das Credit Management zukunftsfähig zu machen und sich für eine Zeit zu wappnen, in der das wirtschaftliche Umfeld wieder schlechter werden wird.

Bei den möglichen Veränderungen geht es nicht alleine um die oft zitierte Digitalisierung von Abläufen. Schauen Sie sich in Ihrem Unternehmen das gesamte Spektrum des Credit Managements an. Zurzeit haben Sie neben den internen organisatorischen und technischen Möglichkeiten auch etliche Chancen, externe Schnittstellen zu verbessern.

Setzen Sie sich mit Ihren Dienstleistungsunternehmen in Verbindung und prüfen Sie gemeinsam die Vertragssituation. Passt die noch auf die aktuelle Lage Ihrer Kundenstruktur und des wirtschaftlichen Umfelds? Lassen Sie sich über neue Angebote informieren, die von praktisch allen Dienstleistern als Folge der Marktveränderungen kreiert werden. Das gilt für Auskunftsteien ebenso wie für Kreditversicherungen, Inkassodienstleistungen, Managementsysteme, Factoring usw.

Denken Sie aber gerade jetzt auch an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Credit Management und deren Qualifizierung. Nutzen Sie aktuell Weiterbildungsmöglichkeiten, um Ihr Team für zukünftige Anforderungen fit zu machen – die Angebote des BvCM zum CCM und CCC sind dafür prädestiniert. Sichern Sie den in Ihrem Unternehmen erreichten Stand des Credit Managements jetzt und „fangen Sie den Wurm“.

Viel Erfolg und herzliche Grüße  
Ihr Rudolf Keßler CCM

## INTERVIEW MIT COFACE HEAD OF LEGAL JAN VÖLKER ÜBER DIE EU-DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG

# DAS KANN RICHTIG TEUER WERDEN

Seit dem 25. Mai 2018 gilt die EU-Datenschutzgrundverordnung. „Scharfgeschaltet“, präzisiert Jan Völker. Der Leiter der Coface-Rechtsabteilung für die Region Nordeuropa verweist darauf, dass sie eigentlich schon längst gilt, es jedoch eine Übergangszeit gab. Die haben aber wohl längst nicht alle Unternehmen genutzt. 36 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) haben von den neuen Regeln noch nicht einmal etwas gehört. Das hat eine Forsa-Umfrage im Auftrag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) ergeben. **Der CreditManager** sprach mit Jan Völker am Rande der Verleihung des Coface Credit Management Awards in Mainz über die Verordnung und ihre Folgen für Unternehmen.

**Herr Völker, wenn jeder zweite Mittelständler in Deutschland offenbar noch völlig planlos ist: Ist das eine gefährliche Planlosigkeit? Oder ist das alles halb so wild mit der Verordnung?**

Völker: Die neue europäische DSGVO im Zusammenspiel mit den nationalen Änderungen beim Bundesdatenschutzgesetz stellt Unternehmen vor enorme Herausforderungen. Allein die zahlreichen einschlägigen Regelungen in einem ersten Schritt zu erfassen, ist schon mit erhöhtem Aufwand verbunden. Die relevanten Pflichten herauszufiltern und entsprechend umzusetzen, erfordert bei kleinere Firmen überproportionale Anstrengungen. Es ist aber jedem dringend geraten, sich mit dem Thema auseinander zu setzen. „Planlosigkeit“ in diesem Bereich hat auf lange Sicht Konsequenzen.

**Was kann denn schlimmstenfalls passieren? Also bezüglich der Sanktionen und möglicher Strafen?**

Dies ist ein zentraler Punkt auf der „Rechtsfolgenseite“. Von den „verschärften Bußgeldtatbeständen“ haben sicherlich die meisten Beteiligten schon gehört. Das geht bis zu 20 Millionen Euro oder, wenn dieser Betrag höher ist, 4 Prozent des Jahresumsatzes und zwar des gesamten, weltweit erzielten Jahresumsatzes. Die DSGVO verschärft aber auch an einigen Punkten die Regelungen

zu den Ordnungswidrigkeiten und Straftatbeständen. Interessant, relevant und damit näher zu beleuchten ist die Möglichkeit einer zivilrechtlichen Haftung.



**Dabei geht es um den Schadenersatz?**

Ein Anspruch auf Schadenersatz ist bereits im Bundesdatenschutzgesetz vorgesehen. Er scheidet jedoch häufig daran, dass kein materieller Schaden, also am Vermögen des Anspruchstellers, vorlag. Immaterielle Schäden, so genannte Nichtvermögensschaden, waren aber nur mit wenigen Ausnahmen nicht ersatzfähig. Jetzt können nach der neuen DSGVO auch immaterielle Schäden geltend gemacht werden, was die Anzahl der Fälle aus meiner Sicht enorm steigern wird.

**Könnten Sie die wichtigsten Punkte der Verordnung kurz skizzieren? Wer ist betroffen? Welche Daten sind betroffen?**

Die Frage sollte lauten: Wer ist nicht betroffen? Abstrakt erstreckt sich der Anwendungsbereich der DSGVO und des BDSG neu auf Verantwortliche und Auftragsverarbeiter, die im Rahmen der Tätigkeit in der EU Union Daten verarbeiten. Grundsätzlich ist damit erst einmal jeder, der irgendwie mit Daten zu tun hat und diese verarbeitet, von der Zahnarztpraxis über den Handwerkerbetrieb und kleinere Unternehmen bis hin zu Großkonzernen, als möglicher Verantwortlicher erfasst.

**Wer oder was ist geschützt?**

Geregelt ist grundsätzlich der Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten. Jetzt könnte man schnell zu dem Schluss kommen, dass bei reinem B2B-Geschäft der Datenschutz nicht zu beachten wäre. Weit gefehlt: Handelt es sich bei den Geschäftspartnern um Einzelunternehmen oder Unternehmen, bei welchen der Personenbezug durch den Firmenwortlaut herstellbar ist, so ist die DSGVO aufgrund der darin enthaltenen personenbezogenen Daten natürlicher Personen zu beachten.

### Was ist der Schutzgedanke?

Daten dürfen grundsätzlich nicht erhoben, verarbeitet oder genutzt werden, es sei denn, es besteht eine Erlaubnis. Das kann ein Gesetz oder eine Einwilligung sein. Hier ist wichtig, dass sich die Voraussetzungen einer Einwilligung verändert haben. Sie muss konkreter und umfassender sein. Es gibt aber auch eine Erleichterung, denn sie kann mündlich erfolgen.

### In der Praxis, zum Beispiel auf Webseiten, wird man aber regelrecht zur Einwilligung gezwungen, sonst geht es halt nicht weiter im Shopping-Prozess.

Das Koppelungsverbot ist nunmehr klar normiert. Das heißt: Die Einwilligung darf nicht Gegenleistung für die Durchführung des Vertrages sein, obwohl dies für die Vertragserfüllung nicht erforderlich wäre. Dann mangelt es an der Freiwilligkeit. Ein weiterer zentraler Punkt ist die Stärkung der Betroffenenrechte. Stichwort Datenübertragbarkeit: Das bedeutet, als Betroffener können Sie vom Verantwortlichen verlangen, die Daten, die Sie für die Verarbeitung bereitgestellt haben, in einem strukturierten, gängigen und maschinenlesbaren Format zu erhalten. Das setzt voraus, dass nicht willkürlich alle möglichen Daten dargestellt werden, sondern nur die relevanten in leichter, gut lesbarer Form. Relevant ist das zum Beispiel bei einem Anbieterwechsel, z.B. zu anderen sozialen Netzwerken oder zu einer anderen Bank. Auch wichtig: Bei Datenpannen und bei Verstößen gegen den Schutz personenbezogener Daten sind die Aufsichtsbehörden und auch die Betroffenen selbst zu informieren, und zwar binnen 72 Stunden.

### Und was bedeutet das dann für die Praxis? Müssen neue Systeme eingeführt werden? Oder müssen alle Prozesse überprüft werden?

Juristenantwort: Es kommt darauf an. Soweit es etwa um die Informationspflichten geht, sollte ein entsprechender Prozess existieren. Eine der größten Herausforderung dürfte auch die Einführung und Umsetzung

von Löschkonzepten darstellen. Dies ist schon technisch sehr anspruchsvoll und muss so differenziert ausgestaltet sein, dass zwar auf der einen Seite den Vorgaben der DSGVO und des BDSG genüge getan ist. Auf der anderen Seite müssen aber auch mögliche Aufbewahrungspflichten, etwa aufgrund von Steuergesetzen, HGB oder GwG, gewahrt werden. Die Anpassung der Systeme erfordert eine bereichsübergreifende Zusammenarbeit. Auch die Erfüllung der Rechenschaftspflichten wird künftig wohl ein aktives Datenmanagement erfordern.

### Wie ist das, wenn Firmen in ihrem Marketing Kunden oder potentielle Kunden anschreiben. Ändert sich da etwas?

Ausgangspunkt ist ja eigentlich die Frage nach der Verwendung von personenbezogenen Daten zu Werbezwecken. Eine ausdrückliche Regelung dazu enthält die DSGVO nicht. Anknüpfungspunkt für die Zulässigkeit ist nunmehr entweder eine entsprechende Einwilligung oder eine Interessenabwägung. Denn Direktwerbung kann als einem berechtigten Interesse dienende Verarbeitung betrachtet werden. Auch zu berücksichtigen ist das nunmehr ausdrücklich geregelte Koppelungsverbot, das möglicherweise Auswirkungen auf die Erteilung von Einwilligungen hat. Nicht zu vergessen ist, dass auch durch das UWG Grenzen gesteckt werden. Und es bleibt abzuwarten, welche Regelungen mit der E-Privacy-Verordnung im elektronischen Bereich kommen werden.



**Jan Völker**

Leiter der Coface-Rechtsabteilung  
für die Region Nordeuropa

[jan.voelker@coface.com](mailto:jan.voelker@coface.com)

# DSGVO: EINMELDUNG IN AUSKUNFTFEIEN NOCH ZULÄSSIG?

Seit dem 25.05.2018 ist die Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) in allen europäischen Mitgliedsstaaten uneingeschränkt anwendbar. Viele Unternehmen sind aber noch immer intensiv damit beschäftigt, ihre datenschutzrechtlichen Abläufe an die neue Rechtslage anzupassen. Aufgrund der massiven Verschärfung der Sanktionsmöglichkeiten der Aufsichtsbehörden besteht hierzu auch dringender Anlass. Besondere Schwierigkeiten bereitet aktuell oft die Frage der Auslegung der Neuregelungen, also die konkrete Anwendung des Regelwerks auf konkrete Sachverhalte des geschäftlichen Alltags.

Die hierbei bestehenden Unsicherheiten betreffen nicht nur die von der DSGVO adressierten Unternehmen, sondern auch die Aufsichtsbehörden selbst. Diese kommen auf nationaler Ebene zweimal jährlich auf einer Datenschutzkonferenz (DSK) zusammen, um ihre Rechtsauffassung zu konkreten Auslegungsfragen abzustimmen. Die DSK hat für einzelne Bereiche Arbeitskreise gebildet. Einer dieser Arbeitskreise, der sogenannte Düsseldorf Kreis, hat sich jetzt mit einem Beschluss vom 23.03.2018 zu der für das Credit Management außerordentlich wichtigen Frage positioniert, unter welchen Voraussetzungen die Einmeldung überfälliger Forderungen in Auskunfteien zulässig ist.

Der Düsseldorf Kreis fungiert als Koordinierungs- und Beschlussgremium der Datenschutzaufsichtsbehörden des Bundes und der Länder im nicht-öffentlichen Bereich. Er tagt unter dem Vorsitz des Landesbeauftragten für Datenschutz und Informationsfreiheit von Nordrhein-Westfalen und formuliert gemeinsame Standpunkte aller nationalen Datenschutzaufsichtsbehörden zur Auslegung und Anwendung des Datenschutzrechts in der Privatwirtschaft.

Danach gilt ab dem 25.05.2018 Folgendes: Die Zulässigkeit einer Einmeldung beurteilt sich fortan nach Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. f DSGVO. Es ist somit Voraussetzung, dass die Einmeldung zur Wahrung der berechtigten Interessen des Verantwortlichen oder eines Dritten erforderlich ist und dass die einschlägigen Interessen oder Grundrechte und Grundfreiheiten der betroffenen Person nicht überwiegen. Es ist daher eine Abwägung unter Berücksichtigung dieser

Kriterien im Einzelfall vorzunehmen.

Im Rahmen dieser Einzelfallprüfung entfalten die nachfolgenden Fallgruppen eine starke Indizwirkung für die Zulässigkeit einer Einmeldung:

1. Die Forderung ist durch ein rechtskräftiges oder für vorläufig vollstreckbar erklärtes Urteil festgestellt worden oder es liegt ein Schuldtitel nach § 794 der Zivilprozessordnung vor.
2. Die Forderung ist nach § 178 der Insolvenzordnung festgestellt und nicht vom Schuldner im Prüfungstermin bestritten worden.
3. Der Betroffene hat die Forderung ausdrücklich anerkannt.
4. Der Betroffene ist nach Eintritt der Fälligkeit der Forderung mindestens zweimal schriftlich gemahnt worden, die erste Mahnung liegt mindestens vier Wochen zurück, der Betroffene ist zuvor, jedoch frühestens bei der ersten Mahnung, über eine mögliche Berücksichtigung durch eine Auskunftei unterrichtet worden und der Betroffene hat die Forderung nicht bestritten.
5. Das der Forderung zugrunde liegende Vertragsverhältnis kann aufgrund von Zahlungsrückständen fristlos gekündigt werden und der Betroffene ist zuvor über eine mögliche Berücksichtigung durch eine Auskunftei unterrichtet worden.

Wenn derartige Indizien vorliegen, kann also im Regelfall davon ausgegangen werden, dass eine Einmeldung zulässig ist.

Aber Achtung:

Weitere Zulässigkeitsvoraussetzung ist die Durchführung einer sogenannten Kompatibilitätsprüfung nach Art. 6 Abs. 4 DSGVO, da die personenbezogenen Daten zunächst für einen anderen Zweck – nämlich zur Durchführung eines Rechtsgeschäfts und nicht zur Einmeldung bei einer Auskunftei – verarbeitet wurden. Der Betroffene muss also, so die von dem Düsseldorf Kreis in seinem Beschluss vertretene Auffassung, „zuvor durch die Auskunftei-Vertragspartner über die Möglichkeit der Einmeldung unterrichtet worden sein, denn es darf nur das eingemeldet werden, womit der Betroffene vernünftigerweise rechnen muss“.

Nach Auffassung des Düsseldorf Kreises ist daher Voraussetzung der Zulässigkeit einer Einmeldung fortan, dass die infrage kommenden Kunden vor Entgegennahme von Bestellungen, idealerweise zu Beginn der Geschäftsverbindung, über die Möglichkeit einer späteren Einmeldung informiert worden sind. Ob das im Streitfall auch von den Richtern so gesehen wird, oder ob diese eher der Meinung zuneigen werden, dass, jedenfalls im B2B-Bereich, für einen Kunden durchaus vorhersehbar ist, dass bei Nichtzahlung ein Feedback an die Auskunftei erfolgt, ist natürlich offen. Wer aber auf der sicheren Seite sein will, sollte umgehend seine entsprechenden Bedingungswerke und Workflows anpassen.

RA Lutz Paschen

BvCM Hauptstadtrepräsentant

PASCHEN Rechtsanwälte PartGmbH

# Prüft die Bonität direkt während der Bestellung.

## SCHUFA-Kurzauskunft Direkt

Die B2B-Umsätze im eCommerce und die Erwartungshaltung Ihrer Kunden steigen stetig. Damit Sie Chancen nutzen können, ohne Risiken aus den Augen zu verlieren, bieten wir Ihnen mit der SCHUFA-Kurzauskunft Direkt eine automatische Bonitätsprüfung in Echtzeit. Durch die vollständige Integration in Ihre Prozesse und die Informationen zu 5,3 Mio. Unternehmen können Sie sofort feststellen, wie solvent das Unternehmen hinter der Anfrage ist. Konditionen lassen sich automatisiert steuern und Ihr Risiko wird minimiert.

Weitere  
Informationen  
finden Sie auf  
[www.schufa.de/  
kurzauskunft-  
direkt](http://www.schufa.de/kurzauskunft-direkt)

Wir schaffen Vertrauen

**schufa**

## INTERVIEW ABIT GROUP: SOFTWARE-LÖSUNGEN FÜR CREDIT MANAGER

# KUNDEN HABEN SICH PROFESSIONALISIERT

ABIT ist u. a. Anbieter flexibler Software-Lösungen für Credit Manager. Vor zwei Jahren ist das Unternehmen mit der niederländischen EuroSystems Group fusioniert. Im Interview mit dem Magazin „Der CreditManager“ erläutert Christoph Tahedl, CTO der ABIT Group, wie sich der Markt für Software-Lösungen verändert hat, wie die Kundenansprüche gestiegen sind und welche Herausforderungen er für Credit Manager sieht.

**DCM: Vor zwei Jahren sind Sie mit der EuroSystems Group verschmolzen. Welche Vorteile ziehen Ihre Kunden im Bereich Credit Management aus dieser Fusion?**

CT: Wir haben unser Portfolio erweitert und können international neue Märkte bedienen. Wir bieten beispielsweise Cloud-Lösungen in Deutschland und den Niederlanden an, die vor allem kleine und mittelständische Unternehmen gerne nutzen, da sie sich mit geringem Aufwand umsetzen und in die bestehenden Prozesse integrieren lassen. Aber auch unsere großen Kunden profitieren von dem Zusammenschluss, der ursprünglich mit einer Kooperation im Bereich des CollectionPerformance Portals "Cwize" begonnen hatte. Durch die gemeinsame Arbeit am Bewertungsportal für den Erfolg von Inkassoleistungen konnten wir uns kennenlernen und im weiteren Verlauf unsere Zusammenarbeit schrittweise vertiefen – bis die Zeit reif für die Fusion war.

**DCM: Wie hat sich der Markt seitdem verändert?**

CT: Die IT-Welt befindet sich im ständigen Wandel. Derzeit gewinnen Cloud-Lösungen immer mehr an Bedeutung und es gibt immer mehr entsprechende Lösungen auf dem Markt. Gleichzeitig steigen die Ansprüche der Kunden. Auf dem Markt bestehen können daher nur Unternehmen, die sich deutlich positionieren und an den neuen Kundenbedürfnissen orientieren.



Auf dem BvCM-Bundeskongress 2017 in Kassel war ABIT auch vertreten.

denbedürfnissen orientieren.

**DCM: Wie haben sich die Anforderungen der Kunden verändert?**

DCT: Die Kunden sind deutlich anspruchsvoller geworden. Man kann feststellen, dass sie sich professionalisiert haben. Das bedeutet: Sie schauen nicht mehr danach, was die Anbieter im Portfolio haben, sondern kommen mit konkreten Lastenheften auf uns zu. Starre Produkte haben deswegen keine Chance mehr. Die Kunden erwarten Lösungen, die sich durch Administration individuell an die Erfordernisse des jeweiligen Unternehmens anpassen und sich problemlos in die bestehenden Workflows eingliedern lassen. Unsere Produkte haben

deshalb offene Anbindungsmöglichkeiten für alle Vorsysteme und lassen sich schnell und reibungslos in bestehende Systemlandschaften integrieren.

Die umfassende Beratung durch uns ist dabei nicht mehr zwingend erforderlich, unsere Oberflächen sind übersichtlich und die Werkzeuge mehr oder weniger selbsterklärend. Der Credit Manager im Unternehmen weiß selbst am besten, was er benötigt und kann unsere Tools so administrieren, dass seine Arbeitsabläufe optimal unterstützt werden.

**DCM: Sie werben mit "präventivem Forderungsmanagement". Was verstehen Sie darunter?**

CT: Wir kommen ursprünglich aus dem Bereich des Forderungsmanagements, decken mit unserem Portfolio inzwischen aber den gesamten Credit-Lebenszyklus ab. Mit unseren Technologien und den zur Verfügung stehenden Daten können wir dazu beitragen, dass unbezahlte Forderungen gar nicht erst entstehen. Anders ausgedrückt: Wir liefern Credit Managern proaktiv Informationen zur Vermeidung von Zahlungsausfällen.

### DCM: Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für Credit Manager?

CT: Mittlerweile steht dem Credit Management eine enorme Fülle von Informationen zur Verfügung. Die Frage ist, wie sich die Daten effizient nutzen lassen – oder wie aus den vorhandenen "Big Data" sinnvoll zu verwendende "Smart Data" werden. Manuell lassen sich die Datenmengen jedenfalls nicht mehr ansatzweise verarbeiten oder auch nur auf Relevanz und Validität hin überprüfen. Für diese Aufgaben liefern wir den Credit Managern die notwendigen Technologien.

### DCM: Wie können Sie Credit Managern konkret den Alltag erleichtern?

CT: Wir können vor allem dazu beitragen, den Workflow zu optimieren. Durch unterschiedliche Zugriffsberechtigungen können auch Customer Service oder Vertrieb mit unserem Programm arbeiten und bei Neukunden direkt vor Ort eine Beauskunftung des Kunden erwirken oder einen automatisierten Prozess für die Limitentscheidung in Gang setzen. Beim Limitantrag können je nach Unternehmensstrategie unterschiedliche Genehmigungsmöglichkeiten (beispielsweise Freigabe abhängig vom Scorewert des Kunden oder festgelegte Überziehungskompetenzen) administriert werden, so dass der Credit Manager alle notwendigen Informationen in optimal aufbereiteter Form erhält und die endgültige Limitentscheidung mit wenigen Mausklicks realisieren kann. Bei Freigabe kann der

Antrag automatisch ins Warenwirtschaftssystem exportiert werden. Der gesamte Entscheidungsprozess wird dabei im System festgehalten und dokumentiert.

Außerdem helfen wir bei der Verdichtung der Informationen zu konkreten Entscheidungsgrundlagen: Eigene Zahlungserfahrungen, externe Scorings, Informationen von Auskunfteien und andere Daten können als Basis für die Limitentscheidung dienen. Jeder Kunde entscheidet dabei selbst, wann und in welcher Form er informiert werden oder eingreifen möchte. Möglich sind beispielsweise Wiedervorlagen und Benachrichtigungen bei Bonitätsverschlechterungen oder ab gewissen Scorewerten, farbliche Markierungen bei negativem Zahlungsverhalten – aber auch Vorschläge zur Limiterhöhung bei Bonitätsverbesserungen. All dies lässt sich den jeweiligen Bedürfnissen entsprechend administrieren.

### DCM: Wo sehen Sie zukünftig die größten Potenziale für Ihre Produkte?

CT: Gemäß unserer Strategie werden wir unser Portfolio weiter vorne am Beginn der Prozesskette noch intelligenter gestalten: Algorithmen, Machine Learning und Data Analytics sind hier die Stichworte, die auch dem Trend entsprechen. Wir decken mit unseren effektiven und effizienten Lösungen rund um den Credit-Lebenszyklus die Bedürfnisse vieler Märkte und Branchen ab.

Das Credit Management wird nach unserer Überzeugung das Forderungsmanagement sozusagen überholen. Es ist schließlich sinnvoller, schon am Anfang des Prozesses Entscheidungen zu treffen, die künftige Zahlungsausfälle verhindern können. Dafür stehen immer mehr Daten und immer bessere Technologien zur Verfügung. Das Ergebnis sollte sein: mehr Geschäft mit weniger Risiko.

Frank Wöbbeking



**Christoph Tahedi**  
CTO der ABIT Group

[vertrieb@abit.de](mailto:vertrieb@abit.de)

# RISIKEN VON PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN EFFEKTIV BEGRENZEN

Hat Ihr Kunde seinen Beschäftigten in der Vergangenheit Direktzusagen für Betriebsrenten nach dem HGB-Standard gemacht? Wenn ja, könnte die anhaltende Niedrigzinsphase die Bilanz und im schlimmsten Fall auch die Zahlungsfähigkeit belasten.

## Niedrige Zinsen erhöhen Rückstellungsbedarf

Die sich in den vergangenen Jahren abzeichnenden gravierenden Änderungen der Zinslandschaft hinterlassen seit einiger Zeit auch in den Bilanzen deutscher Unternehmen ihre Spuren. Bei der bilanziellen Darstellung von Pensionsverpflichtungen sind stets auch das aktuelle Zinsniveau sowie die dem Unternehmen aktuell zur Verfügung stehenden Finanzmittel zur Deckung dieser Zahlungsverpflichtungen zu berücksichtigen. Je geringer die eigenen vorhandenen Mittel sind, desto höher ist der Betrag, der bis zum Fälligkeitstermin der jeweiligen Pensionsverpflichtung noch erwirtschaftet werden muss, sei es durch entsprechende Gewinne oder eben Zinsertrag.

Da der HGB-Rechnungszins in den vergangenen Jahren stetig gesunken ist, tut sich nunmehr eine Deckungslücke auf, die immer größer wird, je länger die Niedrigzinsphase andauert. Hiervon können vor allem KMU jeglicher Branchen sowie größere Unternehmen aus Finanz-, Elektro- und Lebensmittelbranche betroffen sein. Das geht aus einer internen Analyse des deutschen Abnehmerstammes von Atradius hervor, in der mehr als 22.000 Firmen genauer auf das Risiko von Pensionszusagen in der aktuellen Niedrigzinsphase untersucht wurden.

## Mittelstand besonders gefährdet

Mittelständische Unternehmen machen bei Betriebsrenten in vielen Fällen Direktzusagen und müssen daher fixe Endbeträge erwirtschaften. Hin-



zu kommt, dass KMU meistens den Rechnungszinssatz nach dem HGB anwenden. Hier hat sich seit 2009 der entsprechende Wert nach dem alten Sieben-Jahres-Standard von 5,25 auf 2,75 Prozent fast halbiert. Dadurch steigen die bilanzierten Pensionsrückstellungen für die in der Zukunft fälligen Beträge erheblich. In der Folge muss die Differenz über zusätzliche Aufwendungen im Rahmen der GuV abgefangen werden, was zu einer Umschichtung von Eigen- zu Fremdkapital führt. Die mittlerweile durch den Gesetzgeber beschlossene Verlängerung der Berechnungsperiode des HGB-Rechnungszins' von sieben auf zehn Jahre ist hierbei Segen und Fluch zugleich: Derzeit nützt sie den Unternehmen, weil der Zinssatz aktuell deutlich höher ist als nach altem Standard oder dem IFRS-Standard.

Mittel- und langfristig jedoch reagiert der auf zehn Jahre berechnete

HGB-Zinssatz in Kontrast zum IFRS-Zinssatz deutlich unelastischer auf die zukünftige Zinsentwicklung, so dass auch steigende Zinsen erst Jahre später abgebildet werden.

## Gewinn und Eigenkapital unter Druck

Der hierdurch steigende Finanzierungsbedarf ist – insbesondere im Mittelstand – oft nicht mit ausreichendem Deckungsvermögen hinterlegt. Daher muss die entsprechende Differenz als zusätzlicher Rückstellungsbedarf auf der Passivseite der Bilanz angesetzt werden. Weil die zusätzlichen Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen als Zinsaufwendungen ergebniswirksam in der GuV verbucht werden, wird die Eigenkapitalquote negativ beeinflusst. Das kann sich schließlich in einer Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen niederschlagen.

Ein zusätzliches Liquiditätsrisiko stellt die steuerliche Behandlung sogenannter Scheingewinne dar, die sich aus der Zinsdifferenz von Steuer- und Handelsbilanz ergeben: Fällt bei letzterer der Rechenzinssatz unter die vom Steuerrecht fix definierte Marke von sechs Prozent jährlich, so entsteht in der Steuerbilanz ein Scheingewinn, der zunächst versteuert werden muss. Die zu Unrecht gezahlten Beträge können zwar im Nachhinein wieder zurückgefordert werden, doch schmälern sie zunächst die Liquidität des betroffenen Unternehmens.

### **Bilanzielle Gestaltungsspielräume nutzen**

Wie können die sich hieraus ergebenden Risiken im Hinblick auf Ertragskraft, Liquidität, Finanzierung und Innovationspotenzial adäquat begrenzt werden? Als kurzfristige Maßnahme zur Entlastung der Bilanz empfiehlt es sich, die bilanziellen Gestaltungsspielräume bei der Verbuchung der entsprechenden Posten zu nutzen. Hierbei werden die zusätzlich anfallenden Pensionsrückstellungen nicht über erhöhte Rückstellungen in die Bilanz aufgenommen, sondern mithilfe eines Aktivtauschs aus dem Umlaufvermögen vollständig abgedeckt.

Diese Umschichtung steigert einerseits das Deckungsvermögen und wirkt sich positiv auf den Eigenkapitalanteil in der Bilanz aus, der hierdurch höher ausfällt als bei einer vollständigen Buchung der zusätzlich benötigten Mittel zum Buchungsposten der Pensionsrückstellungen. Attraktiv ist diese Option insbesondere für Unternehmen, die über hohe liquide Reserven verfügen und diese in der Niedrigzinsphase nicht anderweitig anlegen können oder wollen.

### **Begrenzte Lösungsmöglichkeiten**

Verfügt ein Unternehmen jedoch nicht über die notwendigen Mittel zur Umschichtung liquider Mittel auf der Aktivseite, wachsen durch den erhöhten Rückstellungsbedarf die sogenannten stillen Lasten immer weiter an. Diese müssen bei Fälligkeit

dann mit einem Schlag aus den zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Finanzmitteln beglichen werden, was eine umso höhere punktuelle Belastung mit sich bringt, je niedriger der Ausfinanzierungsgrad der Pensionsrückstellungen ist. Hier würde nur die Ausgliederung der Pensionen aus der Bilanz an externe Versorgungswerke helfen. Doch auch dann bestehen bei dauerhaft niedrigen Zinsen entsprechende Nachschusspflichten.

Bleibt noch die Umwandlung von Direktzusagen mit Auszahlungsversprechen in mittelbare Zusagen, die lediglich ein Einzahlungsversprechen enthalten. So charmant dieser Ansatz auch klingt, sind hier Widerstände seitens der betroffenen Sozialpartner möglich. Zudem bleibt zu beachten, dass dieser Effekt nur für die zukünftige Belegschaft bzw. die zukünftigen Pensionäre eines Unternehmens in Frage käme, da die unmittelbare Zusage für die bisherige Belegschaft bzw. die bisherigen Pensionäre bestehen bleibt.

### **Beeinträchtigung der Zahlungsfähigkeit**

Auch Abnehmer können von der hier geschilderten Problematik betroffen sein. Stehen in absehbarer Zeit höhere Auszahlungen aus Pensionsverpflichtungen an und sind diese nur unzureichend durch Rücklagen gedeckt, führen sie zu massiven Belastungen der Liquidität, was Lieferanten zu spüren bekommen können. Atradius prüft dieses Risiko bei Unternehmen, die einen hohen Anteil an Pensionsrückstellungen aufweisen.

Fazit: Für KMU empfiehlt es sich, die Ausfinanzierung eigener Pensionsverpflichtungen auf mittlere Sicht und unter Berücksichtigung der übrigen Parameter wie Renteneintrittsalter, Lebenserwartung, Fluktuation und erwartete Gehaltssteigerungen voranzutreiben, um am Fälligkeitstag kein „böses Erwachen“ zu erleben. Lieferanten wiederum sollten diese Risiken bei ihren Abnehmern im Auge behalten, um hieraus resultierende Forderungsausfälle zu vermeiden.

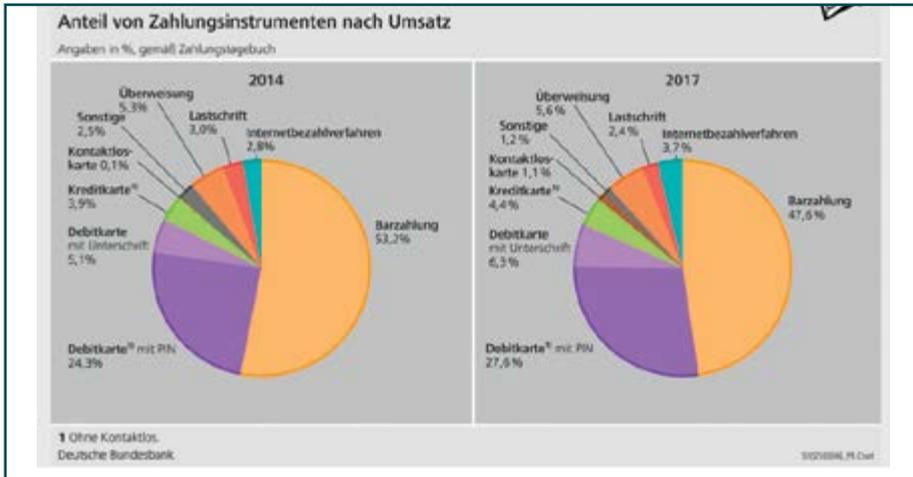


**Michael Karrenberg**

Regional Director Risk Services Germany,  
Central, North, East Europe & Russia/CIS

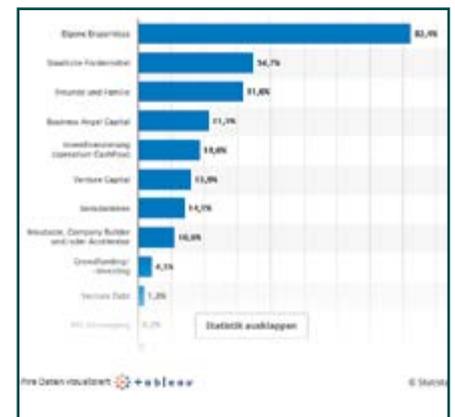
[customerservice.de@atradius.com](mailto:customerservice.de@atradius.com)

# Credit Daten & Fakten



## Gründen mit Ersparnissen

Firmengründer setzen auf eigene Ersparnisse. Das geht aus Zahlen von Statista aus dem Jahr 2017 hervor.



Die Statistik zeigt die Verteilung von Startup-Unternehmen in Deutschland nach Finanzierungsquellen. Im Jahr 2017 griffen über 80 Prozent der Gründer auf eigene Mittel zurück. Jeweils etwa ein Drittel der Gründer nutzten staatliche Fördermittel sowie Darlehen von Freunden oder Verwandten. Jeder fünfte Unternehmensgründer nahm Business Angel Capital in Anspruch oder setzte auf Innenfinanzierung (den eigenen Cash-Flow).

## Deutsche vertrauen auf Bargeld

Bargeld ist nach wie vor das am häufigsten genutzte Zahlungsinstrument: 74% der Transaktionen wurden 2017 mit Banknoten und Münzen getätigt, das entspricht einem Rückgang um fünf Prozentpunkte gegenüber 2014. Insbesondere Kleinbetragszahlungen bis 5 € werden weiterhin zu 96% und Ausgaben bis 50 € größtenteils in bar beglichen. Auch an bestimmten Zahlungsorten bzw. für bestimmte Zahlungszwecke, z. B. Zahlungen zwischen Privatpersonen, Essen und Trinken außer Haus (inkl. Lieferdienste) sowie Automaten, wird überwiegend bar bezahlt.

Erstmals seit dem Beginn der Erhebungen ist der Bargeldanteil am Umsatz auf unter 50% gefallen. Der ermittelte Wert von unter 48% der im Tagebuch erfassten Ausgaben bedeutet im Vergleich zu 2014 einen Rückgang von sechs Prozentpunkten. Der zwischen 2011 und 2014 nachlassende Trend zur Substitution von baren durch bargeldlose Zahlungsinstrumente hat sich also wieder etwas beschleunigt. Die Nutzung der Debitkarten (hauptsächlich girocard, mit PIN oder Unterschrift) nimmt dagegen zu.

## Wenn der Chef in den Ruhestand geht

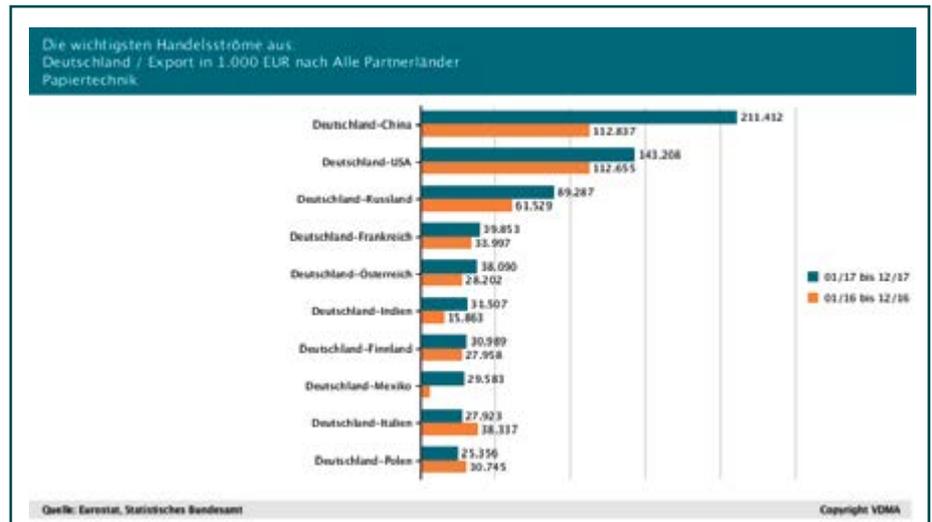
Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn schätzt seit Beginn der 1990er Jahre in regelmäßigen Abständen die Anzahl der anstehenden Unternehmensübertragungen in Deutschland. Nach aktuellen Schätzungen steht im Zeitraum von 2018 bis 2022 in rund 150.000 Familienunternehmen die Übergabe an. Dies entspricht 30.000 Übergeben pro Jahr.

Von den Übertragungen werden im Fünf-Jahres-Zeitraum etwa 2,4 Millionen Beschäftigte oder fast 490.000 Beschäftigte pro Jahr betroffen sein. Die meisten Übernahmen stehen im Dienstleistungssektor an, gefolgt vom Produzierenden Gewerbe und dem Handel.



## Deutsche Druck- maschinen populär

Im Geschäftsjahr 2017 hat sich die positive Entwicklung des deutschen Druck- und Papiermaschinenbaus fortgesetzt. So verzeichneten Hersteller von Druckereimaschinen insgesamt neun Prozent mehr Umsatz als im Vorjahr. Im Bereich der Papierverarbeitungstechnik legten die Umsätze um sechs Prozent zu. „Unsere Mitgliedsunternehmen haben abermals von ihrer breit ausgelegten Exportstrategie profitiert“, erläutert Dr. Markus Heering, Geschäftsführer des Fachverbandes Druck- und Papiertechnik im VDMA. Dadurch konnten sie die teils stark rückläufige Nachfrage aus EU-Märkten wie Frankreich, Italien, Großbritannien und Spanien durch Zuwächse in den USA, China, Russland, Indien und vielen weiteren Märkten kompensieren. Die Exporte von Druck- und Papiertechnik „Made in Germany“ erreichten 2017 einen Wert von 4,6 Milli-



arden Euro. Über 40 Prozent davon ging nach Europa. Allerdings gab es hier Licht und Schatten. So sank die Nachfrage aus dem EU-28-Raum um 6,6 Prozent, während die Ausfuhren ins sonstige Europa um 6,5 Prozent zulegten. Wichtigster Treiber dafür war das um ein Drittel gewachsene Russlandgeschäft.

Größter Einzelmarkt waren erneut die USA, wohin deutsche Druck- und Papiertechnik im Gesamtwert von 590 Millionen Euro (+ 3,1 Prozent) ging. Mit 565 Millionen Euro nur noch knapp dahinter folgte China, wo deutsche Hersteller von Druck- und Papiertechnik letztes Jahr 44 Prozent Zuwachs verzeichneten.

## Baugewerbe auf Kurs

Die deutschen Bauunternehmen konnten im ersten Quartal die hohen Auftragsbestände weiter abarbeiten: Wie der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie in der neuesten Ausgabe seines Aktuellen Zahlenbildes mitteilt, lag der baugewerbliche Umsatz der Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten im Bauhauptgewerbe in den ersten drei Monaten bei 13,7 Milliarden Euro und damit um nominal 6,3% über dem entsprechenden Vorjahreswert. Dies war der höchste Umsatzwert im ersten Quartal seit 20 Jahren. Die zweistelligen Zuwachsraten der ersten beiden Monate konnten allerdings nicht gehalten werden; der Umsatz ist im März um 5,4% zurückgegangen. Der Rückgang viel allerdings deutlich geringer aus als erwartet: Schließlich wirkte sich neben einem Basiseffekt - der Umsatz war im März 2017 um 18% gestiegen - noch ein Kalendereffekt negativ auf die Umsatzentwicklung aus. Den Unternehmen standen - aufgrund der Osterfeiertage - zwei Arbeitstage weniger zur Verfügung als im Vorjahresmonat. Zusätzlich



hat noch die schlechte Witterung die Bauproduktion zum Ende des Quartals eingeschränkt: 66% der im Rahmen des ifo Konjunkturtests befragten Bauunternehmen meldeten

für März eine witterungsbedingte Behinderung ihrer Bautätigkeit (März 2017: 51%).

# DER CREDIT MANAGER VON MORGEN

Wie beeinflusst die zunehmende Digitalisierung das Credit Management? Im Gespräch mit dem Magazin Der CreditManager erklärt Stephan Bartels, Product Manager DebiTEX bei der SHS VIVEON AG, wie sich die Aufgaben des Credit Managers ändern werden – und welche Rolle Software-Lösungen spielen werden.

**DCM: Herr Bartels, das Thema Digitalisierung genießt seit geraumer Zeit eine hohe Aufmerksamkeit in der Geschäftswelt und den Medien. Jedes Unternehmen muss sich mehr oder weniger mit diesem Thema auseinandersetzen. Inwieweit ist Ihrer Meinung nach auch das Credit Management davon betroffen?**

SB: Im Rahmen unserer Projekte merken wir deutlich, dass sich das Credit Management in den vergangenen Jahren stark verändert hat. Die klassische Debitorenbuchhaltung mit rein administrativen Tätigkeiten existiert kaum noch. Zwar sind Grundanforderungen wie die Überwachung der Einhaltung von Zahlungszielen und das Vermeiden von Zahlungsausfällen weiterhin relevant, aber das Aufgabenspektrum eines Credit Managers hat sich deutlich erweitert – und damit verbunden haben sich auch die Anforderungen an die Organisation, an bestehende Prozesse und an Software-Lösungen verändert. Die Digitalisierung hat bei dieser Veränderung eine entscheidende Rolle gespielt.

**DCM: Was genau hat sich in der täglichen Arbeit eines Credit Managers verändert?**

SB: Ein Beispiel ist das Thema Informationsbeschaffung. Bis vor kurzem war ein Credit Manager unter anderem dafür zuständig, möglichst viele Informationen über einen neuen Kunden zu sammeln. Heute ist die Informationsbeschaffung ein leichtes: Registerinformationen werden von Webcrawlern kostenlos im Netz zur Verfügung gestellt, unzählige Social Media Seiten liefern Informationen über „Jeden und Alles“. Auch Auskunftseiten bieten immer wieder neuartige Scores an, mit denen sich der Kunde noch besser bewerten lässt. Das Ergebnis: interne Datenbanken prall gefüllt mit exorbitanten Datenmengen, die nur noch auf die Auswertung warten. Nicht die Menge an Informationen ist mittlerweile das Manko, sondern vielmehr deren Priorisierung und vor allem auch deren Filterung und Bewertung. Wie bewertet man beispielsweise das Bilanzergebnis vom letzten Jahr gegenüber einem aktuellen Tweet zu einer verspäteten Gehaltszahlung des Unterneh-

mens? Hier gilt es, Informationen zu verdichten und flexible Scorecards zu implementieren, um eine übersichtliche Debitorenakte zu gewährleisten.

**DCM: Informationen stehen mittlerweile also genug zur Verfügung, sie veralten aber auch schneller. Wie kann der Credit Manager hier immer up-to-date bleiben?**

SB: Das gelingt nur mit einer Automatisierung der Prozesse. Ein Credit Manager kann nicht den ganzen Tag im Web surfen, um Informationen über ein Unternehmen einzuholen – das muss ein IT-System übernehmen. Dieses liefert dem Credit Manager dann in Real-Time Bewertungen auf Basis dieser Informationen und ermöglicht ihm schnelle Entscheidungen. Nur so kann der Credit Manager der zunehmenden Geschwindigkeit standhalten und individuell auf seine Kunden eingehen. Dafür sollte das System auch Spielraum für subjektive Einschätzungen lassen, die aber dokumentiert und somit auch nachvollziehbar sein müssen.

### DCM: Transparenz wird also auch immer wichtiger?

SB: Richtig. Transparenz ist vor allem auch wichtig, da der Credit Manager nicht mehr nur allein Zugriff auf diese Daten hat, sondern auch Mitarbeiter von anderen Abteilungen – wie etwa der Vertrieb – und anderen Standorten. Durch neue Arbeitszeitmodelle, aber auch Shared-Service-Einrichtungen im Ausland sitzt man nicht wie früher ständig mit allen Kollegen in einem Bürogebäude. Wie kann eine erfolgreiche Zusammenarbeit trotzdem gelingen? Dazu ist ein permanenter, digitaler Zugriff auf die relevanten Systeme und Daten erforderlich. Dieser muss von verschiedenen Endgeräten möglich sein, aus verschiedenen Ländern und in verschiedenen Sprachen.

### DCM: Was erwarten Sie vom Credit Manager der Zukunft und wie können Sie ihn als Lösungsanbieter unterstützen?

SB: Der Credit Manager von heute kennt die Algorithmen seiner Bonitätsberechnung, seines systemgestützten Limitvorschlags und die Besonderheiten seiner Warenkreditversicherung. Mit diesen Instrumenten kann er nicht nur eine retrospektive Bonitätsklassifizierung erstellen, sondern er entwickelt sich zu einem selbständig agierenden Analysten mit Planungsverantwortung und liefert damit einen wichtigen Beitrag zum Business Development und zum Erfolg des Unternehmens. Als Softwareanbieter sehen wir es als unsere Aufgabe, diesem neuen Typ Credit Manager eine Lösung zu bieten, die ihn in seiner täglichen Arbeit unterstützt und mit der er auch für zukünftige Herausforderungen gewappnet ist. Um dies zu gewährleisten, entwickeln wir unsere Produkte stetig weiter und bieten unseren Kunden die nötige Dynamik, schnell auf neue Anforderungen zu reagieren.

### DCM: Welche neuen Anforderungen könnten das sein?

SB: Mit den enorm wachsenden, komplex strukturierten Datenmengen stellt sich aktuell das Problem, dass auch die Anzahl von KPI, die ein Analyst betrachten muss, enorm ansteigt. Die Korrelationen müssen aufwändig herausgearbeitet werden, um auf historisch gewachsenen Datenbeständen aussagekräftige Trends herauszuarbeiten. Automatisierte Engines, die auf Artificial Intelligence aufbauen, können in Zukunft in Echtzeit Korrelationen zwischen Credit Management-relevanten Daten identifizieren und neue Zusammenhänge und Trends identifizieren, ohne dass wir diese Kennzahlen vorab kennen. Diese können in neuartigen Dashboards angezeigt werden und fachlich wiederum die Basis für eine dynamische Limitkalkulation im Credit Management darstellen. Ein weiteres Zukunftsthema ist bereits in der Finanzbranche zu beobachten: Kryptowährungen und Transaktionen auf Basis von Blockchain-Technologie werden auf kurz oder lang auch Einfluss auf das Credit Management von Unternehmen haben. Als innovativer Lösungsanbieter sehen wir es als unsere Aufgabe, diese Themen frühzeitig zu identifizieren und unseren Kunden als zuverlässiger Partner bei der Bewältigung dieser neuen Herausforderungen zur Seite zu stehen. So haben wir beispielsweise über viele Jahre hinweg gemeinsam mit unseren Kunden eine hochsichere Cloud-Lösung geschaffen, die den Anforderungen der erwähnten technischen Komplexität, Massendatenbewertungen und dem Einsatz von innovativen AI-Konzepten gewachsen ist.

### DCM: Vielen Dank!



**Stephan Bartels**

Product Manager DebiTEX  
SHS VIVEON AG

[stephan.bartels@shs-viveon.com](mailto:stephan.bartels@shs-viveon.com)

# DER NEUE TRIEBWAGEN „ZUKUNFT BAHN“



**Kevin Koch**, M.Sc. in Wirtsch.-Inf.  
Wissenschaftlicher Mitarbeiter  
Georg-August-Universität Göttingen

kevin.koch@uni-goettingen.de

Die Deutsche Bahn AG muss seit Jahren an vielen Fronten gleichzeitig kämpfen: Nicht nur auf infrastruktureller Ebene des Schienenverkehrs, auch auf der gesellschaftlich-sozialen Ebene sieht sich der Konzern mit seinen 320.000 Mitarbeitern und 2,5 Mrd. Reisenden im Schienenpersonenverkehr (Stand: 2017) immer wieder mit negativen Schlagzeilen konfrontiert. Die Krise des Fernverkehr-Monopolisten beginnt mit der Verabschiedung einer Änderung im Personenbeförderungsgesetz. Die Fraktionen von Union, FDP, SPD und Grünen verkünden am 14.09.2012, dass die Freigabe des Buslinienfernverkehrs erteilt wird und dieser sowohl untereinander als auch mit dem Eisenbahnfernverkehr in Konkurrenz stehen darf.

70 Jahre lang konnte die Deutsche Bahn AG als einflussreichster Schienenfernverkehrsanbieter am deutschen Markt eine Monopolstellung aufbauen und für sich gewinnbringend ausnutzen. Die hiermit verbundene nur befriedigende Kundenzufriedenheit von 61 Punkten auf dem Zufriedenheitsindex oder umgerechnet einer 2,9 als Schulnote, wurde als Monopolist und der damit einhergehenden Abhängigkeit der Kunden billigend hingenommen. Seit der Gesetzesänderung 2013 drängen stetig neue Fernbus- und mittlerweile auch Billigbahnunternehmen auf den Markt, die mit besserer Kundenzufriedenheit und höherer Pünktlichkeit werben und den Druck auf die Deutsche Bahn AG gezielt erhöhen. Infolgedessen verkündet der Konzern einen umfangreichen Maßnahmenkatalog, der seit 2016 die Qualität in allen Geschäftsbereichen und im Systemverbund Schiene kurz- und mittelfristig verbessern soll.

Von 2010–2012 unterliegt die Bilanz der Deutschen Bahn AG auf Aktiva-Seite nur geringen Schwankungen. Das Anlagevermögen verändert sich in diesem Zeitraum um lediglich -0,67%, dies ist vor allem auf die Reduktion der Sachanlagen zurückzuführen. Relativ verringert sich der Wert der Sachanlagen um -0,64% bzw. um 243 Mio. Euro – dieses Delta entspricht 0,55% des Anlagevermögens. Eine bedeutendere Veränderung ist beim Umlaufvermögen zu beobachten. Dieses steigt gesamt um 811 Mio. Euro, wobei der Anstieg der Zahlungsmittel um 700 Mio. Euro den größten Beitrag liefert.

Der Zahlungsmittelanstieg lässt sich auf die positiven Geschäftsjahre 2010–2012 zurückführen, in denen der Konzern nach eigener Aussage Rekordumsätze erzielte. Zur Jahresmitte 2012 teilte der damalige Bahn-Finanzvorstand Richard Lutz mit, „[...] dass der Konzern auch für das Geschäftsjahr 2012 neue Rekordzahlen bei Umsatz und Ergebnis zeigen wird“. Mit dem Ende des Geschäftsjahres

2012 manifestiert sich seine Aussage in einem Rekordjahresüberschuss von 1.525 Mio. Euro vor und 1.459 Mio. Euro nach Steuern. Die gleiche positive Entwicklung ist auch aus dem Cashflow ersichtlich, dieser steigert sich von 3.899 Mio. Euro im Jahr 2010 bis auf 4.736 Mio. Euro im Jahr 2012 und somit um 21,47%.

Die Änderungen im Personenbeförderungsgesetz führen die Deutsche Bahn AG in eine neue Ära. Durch Fernbus- und Billigbahnunternehmen ist der Konzern nicht mehr der einzige Personenfernverkehrsanbieter am Markt und muss seitdem jedes Jahr Prozente seiner monopolistischen Marktposition abgeben. Gleichzeitig stagniert die Zahl der Reisenden zwischen 2013 und 2015 bei 2,2 Mrd. pro Jahr. Auch bedingt durch die Auswirkungen der weltweiten Konjunkturabschwächung für den Güterverkehr korrigiert der Konzern zum Ende des 1. Quartals 2013 bereits seine Gewinnprognose. Der Jahresüberschuss reduziert sich wie vom Konzern prognostiziert zum Ende des Geschäftsjahres 2013 um 44,5% auf 649 Mio. Euro. Der Cashflow ist von dieser Entwicklung mit einem Rückgang um 10,3% von 4.729 Mio. Euro auf 4.297 Mio. Euro ebenfalls betroffen.

Dahingegen schafft es der Konzern trotz des Krisenjahres, seine Liquiditätsgrade bis 2014 kontinuierlich zu verbessern. 2010 erzielte der Konzern für die Liquiditätsgrade 1 und 2 nur 11,41% bzw. 41,41% bei einem Richtwert von 10–30% bzw. 100–120%. Zum Ende des Geschäftsjahres 2014 konnte bereits ein Anstieg auf 31,42% und 63,73% verzeichnet werden. Insbesondere im Kontext des Krisenjahres 2013 ist ein Delta von +6% – und damit die höchste Veränderung innerhalb der letzten acht Jahre – für beide Grade besonders hervorzuheben.

Die Krise zieht sich bis zum Geschäftsjahr 2015, in

Bilanz (in Millionen €) / nach IFRS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Aktiva</b>								
Anlagevermögen	44.530	44.059	44.241	43.949	45.530	45.199	45.290	45.625
Immaterielle Vermögensgegenstände	4.154	4.169	4.186	4.115	4.195	3.762	3.691	3.599
Sachanlagen	37.873	37.372	37.630	37.696	39.022	39.059	38.884	39.608
Sonstiges Anlagevermögen	2.503	2.518	2.425	2.138	2.313	2.378	2.715	2.418
Umlaufvermögen	7.473	7.732	8.284	8.945	10.353	10.860	11.034	10.811
Vorräte	916	991	989	948	959	1.018	1.062	1.151
Forderungen	3.877	4.094	4.202	4.113	4.146	4.018	3.974	4.571
Sonstige Vermögensgegenstände	1.205	944	918	1.023	1.217	1.275	1.548	1.692
Zahlungsmittel	1.475	1.703	2.175	2.861	4.031	4.549	4.450	3.397
<b>Passiva</b>								
Eigenkapital	14.316	15.126	14.978	14.912	14.525	13.445	12.657	14.238
Verbindlichkeiten	37.687	36.665	37.547	37.982	41.358	42.614	43.667	42.198
Langfristige Verbindlichkeiten	24.762	24.238	25.599	26.284	28.527	28.091	28.525	27.510
Kurzfristige Verbindlichkeiten	12.925	12.427	11.948	11.698	12.831	14.523	15.142	14.688
<b>Bilanzsumme</b>	<b>52.003</b>	<b>51.791</b>	<b>52.525</b>	<b>52.894</b>	<b>55.883</b>	<b>56.059</b>	<b>56.324</b>	<b>56.436</b>
<b>Gewinn- &amp; Verlustrechnung (in Millionen €) / nach IFRS</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Gesamtleistung	34.410	37.979	41.910	41.756	42.422	43.102	43.298	45.593
Herstellkosten	28.709	31.525	34.777	34.797	35.169	35.807	35.977	38.122
davon Personalaufwand	11.602	13.076	13.817	14.383	14.919	15.599	15.876	16.665
Abschreibungen	2.912	2.964	3.328	3.228	3.190	4.471	3.017	2.847
Sonstige Betriebserträge	3.120	3.062	3.443	2.853	2.824	2.772	2.834	2.954
Sonstige Betriebsaufwendungen	4.092	4.375	4.719	4.817	5.057	5.750	5.677	5.890
Betriebsgewinn/-verlust	1.817	2.177	2.529	1.767	1.830	-154	1.461	1.688
Finanzerträge	17	22	14	3	8	22	33	14
Finanzaufwendungen	934	840	1.018	894	901	800	788	734
Finanzgewinn/-verlust	-917	-818	-1.004	-891	-893	-778	-755	-720
Gewinn/Verlust vor Steuern	900	1.359	1.525	876	937	-932	706	968
Steuern	158	-27	-66	-227	51	-379	10	-203
Gewinn/Verlust nach Steuern	1.058	1.332	1.459	649	988	-1.311	716	765
außerordentl. und sonst. Gewinn/Verlust	0	0	0	0	0	0	0	0
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	1.058	1.332	1.459	649	988	-1.311	716	765
Cashflow	3.899	4.399	4.736	4.297	4.286	4.019	4.924	5.147

dem der Konzern erstmals seit über zehn Jahren einen Jahresfehlbetrag ausweisen muss. Zwar steigen die Gesamtleistung und die Herstellkosten in etwa um den gleichen absoluten Betrag, allerdings wirken sich der Anstieg der Abschreibungen um 1.281 Mio. Euro sowie der Anstieg der sonstigen Betriebsaufwendungen um 693 Mio. negativ auf das Betriebsergebnis aus. Hieraus resultiert ein Betriebsverlust von 154 Mio. Euro.

Mit dem Maßnahmenprogramm „Zukunft Bahn“ avisiert der Konzern mehrere Metaziele, die alleamt einen positiven Effekt auf die Bilanz haben sollen bzw. bereits nachzuweisen sind. Das Programm ist in drei Zeithorizonte eingeteilt, 2016–2017

„Ärgernisse beseitigen“, 2017–2020 „Qualität, die überzeugt“ und ab 2021 „Leistung, die begeistert“. In diesen drei Phasen plant der Konzern unter anderem, die Kundenzufriedenheit auf ein gutes Niveau (~79 Punkte) sowohl auf der Schiene als auch am Bahnhof zu steigern (Stand 2017: 75,8 Punkte), die Pünktlichkeit auf über 85% im Fernverkehr zu erhöhen, die Kapazität in kritischen Netzbereichen und das Basisangebot auszubauen sowie eine auf den Kunden ausgerichtete nahtlose Informationskette zu gewährleisten.

Anhand dieser Ziele zeigt sich der Wandel des Monopolisten hin zu einem Unternehmen, bei dem nicht nur der Gewinn, sondern mittlerweile auch

der Kunde im Vordergrund steht. Die Auswirkungen dieser Maßnahmen sind in den Geschäftsjahren 2016 und 2017 bereits ersichtlich. Die Gesamtleistung des Konzerns im Geschäftsjahr 2017 steigt um 2.491 Mio. Euro auf 45.593 Mio. Euro und gleichzeitig sinken die Abschreibungen um 1.624 Mio. Euro. Hierdurch gelingt es dem Konzern, einen Betriebsgewinn von 1.688 Mio. Euro zu erwirtschaften. Die Finanzaufwendungen von 734 Mio. Euro und Steuern von 203 Mio. Euro reduzieren zwar den Jahresüberschuss auf 765 Mio. Euro, allerdings zeigt sich ein deutlicher Aufwärtstrend.

An diesen Trend knüpft ebenfalls der Cashflow mit 5.147 Mio. Euro an.

# Ihr Spezialist im Forderungsmanagement

Wir kaufen Ihre überfälligen Forderungen komplett und problemlos.



## Unser Dienstleistungsportfolio:

- Nationales & Internationales Inkasso
- Forderungskauf
- Outsourcing
- Datenmanagement & Auskünfte
- Portfoliomanagement

## Ihre Vorteile:

- Liquidität
- Kein Kostenrisiko
- Konzentration auf Ihr Kerngeschäft
- Reduzierung Ihrer Personalkosten
- Juristische Beratung

Über 4.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betreuen europaweit ein Forderungsvolumen von rund 47 Milliarden Euro.

Standard & Poor's verlieh das höchste Ranking als Servicer „Strong, OutlookStable“.

## Sprechen Sie uns an!

Fon +49 201 102-1162

Mail [vertrieb@lowellgroup.de](mailto:vertrieb@lowellgroup.de)

Lowell Financial Services GmbH

Am EUROPA-CENTER 1b

45145 Essen

[www.lowellgroup.de](http://www.lowellgroup.de)

## REZERTIFIZIERUNG DER ADECCO GROUP DEUTSCHLAND

# PROZESSE OPTIMIERT – PROZESSKOSTEN REDUZIERT

Credit Management-Prozesse erfolgreich optimiert: Die Adecco Group Deutschland ist vom TÜV Rheinland gemäß den MaCM rezertifiziert worden. Im Gespräch mit dem Magazin Der CreditManager erklärt Steffen Nettelmann, Bereichsleiter Shared Services Debitorenmanagement, Dienstleistungscenter & Lohnbuchhaltung DIS Group, welche Erfolge im Zuge der Zertifizierung erzielt werden konnten. Die Palette reicht von der günstigeren Kreditversicherung bis zur Halbierung des Forderungsverlustes, von der deutlichen Reduzierung der Auskunfts-kosten bis zur Verringerung der DSO.

2008 hat die Adecco Group Deutschland begonnen, ihre Credit Management-Prozesse zu optimieren. Drei Jahre später stand die erste Zertifizierung gemäß den „Mindestanforderungen an das Credit Management“ (MaCM) auf dem Programm. Was war der Anlass dafür? „Wir wollten sehen, ob die Maßnahmen, die wir zwischen 2008 und 2010 umgesetzt hatten, einer Zertifizierung standhalten. Zudem wollten wir die Jahresabschluss-Prüfung durch unsere Wirtschaftsprüfer erleichtern“, blickt Nettelmann zurück.

Außerdem sei der Blick eines konzernfremden Dritten grundsätzlich gut. Horst Döller, Projektmanager bei TÜV Rheinland habe ihn schließlich im Rahmen mehrerer BVCM-Veranstaltungen davon überzeugt, das Projekt Zertifizierung anzugehen. Ergebnis: „Es hat uns definitiv nach vorne gebracht!“

Was hat sich infolge der Zertifizierung im Credit Management bei Adecco verändert? „Die in den Gesprächen und im Abschlussbericht gesammelten Hinweise und Empfehlungen zu den MaCM waren immer wieder ein Anreiz, unsere Prozesse zu optimieren. Wir haben beispielsweise unsere Tagesroutinen verändert, die Limitsteuerung angepasst, Sonderfreigabeprozesse eingeführt und das Reporting vereinfacht. Außerdem haben wir unsere Warenkreditversicherung erfolgreich anpassen können, was zu einer signifikanten Ersparnis geführt hat.“

Im Laufe des vergangenen Jahres wurde eine Rezertifizierung durchgeführt – mit Erfolg. Und weiteren Vorteilen für das Unternehmen. Neben den genannten konkreten und messbaren



Erfolgreiche Rezertifizierung: Steffen Nettelmann, Adecco-CFO Thomas Rinne und Horst Doeller (von links) bei der Zertifikatsübergabe.

Ergebnissen hat sich die Rezertifizierung vor allem auch positiv auf die Mitarbeitermotivation ausgewirkt. „Wenn man am Ende des Tages ein Zertifikat erhält und die Ergebnisse in dem Fachbereich immer besser werden, ist das eines der besten positiven Feedbacks, die man bekommen kann. Für jeden Mitarbeiter ist klar, dass er Bestandteil eines super Debitorenmanagements ist. Zudem ist die Anerkennung unserer Arbeit in der Adecco Gruppe ebenfalls ein großes Lob. Die Mitarbeiter können von Anfang an auch an der Prozessoptimierung teilnehmen sowie ihre Ideen und Kritikpunkte einfließen lassen“, erklärt Nettelmann.

### Interne Schulung

In dem jüngsten Audit wurde auch ein Defizit entdeckt, das umgehend in einen Vorteil verwandelt werden konnte. „Wir haben festgestellt, dass nicht alle Mitarbeiter und Vertriebskollegen

denselben Wissensstand haben. Deshalb haben wir unser eigenes Schulungskonzept entwickelt“, berichtet Nettelmann. Parallel dazu habe das Thema „DSO-Reduce“ an Bedeutung gewonnen. So konnten zwei Aspekte in derselben internen Weiterbildung berücksichtigt werden. „Über unseren Finanzvorstand Thomas Rinne wurde das Ganze zur Pflichtveranstaltung gemacht. In der Folge haben wir im Laufe von sechs Monaten über 2.000 Mitarbeiter geschult.“ Der Inhalt besteht aus einer interaktiven Startschulung zum Thema DSO & Riskmanagement sowie weiteren Webcasts inklusive Abschlusstest mit Zertifikat.

„Wir haben ein gemeinsames Ziel in der Gruppe und das erreicht man am besten, wenn alle das Ziel kennen und auch wissen, wie man es erreicht!“ Der nächsten Rezertifizierung sollte nichts im Wege stehen...

Frank Wöbbing

BVCM- REGIONALVERANSTALTUNG OST:

# CHANCEN UND RISIKEN ABWÄGEN

Das Credit Management ist ein essentieller Bestandteil im Unternehmen. Um in diesem Bereich möglichst effizient und effektiv arbeiten zu können, ist ein optimaler Umgang mit allen verfügbaren Ressourcen notwendig. Somit war auch das zentrale Thema der Regionalveranstaltung Ost, Handlungsempfehlungen und Tipps für die unternehmerische Praxis abzuleiten, um die damit verbundenen Kreditprozesse wirkungsvoller gestalten zu können. Die Veranstaltung fand im Tagungsbereich CrefoFORUM von Creditreform Dresden statt und wurde von Karsten Thiele, Regionalkoordinator Ost des Bundesverbandes Credit Management e.V. (BvCM), organisiert. Zum ersten Mal wurde in der Region Ost eine Rekordteilnehmerzahl von 70 Personen erreicht. Begleitet wurde die Regionalveranstaltung von Rudolf Keßler CCM, Präsident des BvCM, sowie den BvCM-Vorstandsmitgliedern Bernd Bütow und Fernando da Silva.

Im ersten Vortrag von Prof. Dr. Werner Gleißner, Honorarprofessor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Risikomanagement, an der Technischen Universität Dresden, sowie Vorstand der FutureValueGroup AG, wurde das wertorientierte Kreditrisikomanagement erläutert. Mit ihrem Einfluss bei der Kundenauswahl greifen die Credit Manager in das Hoheitsgebiet der Vertriebsabteilungen ein. Dies ist zumindest die Perspektive des auf Umsatz fokussierten Vertrieblers.

Die Credit Manager haben mit dieser Haltung des Vertriebes häufig Probleme, denn ihre Aufgabe ist es, mit einer risikoorientierten Kundenauswahl Forderungsausfälle zu vermeiden. Konflikte zwischen Credit Management und Vertrieb sind deshalb vorprogrammiert. Gesucht wird daher eine ganzheitliche Kundenbewertung, die beide Perspektiven berücksichtigt. Dies kann durch ein wertorientiertes Credit Management erreicht werden.

## Renditezuschläge

In einer wertorientierten Kreditsteuerung wird das Geschäft unter Abwägung von Chancen und Risiken ermöglicht. So werden bei den Angebotspreisen „risikogerechte“ Renditezuschläge in Abhängigkeit der Ausfallwahrscheinlichkeit berücksichtigt. Das bedeutet, dass auch bei höheren Forderungen



Rund 70 Teilnehmer hatten sich zu der Veranstaltung eingefunden.

Risiken eingegangen werden können, wenn die Marge stimmt. Dabei wird für den Geschäftspartner eine Ausfallwahrscheinlichkeit durch ein zukunftsorientiertes Rating unter Berücksichtigung der Planung berechnet.

In einer ausgedehnten Networking-Pause konnte auf der sonnigen Tagungsterrasse der wunderschöne Ausblick über die Dächer Dresdens genossen werden, bevor man sich einem weiteren aktuellen Thema widmete. Frieder Gerstner, Direktor der Marktfolge Aktiv bei der Ostsächsischen Sparkasse Dresden, und Thomas Schulz, Prokurist bei der Credit-

reform Dresden, erläuterten die Grundlagen und Vorgehensweise der Bilanzanalyse bei der Sparkasse und bei Creditreform.

## Bilanzanalyse

Eine elementare Grundlage für das Rating ist die Bilanzanalyse. Hierbei werden insbesondere die Bereiche Finanzkraft, Rentabilität und Kapitalsteuer analysiert. Die Bilanzkennzahlen geben Aufschluss über viele kritische Unternehmenseigenschaften, wie die Liquidität und Kapitalausstattung des Unternehmens. Das daraus resultierende Ratingergebnis beeinflusst die Kapitalkosten und

ist somit ausschlaggebend für die Kreditkonditionen. Einige ausgewählte Bilanzkennzahlen wurden benannt und Maßnahmen zur Verbesserung an der Eigenkapitalquote erläutert.

**Wichtige Bilanzkennzahlen sind u.a.:**

- Umsatzrentabilität
- Rohertragsquote
- Schuldendienstfähigkeit, %
- Deckungsgrad Anlagevermögen, %
- Kurzfristige Kapitalbindung, %
- Liquidität I und III. Grades, %
- Return on Investment (%)
- Eigenkapitalquote

Je höher die Eigenkapitalquote, umso höher ist die finanzielle Stabilität des Unternehmens und die Unabhängigkeit gegenüber Fremdkapitalgebern einzuschätzen.

Einer angeregten Diskussion folgte der Vortrag von Guido Wurring CCM, Berater mit dem Schwerpunkt Risk und Credit Management bei der DirectDevice GmbH. In der Finanzkommunikation gibt es eine Vielzahl von Kommunikationsanlässen – von Kreditlimitentscheidungen über Reklamationen bis hin zu Mahnungen. In



Neben den fachlichen Beiträgen stand vor allem das Netzwerken zentral. Fotos: Creditreform

diesen Prozessen werden sowohl interne (Geschäftsführung, Vertrieb) als auch externe Adressaten (Kunden, Auskunfteien, Kreditversicherer) angesprochen. Dabei ist eine transparente und lösungsorientierte Kommunikation ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Eine Steigerung des Unternehmenswertes kann u.a. durch schnelle Reaktionen und Entscheidungen gegenüber dem Kunden bei Geschäftsanbahnungen erreicht werden. Guido Wurring, zeigte in seinem Vortrag wie im Zuge der Digitalisierung die Kommunikation softwaregestützt effizient organisiert werden kann.

**Fazit**

Das Fazit des Tages zog Karsten Thiele: „Eine sehr gelungene Veranstaltung der Region Ost in der traumhaften Umgebung von Dresden. Die anschaulichen und praxisnahen Vorträge vermitteln wertvolle Hinweise für die berufliche Praxis. Ich freue mich ganz besonders, dass wir es nachhaltig geschafft haben, unsere Region Ost innerhalb des BvCM e.V. zu stärken. Ich danke Ihnen für das Vertrauen und dass Sie sich die Zeit für die Veranstaltung genommen haben. Wir laden Sie herzlich zur nächsten Veranstaltung am 04.09.18 in Berlin ein.“

Maria Kaminski



Grafik 1: Maßnahmen zur Verbesserung der Eigenkapitalquote.



**Kevin Koch**, M.Sc. in Wirtsch.-Inf.  
Wissenschaftlicher Mitarbeiter  
Georg-August-Universität Göttingen

kevin.koch@uni-goettingen.de

# CREDIT MANAGEMENT TROTZT DER WIRTSCHAFT- LICHEN ZURÜCKHALTUNG

Der Wert des CMI® - CreditManagementIndex verzeichnet, nach einer zurückhaltenden Stimmung im Vorquartal, einen sprunghaften Anstieg um 5,53 Punkte auf 60,29 Punkte und erreicht somit ein Allzeithoch. Im Vergleich zum Vorjahresquartal bedeutet dies einen Anstieg von 4,90 Punkten. Somit weist der CMI® weiterhin einen Wert von über 50 Punkten auf und impliziert eine erhöhte positive Entwicklung im Credit Management.

Die Prognosen der Berichtenden für den Binnenmarkt fallen überdurchschnittlich positiv aus. Die Kennzahlen Umsatz und Anzahl der Auftragseingänge werden jeweils mit 83,33 Punkten prognostiziert und erreichen somit die höchsten Ausprägungen dieser Periode. Mit 83,33 Punkten bleibt die Prognose des Umsatzes um 5,56 Punkte unter dem Allzeithoch von 88,89 Punkten aus dem Vorjahresquartal Q1/2017.

Das höchste Delta im Vergleich zum Vorquartal kann bei der Kennzahl zum Volumen an offenen Forderungen festgestellt werden. Mit einer Veränderung von +42,86 Punkten verdoppelt sich der Wert nicht nur im Vergleich zum Vorquartal, sondern erreicht mit insgesamt 75,00 Punkten auch die zweit höchste Ausprägung im Quartal.

In diesem Kontext ist ebenfalls die Ausprägung zur Anzahl der Auftragseingänge zu nennen. Neben der höchsten absoluten Ausprägung, erfährt diese Kennzahl auch die zweitgrößte Veränderung um +33,33 Punkte. Der CMI® weist vor allem bei Kennzahlen, die im Vorquartal noch unter der 50-Punkte-Marke prognostiziert wurden, einen deutlichen Anstieg auf. Dies bedeutet, dass fast jeder Bereich, der durch eine Kennzahl erfasst wird, eine positive Entwicklung erwartet.

Die Zurückhaltung des Vorquartals in Kombination mit der positiven Entwicklung des CMI® in diesem Quartal lässt auf ein wieder gestiegenes Vertrauen der Berichtenden schließen. Insbesondere die zögerliche Regierungsbildung in der letzten Periode könnte ein Faktor für die Zurückhaltung gewesen sein. Die Kennzahlen Neu geprüf-

te Kreditanträge, Wert der strittigen Forderungen und Inkassoergebnis werden in dieser Periode mit einem Delta von +19,64 Punkten, +11,31 Punkten und +4,17 Punkten nunmehr über der 50 Punkte-Marke und dadurch mit einer positiven Tendenz erwartet.

Neben diesen Entwicklungen, die gleichzeitig jeweils zum Überschreiten der 50-Punkte-Marke geführt haben, erhöhen sich auch Kennzahlen, die bereits im Vorquartal eine positive Tendenz impliziert haben und somit über der 50 Punkte Marke lagen. Hierunter fallen neben dem bereits erwähnten Umsatz die Kennzahlen Zahlungseingänge, Abgelehnte Kreditanträge, Abgegebene Forderungen (Inkasso), Insolvente Kunden, Geschäftsklimaerwartungen und die Durchschnittliche Außenstandsdauer. Diese Kennzahlen werden im Durchschnitt um 6,38 Punkte höher erwartet im Vergleich zur Vorperiode.

Dennoch sind in der aktuellen überschwänglichen Prognose auch Kennzahlen enthalten, die nicht nur ein negatives Delta verzeichnen, sondern sogar die 50-Punkte-Marke wieder unterschreiten. An Substanz haben unter anderem die Kennzahlen Wert strittiger Forderungen und Wertberichtigungen auf Forderungen verloren. Beide Kennzahlen implizieren mit 54,17 Punkten zwar weiterhin ein positives Wachstum, verlieren im Vergleich zum Vorquartal allerdings 10,12 Punkte bzw. 6,54 Punkte.

Der einzige negative Trend im Binnenmarkt wird beim Wert der Kundenabzüge erwartet. Mit 45,83 Punkten unterschreitet die Ausprägung sogar die 50 Punkte-Marke.

CMI® - CreditManagementIndex		Q1/2017	Q2/2017	Q3/2017	Q4/2017	Q4/2017
	Umsatz	88,89	50,00	79,17	78,57	83,33
	Zahlungseingänge	61,11	65,00	54,17	57,14	66,67
	Neu geprüfte Kreditanträge	61,11	65,00	58,33	42,86	62,50
	Volumen an offenen Forderungen	66,67	65,00	37,50	32,14	75,00
	Abgelehnte Kreditanträge	50,00	55,00	62,50	60,71	62,50
	Abgegebene Forderungen (Inkasso)	66,67	55,00	70,83	57,14	62,50
	Wert strittiger Forderungen	44,44	45,00	62,50	64,29	54,17
	Wert der überfälligen Forderungen	55,56	55,00	45,83	42,86	54,17
	Wert der Kundenabzüge	44,44	45,00	58,33	57,14	45,83
	Insolvente Kunden	50,00	60,00	62,50	67,86	75,00
	Geschäftsklimaerwartungen	66,67	60,00	62,50	67,86	75,00
	Anzahl der Auftragseingänge	72,22	60,00	70,83	50,00	83,33
	Wertberichtigungen auf Forderungen	61,11	75,00	58,33	60,71	54,17
	Durchschnittliche Außenstandsdauer	55,56	55,00	54,17	53,57	62,50
	Inkassoergebnis	38,89	50,00	37,50	50,00	54,17
Kredit- versicherung	Gesamtwert der versicherten Kreditlimite	38,89	50,00	62,50	60,71	62,50
	Verhältnis der beantragten zu den bewilligten Kreditlimiten	44,44	55,00	45,83	39,29	50,00
	Limitstreichungen bzw. -herabsetzungen	44,44	50,00	58,33	57,14	54,17
Export	Umsatz	50,00	50,00	50,00	60,71	42,86
	Durchschnittliche Außenstandsdauer	50,00	50,00	50,00	42,86	39,29
	Abgegebene Forderungen (Inkasso)	52,00	60,00	50,00	46,43	46,43
<b>CMI® - CreditManagementIndex</b>		<b>55,39</b>	<b>55,95</b>	<b>56,75</b>	<b>54,76</b>	<b>60,29</b>
	Ifo-Index (halbiert)	50,50	51,10	52,10*	52,40*	51,05*
	Deutscher Einkaufsmanagerindex	58,20	58,30	60,50*	61,20*	58,10*
	NACM-CMI	55,80	54,60	55,50*	55,10*	53,70*

\* Stand: April 2018

„Im Kreditversicherungsgeschäft werden derzeit nur kleine Veränderungen prognostiziert. Die Stimmung ist mit durchschnittlich 55,56 Punkten weiterhin positiv“, sagt Jan Schneider Maessen, Vorstand des BvCM e.V. „Die Aufmerksamkeit gilt vor allem dem Gesamtwert der versicherten Kreditlimite, die sich mit 62,50 Punkten überaus positiv im Vergleich zum Vorjahresquartal mit damals nur 38,89 Punkten entwickelt hat.“

Des Weiteren wird die Kennzahl zum Verhältnis der beantragten zu den bewilligten Kreditlimiten erstmal seit Q2/2017 nicht negativ, sondern stagnierend erwartet. „Der deutsche Export befindet sich aktu-

ell in einer sehr volatilen Phase. Im letzten Quartal spiegelte sich durch 60,71 Punkte beim Exportumsatz noch deutlich das Verlangen nach dem Gütesiegel „Made in Germany“ wider“, sagt Prof. Dr. Matthias Schumann, Leiter der Professur für Anwendungssysteme und E Business an der Georg-August-Universität Göttingen und Vorstandsbeirat des BvCM e.V. „Bedingt durch die aktuellen Handelskonflikte und die verschärfte Situation in Krisenregionen leidet auch die international ausgerichtete deutsche Wirtschaft.“ Die von Prof. Dr. Matthias Schumann angesprochenen Handelskonflikte und die damit einhergehenden Belastungen für den deutschen

Export zeigen sich ebenfalls in den Exportkennzahlen des CMI®. Der Exportumsatz wird um 17,85 Punkte geringer erwartet als noch im Vorquartal, und auch die Ausprägungen der Kennzahl Durchschnittliche Außenstandsdauer sinkt im Export zum zweiten Mal in Folge auf nur noch 39,29 Punkte. Damit stellt die Durchschnittliche Außenstandsdauer gleichzeitig die niedrigste Kennzahl dar und verdeutlicht eine negative Entwicklung in Form einer längeren Außenstandsdauer. Die abgegebenen Forderungen (Inkasso) verbleiben im Export wie im Vorquartal bei 46,43 Punkten und unterliegen infolgedessen ebenfalls einer negativen Entwicklung.

### Factoring



**Coface Finanz GmbH**

Isaac-Fulda-Allee 1

55124 Mainz

Tel.: +49 (0) 6131 – 323-0

Fax: +49 (0) 6131 – 37 27 66

E-Mail: [info-germany@coface.com](mailto:info-germany@coface.com)

[www.coface.de](http://www.coface.de)

Die Coface Finanz GmbH zählt in Deutschland zu den führenden Factoring-Anbietern. Ihr Angebot umfasst sämtliche Factoringarten. Als Teil der internationalen Coface-Gruppe, einem der weltweit führenden Experten im Forderungsmanagement, kann die Coface Finanz GmbH ihren Kunden als einziges Factoring-Unternehmen aus einer Hand zusätzliche Lösungen im Debitorenforderungsmanagements anbieten – von Kreditversicherungskompetenz über ein weltweites Inkassonetzwerk bis zu Bonitätsinformationen und den Veröffentlichungen zu Länder- und Branchenrisiken. Insbesondere bei Exportgeschäften ist die Coface Finanz GmbH aufgrund ihrer Einbindung in die global agierende Gruppe in der Lage, ihre Kunden weltweit zu begleiten.



**SVEA Ekonomi AB**

Postfach

CH-8058 Zürich-Flughafen

Tel.: +49 (0) 721 723 803 50

Mobil: +41 (0) 79 287 77 70

E-Mail: [nader.afshari@svea.com](mailto:nader.afshari@svea.com)

[www.sveaekonomi.de](http://www.sveaekonomi.de)

SVEA ist eine international tätige schwedische Bankengruppe und auf das Thema selektives Factoring spezialisiert. Unter anderem bietet SVEA Debitorenmanagement und bis zu 100% Finanzierung auf den Bruttofakturenwert an.

### Informationsdienste



**SCHUFA Holding AG**

Kormoranweg 5

65201 Wiesbaden

Tel: +49(0) 611 – 9278-565

E-Mail: [handel@schufa.de](mailto:handel@schufa.de)

[www.schufa.de/unternehmenskunden](http://www.schufa.de/unternehmenskunden)

Als führender Informations- und Servicepartner der kreditgebenden Wirtschaft, mit kre-

## CREDITWER?

ditrelevanten Informationen zu 5,3 Millionen Unternehmen und 67,5 Millionen natürlichen Personen, ist die SCHUFA Ihr zuverlässiger Partner. Mit unseren vielfältigen Leistungen aus den Bereichen Bonität, Adresse, FraudPrevention & Compliance und Softwarelösungen unterstützen wir Sie auf einzigartige Weise dabei, schnelle und effiziente Geschäftsentscheidungen zu treffen und liefern einen wichtigen Beitrag zum Aufbau von Vertrauen zwischen Geschäftspartnern. Branchenspezifisch und genau auf Ihre Anforderungen zugeschnitten. Volldigital und immer aktuell. Alles aus einer Hand – ganz egal ob für Ihr B2B- oder B2C-Geschäft.

### Versicherung



**Coface, Niederlassung in Deutschland**

Isaac-Fulda-Allee 1

55124 Mainz

Tel.: +49 (0) 6131 – 323 – 0

Fax: +49 (0) 6131 – 37 27 66

E-Mail: [info-germany@coface.com](mailto:info-germany@coface.com)

[www.coface.de](http://www.coface.de)

Die Coface-Gruppe, ein weltweit führender Kreditversicherer, schützt Unternehmen weltweit vor Forderungsverlusten, im Inlandsgeschäft und im Export. In Deutschland zählt Coface auch im Factoring zu den führenden Anbietern. Coface ist in 100 Ländern direkt oder durch Partner vertreten und sichert Geschäfte von 40.000 Unternehmen in mehr als 200 Ländern ab.

### Weiterbildung



**CREFIA Academy GmbH**

Akademie für wissenschaftliche Weiterbildung

c/o Hochschule Bochum

Lennerhofstr. 140

44801 Bochum

Tel.: +49 (0) 234 – 32 10 662

Fax: +49 (0) 234 – 32 14 695

E-Mail: [sekretariat@crefia.de](mailto:sekretariat@crefia.de)

[www.crefia.de](http://www.crefia.de)

Die CREFIA Academy verfolgt den Zweck, ein praxisgerechtes und fokussiertes Weiterbildungsangebot auf akademischem Niveau im Bereich Credit Management, Finance und Accounting bereitzustellen.

### Forderungsmanagement



**EOS Deutschland GmbH | Geschäftsbereich B2B**

Gottlieb-Daimler-Ring 7-9

74906 Bad Rappenau

Tel.: +49 7066-9143-0

Fax.: +49 7066-9143-9001

E-Mail: [info@eos-ksi.de](mailto:info@eos-ksi.de)

[www.eos-deutschland-b2b.de](http://www.eos-deutschland-b2b.de)

EOS Deutschland GmbH – B2B ist die führende Organisation für effizientes Management debitorischer Risiken im B2B-Segment in Deutschland. Sie steht im Markt für professionelle, maßgeschneiderte und ganzheitliche Lösungen, die den gesamten Lebenszyklus einer Forderung abdecken.



**Lowell Financial Services GmbH**

Am EUROPA-CENTER 1b

45145 Essen

Fon +49 201 102-1162

E-Mail: [vertrieb@lowellgroup.de](mailto:vertrieb@lowellgroup.de)

[www.lowellgroup.de](http://www.lowellgroup.de)

Die Lowell Financial Services GmbH ist einer der führenden Dienstleister für Forderungsmanagement und Inkasso. Rund 1.465 Mitarbeiter betreuen ein Forderungsvolumen von derzeit rund 17 Milliarden Euro.



**Ihr Ansprechpartner für CreditWer?**

**Rolf Scholz**

**Telefon** +49 (0)2821 / 711 56 67

**Telefax** +49 (0)2821 / 711 56 39

**Email** [rolf.scholz@mediamixx.eu](mailto:rolf.scholz@mediamixx.eu)



Andrea Konieczny CCM

## ” ICH BIN GERNE CREDIT MANAGER, WEIL... “

Frau der ersten Stunde: Andrea Konieczny CCM hat 2003/2004 am ersten Qualifizierungskurs zum Certified Credit Manager teilgenommen – und gehört somit heute zu den erfahrensten zertifizierten Credit Management-Spezialisten Deutschlands.

Wie ist sie dazu gekommen, die Qualifizierung war damals schließlich noch vollkommen unbekannt? „Ich habe seinerzeit an der Hochschule Bochum Betriebswirtschaftslehre u.a. mit dem Schwerpunkt Finanzierung studiert. Mein Professor war Bernd Weiß, der Initiator des CCM. Nach dem Studium konnte ich bei dem neu gegründeten Institut für Unternehmensdiagnose INDIAG als Projektleiterin starten. In dieser Funktion habe ich den ersten CCM-Kursus organisiert – und gleichzeitig teilgenommen. Ich hatte sozusagen eine interessante Doppelrolle“, blickt sie zurück.

Für Andrea Konieczny hat sich die Teilnahme gelohnt: Sie hat im Credit Management ihre „Berufung“ gefunden.

Das Reizvolle am Beruf des Credit Managers ist für sie die große Vielfalt. Die thematische Bandbreite reiche von der Bonitätsprüfung über die Betrugsprävention bis hin zu den rechtlichen Rahmenbedingungen. „Viele meinen, die Arbeit des Credit Managers sei trocken und langweilig. Nichts ist weniger wahr“, stellt sie klar. Jeder Arbeitstag sei anders.

Ihre derzeitige Aufgabe bei abcfinance besteht vor allem darin, die Logiken der Bonitätsprüfung weiterzuentwickeln und die entsprechenden Prozesse zu optimieren. Das Spannende, so die zertifizierte Credit Managerin, sei die Erkenntnis hinterher: Hat sich die Bonitätsbeurteilung als richtig erwiesen? Konnte ein Betrugsversuch vermieden oder aufgedeckt werden?

In den vergangenen 15 Jahren hat sich das Berufsfeld kontinuierlich verändert. „Heute stehen wesentlich mehr Informationen und moderne Technologien zur Verfügung, prägen die fortschreitende Automatisierung und Digitalisierung das Berufsbild. Auch die recht-

lichen Rahmenbedingungen haben sich verändert. Dieser stetige Wandel wird uns auch weiterhin begleiten. Ich selbst finde besonders die Frage spannend, inwieweit künftig Informationen aus sozialen Medien Einfluss auf die Bonitätsprüfung haben werden.“ Das Grundsätzliche jedoch – das Handwerk des Credit Managers – werde sich nicht verändern. Davon ist sie überzeugt.

Ihre Erfahrungen gibt sie seit vielen Jahren als Referentin der Qualifizierungsprogramme CCC und CCM gerne weiter. Was kann sie den neuen Generationen von Credit Managern mit auf den Weg geben? „Sie sollten sich immer wieder hinterfragen und die entwickelten Entscheidungsregeln und implementierten Prozesse nicht als unveränderlich ansehen. Das Umfeld verändert sich, es gibt neue Informationsquellen und neue technologische Möglichkeiten. Sie sollten offen sein für Neues und gleichzeitig auf Bewährtem aufbauen. Hier gilt es, die richtige Balance zu finden.“ Ihr ist das in den vergangenen 15 Jahren jedenfalls gelungen...

Frank Wöbbeking

# ZAHL DER INSOLVENZEN SINKT

**Die konjunkturelle Erholung in Europa lässt die Insolvenzzahlen weiter sinken. Das geht aus einer Studie der Creditreform hervor. In Westeuropa (EU-15-Länder sowie Norwegen und Schweiz) wurden im Jahr 2017 insgesamt 164.181 Unternehmensinsolvenzen registriert (2016: 171.413). Das ist der niedrigste Stand seit 2008. Im Jahresvergleich 2016/2017 war ein Rückgang um rund 7.200 Unternehmen bzw. 4,2 Prozent zu verzeichnen. Auch in Mittel- und Osteuropa verringerten sich im Jahr 2017 die Unternehmensinsolvenzen. Die Fallzahlen nahmen um 12,8 Prozent auf insgesamt 86.879 Fälle ab (2016: 99.629).**

Ausschlaggebend für das rückläufige Insolvenzgeschehen in Europa waren die günstigen Rahmenbedingungen für die Unternehmen in Form von niedrigen Finanzierungskosten und einer guten Wirtschaftslage. Politische Unsicherheiten wie Brexit oder die Handelsstreitigkeiten mit den USA haben bisher nicht auf die Insolvenzstatistik durchgeschlagen.

In Westeuropa verzeichneten sechs der untersuchten 17 Länder gegen den Trend einen Anstieg der Insolvenzzahlen. Ein deutliches Plus gab dabei in Griechenland (plus 11,1 Prozent), gefolgt von Belgien (plus 8,7 Prozent), Schweden (plus 6,2 Prozent), Schweiz (plus 2,8 Prozent) und Großbritannien (plus 2,4 Prozent). Mehr Insolvenzen als im Vorjahr wurden auch in Norwegen erfasst (plus 0,3 Prozent).

Spürbare Rückgänge verzeichneten dagegen die Niederlande (minus 25,2 Prozent) sowie Finnland (minus 10,3 Prozent). Auch in ehemaligen Krisenländern wie Irland (minus 15,3 Prozent), Portugal (minus 12,7 Prozent) und Spanien (minus 4,7 Prozent) waren die Insolvenzzahlen im Jahr 2017 zurückgegangen. Zu den Ländern, in denen die Insolvenzzahlen rückläufig waren, zählten auch Deutschland (minus 6,6 Prozent) und Österreich (minus 3,9 Prozent).

In den mittel- und osteuropäischen Ländern gab es mehr Insolvenzen in Litauen (plus 11,9 Prozent), Estland (plus 2,4

Prozent), Rumänien (plus 2,5 Prozent) und Slowenien (plus 4,6 Prozent). In der Ukraine (plus 0,6 Prozent) sowie in Serbien (plus 0,4 Prozent) wurde das Vorjahresniveau nur knapp überschritten. Sechs Länder verzeichneten dagegen zweistellige prozentuale Rückgänge: Das sind Kroatien (minus 42,9 Prozent), Tschechien (minus 26,0 Prozent), Mazedonien (minus 22,0 Prozent), Lettland (minus 19,7 Prozent), Slowakei (minus 15,6 Prozent) und Ungarn (minus 10,8 Prozent). In den USA blieb die Zahl der Unternehmensinsolvenzen mit 38.062 Fällen trotz konjunktureller Erholung etwa auf Vorjahresniveau (2016: 37.997 Fälle). In der Türkei war ein Anstieg um rund ein Drittel auf 14.700 Fälle festzustellen (2016: 11.038 Fälle).

## Baugewerbe profitiert

In Europa schwächte sich das Insolvenzgeschehen vor allem im Bausektor spürbar ab. In Westeuropa wurden um 7,7 Prozent weniger Insolvenzen im Baugewerbe gezählt, nachdem es bereits im Vorjahr zu einem Rückgang gekommen war (minus 6,6 Prozent). Auch in den mittel- und osteuropäischen Staaten waren im Bausektor weniger Insolvenzen zu verzeichnen (minus 13,5 Prozent), während sich im Verarbeitenden Gewerbe die Insolvenzzahlen kaum verringerten (minus 0,8 Prozent). In Westeuropa war im Verarbeitenden Gewerbe hingegen ein Rückgang um 4,7 Prozent zu beobachten (Vorjahr: minus 6,1 Prozent). Weniger Insolvenzen meldete diesmal auch der Dienstleistungssektor: In Westeuropa stand ein Minus von 4,0 Prozent zu Buche – im Vorjahr war die Insolvenzzahl noch leicht

gestiegen (plus 2,1 Prozent). In Mittel- und Osteuropa sanken die Insolvenzen im Dienstleistungssektor sogar um 15,9 Prozent. Nur ein kleines Minus gab es 2017 in Westeuropa im Handel (minus 1,7 Prozent; Vorjahr: minus 4,9 Prozent). In Osteuropa nahmen die Insolvenzen im Handel deutlicher ab (minus 12,5 Prozent).

## Stabiler

Weiter gebessert hat sich die Unternehmensstabilität in Westeuropa. Steigende Gewinnmargen und eine geringe Zahl an verlustwirtschaftenden Unternehmen verdeutlichen dies. So weisen mittlerweile 16,2 Prozent der Unternehmen Westeuropas (Vorjahr: 15,5 Prozent) eine Gewinnmarge (EBIT) von mehr als 25 Prozent auf. Der Anteil der Unternehmen mit negativen operativen Gewinnen ist von 23,5 auf 22,9 Prozent zurückgegangen. Gegenüber 2012 hat sich dieser Anteil sogar deutlich um fünf Prozentpunkte verringert.

## myCredit Monitor

Smartes Credit Management  
auf Knopfdruck



- cloudbasierte Lösung
- ready-to-go
- weltweit verfügbar
- kein Investitionsrisiko
- hohe Datensicherheit

Jetzt testen:

[www.mycreditmonitor.de](http://www.mycreditmonitor.de)

## DER BLICK VON DER ANDEREN SEITE

# VON TEAMWORK BIS TIEFSTTEMPERATUREN

Als ich zu Beginn der vorigen Ausgabe meiner Kolumne ein paar Worte über die Briten und ihr Wetter verlor, damals im Januar, konnte ich nicht ahnen, dass uns das Schlimmste noch bevorstand: Dieser Winter schien, abgesehen von einer äußerst kurzen Atempause, während der bereits ein Hauch von Frühling in der Luft lag, kein Ende nehmen zu wollen. Was als „The Beast From The East“ in die Annalen eingegangen ist, fiel über unsere wild umfochtene Insel her. Sie werden es wohl mitbekommen haben, denn das Ungemach aus dem fernen Sibirien muss über Deutschland zu uns gekommen sein, höchstwahrscheinlich mit Zwischenstopp am Flughafen Frankfurt.

Was dann kam, war ein Temperatursturz und jede Menge Schnee, und zwar von Land's End ganz im Westen bis zum nördlichsten Zipfel, John O'Groats, und heftige Stürme, die die Küsten peitschten. Natürlich hat der Spuk nicht lang gedauert, gerade mal eine Woche. Das ist vielleicht auch meiner Wenigkeit zu verdanken, denn ich habe meine Credit Manager-Kollegen im fernen Moskau per E-Mail gebeten, den lieben Herrn Putin dazu zu bringen, die Windmaschine in eine andere Richtung zu drehen. Das war im März, vom meteorologischen Standpunkt aus im Frühling. Wir hatten dann ein kaltes und unwirtliches Ostern, an dem Mutter Natur die Tulpen und Märzenbecher anwies, bloß nicht hervorzukommen. Ein weiterer Beleg für meine These zum britischen Wetter: Spulen wir einfach etwas vorwärts, bis zum hiesigen Maifeiertag, dem 7. Mai. Da war es bei uns wärmer als in Athen, Malaga und Barcelona ... hiermit schließe ich die Beweisführung ab. Und wo wir schon beim Maifeier-

tag sind, haben Sie zufällig die Tour de Yorkshire mitverfolgt? Yorkshire ist eine der größten Grafschaften Englands, mit Industriestädten wie Leeds (die Schwesterstadt von Dortmund) und weitläufigen Naturlandschaften wie den Dales und den Mooren von North Yorkshire. Seit der Startschuss zur Tour de France 2014 in Leeds gefallen ist, sind die Radler nicht mehr zu stoppen und richten die jährliche Tour de Yorkshire aus. Die mörderische, viertägige Rundfahrt zog dieses Jahr 2,6 Millionen Zuschauer an, die beinahe entlang jeder Meile (oder besser, jedem Kilometer, denn die Organisatoren sind Franzosen) der Route Spalier standen.

In strahlenden Sonnenschein getaucht, gab Yorkshire als Kulisse einiges her und sogar ich war von dem Spektakel und dem hervorragenden Teamwork, dem wir Zeugen wurden, in den Bann gezogen. Sogar ich, sage ich, weil mein Verständnis von Sport sich darin erschöpft, jeden Morgen beide Augenlider gleichzeitig aufzuklappen und mittags die Ketchupflasche kräftig durchzuschütteln, bevor ich die rote Soße über meine Fritten verteile. Beindruckend war es zu beobachten, wie geschmiert das Teamwork unter den Wettbewerbern läuft und dass, ganz gleich wie talentiert und beherzt der Favorit auch sein mag, er ohne die Zusammenarbeit seines Teams nichts ausrichten könnte. Irre ich, oder gilt das nicht auch für das Kreditgeschäft?

Nochmal zurück zu den Temperaturen. Es wird Ihrer Aufmerksamkeit nicht entgangen sein, dass die Beziehungen zwischen Großbritannien und Russland seit dem Giftanschlag von Salisbury unter den Gefrierpunkt gerutscht sind. Es darf weiterhin drüber ge-



**Glen Bullivant FICM**  
Past President FECMA

[glen.bullivant@googlemail.com](mailto:glen.bullivant@googlemail.com)



Ob Yorkshire Tour oder Credit Management: Ohne Teamwork läuft nichts. Foto: Veranstalter Yorkshire Tour

mutmaßt werden, ob Zar Putin der Erste direkt etwas mit der Sache zu hatte. Der Giftstoff jedenfalls wurde eindeutig als ein von den Sowjets gebrautes Süppchen identifiziert, und soweit man weiß, gibt es außer Russland niemand, der dieses Gift hat. Mit der Zeit wird es schon ans Licht kommen, aber wenigstens waren sich Großbritannien, Frankreich und Deutschland einmal über etwas einig, und das ist doch schon etwas. Diesen Eindruck vermittelten die drei auch bezüglich Donald Ducktrump und seinen Kapriolen zum Thema Iran-Atomabkommen. Bleibt zu hoffen, dass jetzt, wo wir wieder netter miteinander reden, auch in Sachen Brexit ein zufriedenstellendes Ende in Aussicht ist. Die britische Regierung holt sich indes im House of Lords – was den Brexit betrifft – eine Abfuhr nach der anderen. Der diesbezügliche Gesetzesentwurf torkelt durch das Parlament wie ein besoffener Matrose auf Landgang in Hamburg. Doch eine Abfuhr der Lords ist kein Grund zu ernstlicher Sorge, sie sind ja keine gewählte Kammer und so haben

es sich die Regierungen aller Couleurs zur Gewohnheit gemacht, sie zu ignorieren. Das Ergebnis der Kommunalwahlen muss Mrs. May etwas den Rücken gestärkt haben, die Konservativen konnten sich halten, die Labour-Party verzeichnete nicht jene Zuwächse, die angesichts der Lage zu erwarten waren. UKIP, also Ultra rechts, ging übrigens praktisch unter. Es ist anzunehmen, dass die Wähler dorthin zurückgekehrt sind, woher sie gekommen waren, nämlich zu den Konservativen und zu Labour, aber genaueres weiß ich auch nicht. Man darf in das Ergebnis der hiesigen Kommunalwahlen nicht zu viel hineininterpretieren, denn immerhin sind es zwei Paar Schuhe, ob man den Gemeinderat von Leeds wählt oder, in der Hoffnung, die eigenen Interessen in London gut vertreten zu wissen, den Parlamentsabgeordneten. Für Kommunalwahlen interessieren sich die Wähler kaum, dementsprechend ist die Wahlbeteiligung gering. Regionale Themen können es mit Fragen von nationalem Interessen eben einfach nicht aufnehmen. Zum Abschluss möchte ich Ih-

nen da drüben noch versichern, dass Sie uns hier herüber wirklich dabei behilflich sind, unser Selbstbewusstsein etwas aufzupolieren. Man liest, am Flughafen Berlin-Brandenburg müssen alle 750 Monitore ausgetauscht werden, Brandschutzanlage kaputt, Rolltreppen zu kurz, Verkabelung fehlerhaft, Schiebetüren falsch eingebaut, Anstieg der Gesamtkosten von 2 Mrd. auf 6 Mrd. Euro und Eröffnung nicht 2011 sondern hoffentlich 2020! Das ist ganz und gar nicht unser geliebtes Deutschland wie es leibt und lebt – unsere neue Londoner S-Bahn, die Elizabeth Line, hat 15 Mrd. Pfund gekostet. Aber sie ist schon fast fertig, nicht zuletzt dank Hilfe aus Deutschland. Sollen wir Ihnen bei Ihrem Flughafen unter die Arme greifen??

*Glen Bullivant FCICM*

**BvCM**

BUNDESVERBAND  
CREDIT MANAGEMENT E.V.



Sie haben exzellente  
innovative Lösungen für Ihr  
unternehmerisches **Credit Management**  
entwickelt? Dann bewerben Sie sich für den ersten

# Exzellenz in Credit Management Award

des BvCM e.V.!

## Informationen:

### **BvCM e.V.**

Drususdeich 24, 47533 Kleve

+49 (0) 2821 - 976710 – 0

[sekretariat@credit-manager.de](mailto:sekretariat@credit-manager.de)

[www.credit-manager.de](http://www.credit-manager.de)

## TERMINE

28.06.2018	Zweite CreditDeich Runde – Bundesverband Credit Management e.V., Kleve
05.07.2018	Arbeitskreis Internationales Credit Management – DKV Euro Service GmbH & Co. KG
28.09.2018	Start CCC Bochum – Hochschule Bochum
10.+11.10.2018	Bundeskongress des BvCM – Künzelsau
30.03.2019	CCM Kolloquium 2018/2019 – Hochschule Bochum

## IMPRESSUM

Juni 2018, 18. Jahrgang

### Herausgeber:

Offizielles Organ des Bundesverbandes Credit Management e.V. und des Bundesverbandes Credit Management Österreich  
Anschrift der Redaktion: Drususdeich 24, D-47533 Kleve, T. 0 28 21 / 97 67 10 - 0, F. 0 28 21 / 97 67 10 - 636, [www.credit-manager.de](http://www.credit-manager.de)

### Redaktion:

Jan Schneider-Maessen CCM  
Frank Wöbbeking  
Silke Beermann CCM  
Jos de Vos (Fotos)  
Thomas Plaßmann (Karikatur)

### Gastautoren dieser Ausgabe:

Glen Bullivant, Erich Hieronimus, Maria Kamin-ski, Michael Karrenberg, Rudolf Keßler CCM, Kevin Koch, Lutz Paschen

### Fotos:

BvCM

### Grafik & Layout:

Markus Walter,  
SAM7 Design Studios – Kleve

### Anzeigen & Abonnentenbetreuung:

T. 0 28 21 / 97 67 10 - 0  
F. 0 28 21 / 97 67 10 - 636  
BvCM e.V., Drususdeich 24, 47533 Kleve

### Abonnement:

Der CreditManager erscheint 4 x pro Jahr.  
Einzelpreis 9,80 Euro (12,25 Euro im Ausland).  
Das Magazin kann zu jeder Zeit abonniert werden. Das Abo wird automatisch verlängert.  
Die Kündigung des Abonnements muss schriftlich erfolgen.

### Copyright:

Bei der Erstellung dieser Ausgabe hat die Redaktion äußerste Sorgfalt walten lassen. Sollten sich dennoch Fehler in dieser Ausgabe befinden, so können die Autoren, die Redaktion, der Grafikdesigner, der Endredakteur, der BvCM e.V. sowie alle Mitarbeiter nicht haftbar gemacht werden. Für Verbesserungsvorschläge steht Ihnen das Redaktionsteam gerne zur Verfügung. Bitte beachten Sie bei der Nutzung der im „Der CreditManager“ bereitgestellten Informationen unsere rechtlichen Hinweise bezüglich Urheberrecht. Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte unterliegen dem Urheberrecht und den Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums sowie den entsprechenden internationalen Abkommen. Sie dürfen weder für private noch für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt oder in anderen Medien verwendet werden. Einige Seiten dieser Medien enthalten auch Inhalte, die dem Urheberrecht derjenigen unterliegen, die diese Inhalte zur Verfügung gestellt haben.

# SAVE THE DATE!

10. bis 11. Oktober 2018

in Künzelsau

» GEWINN

» BLOCKCHAIN

» DIGITALISIERUNG

» GLOBALER HANDEL

» Zahlungseingang

» CMtech

» Forderungen

» MACHINE 2 MACHINE

» BIG DATA

## 15. Bundeskongress - 10. bis 11. Oktober 2018

Mit effektivem Credit Management gewappnet für die Herausforderungen der digitalisierten Zukunft



## Weiterbildung zum **Certified Credit Manager (CCM)<sup>®</sup>**

- Juristischer Bedingungsrahmen
- Credit Management und Unternehmensrechnung
- Risikomanagement
- Credit Policy
- Credit Collections
- Marktorientierung des Credit Management
- Informationssysteme
- Methodenbasis des Credit Management
- Externe Unternehmensdiagnose
- Softskills und Konzepte zur Personalführung
- Benchmarking im Credit Management

Weitere Informationen unter:  
[www.credit-manager.de/weiterbildung/ccm](http://www.credit-manager.de/weiterbildung/ccm)

## Weiterbildung zum **Certified Credit Controller (CCC)<sup>®</sup>**

- Aufgaben und Organisation des Credit Controlling in der Unternehmenspraxis
- Bonitätsprüfung und -überwachung im Firmenkunden-Geschäft
- Credit Collections
- Rechtliche Aspekte und Realisierung von Forderungen

Weitere Informationen unter:  
[www.credit-manager.de/weiterbildung/ccc](http://www.credit-manager.de/weiterbildung/ccc)

In Kooperation mit

Hochschule Bochum  
Bochum University  
of Applied Sciences





**coface**  
FOR TRADE

## **KREDITMANAGEMENT.** WELTWEIT SICHER AGIEREN.

Lieferrn. Rechnung stellen. Warten. Ausfall der Versicherung melden. Schadenzahlung buchen. Lieferrn . . . Wenn der Kunde nicht bezahlt, zahlt der Kreditversicherer. Stimmt. Tun wir. Das versichern wir Ihnen. Aber wir können noch mehr. Aktives Risikomanagement. Wir kennen Ihre Risiken. Ihre Märkte im In- und Ausland. Ihre Branche. Ihre Kunden. Geschäfte sicher entwickeln. Ausfälle vermeiden. Wachstum sichern. Das ist unser Job. Viel mehr als versichern.

