

Offizielles Organ des Bundesverbandes Credit Management e.V. 4/2013

Der CreditManager

Bundeskongress in Koblenz

Wächter am Strom der Liquidität



Foto: ©DKE Medien und Grafik Pfeuffer



Firmenporträt:

**cormeta: Fokus
auf Mittelstand**

Thomas Kutschaty:

**Strafrecht für
Unternehmen**

Auslandsinkasso:

**Russland
verstehen**



IHR SPEZIALIST IM FORDERUNGSMANAGEMENT.

Als führender Anbieter für Forderungsmanagement-Dienstleistungen finden wir auch für Sie die richtige Lösung.

Wir sind Ihr Spezialist für:

- klassisches Inkasso/Auslandsinkasso
- Outsourcing
- Portfoliomanagement
- Datenmanagement
- Forderungskauf
- E-Commerce Lösungen

GFKL betreut ein Forderungsvolumen von derzeit rund 21,7 Milliarden Euro. Standard & Poor's verlieh das höchste Ranking als Servicer „Strong.“

Risiken minimieren – Kosten senken – Erträge steigern.

Durch die Übertragung Ihres Forderungsmanagements an die Experten von GFKL.

GFKL Financial Services AG
Limbecker Platz 1
45127 Essen

Sprechen Sie uns an!
Tel. +49 201 102 1162
Fax +49 201 102 110 2256
vertrieb@gfkl.com

www.gfkl.com

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

das Jahr 2013 neigt sich dem Ende zu. Die Finanzkrise gärt – und hier und da blubbt es wieder oder noch. Die Nachwehen werden uns 2014 sicherlich auch weiterhin beschäftigen – nach der Krise ist vor der Krise. Interessant wird sicherlich sein, wie sich das Wirtschaftswachstum innerhalb der nächsten zwei Jahre in unseren Nachbarländern, aber auch bei uns in Deutschland entwickeln wird. Müssen wir heute mehr Angst vor einer Inflation haben oder bewegen wir uns doch auf eine Deflation zu?

Der 10. Bundeskongress in Koblenz war ein voller Erfolg, so die einheitliche Meinung der fast 600 Teilnehmer. Interessante Beiträge, richtungsweisende Podiumsdiskussion, tolles Ambiente. Der Bundeskongress hat sich zu dem Jahrestreffen der Deutschen Credit Manager Szene etablieren können. Wichtig ist es jedoch auch, dass wir uns weiterentwickeln – und was liegt da näher, als die ein oder andere Aufgabe aus dem Bereich des Working Capital Managements an sich heranzuziehen. Lesen Sie mehr dazu auf den Seiten 4-5.

Credit Manager sind doch Zocker – das ist zumindest die einhellige Meinung der Teilnehmer nach der interessanten Veranstaltung unserer Schwester im Salzburger Casino. Wobei sich das Zocken von Fall zu Fall abspielt. Eine generelle Vorgehensweise gibt es in unserer Arbeitsweise nicht. Wie lange gehe ich mit dem Kunden mit und bis zu welcher Höhe? Die wichtigsten internen Parameter sind da der Deckungsbeitrag und der in der Vergangenheit mit dem Kunden erzielte Rohertrag. Der Kunde selbst muss natürlich den gemachten Absprachen hundertprozentig Folge leisten. Lesen Sie mehr dazu auf den Seiten 34-35.

Es bleibt uns, Ihnen ein frohes Weihnachtsfest sowie einen guten Start ins Jahr 2014 zu wünschen. Wir freuen uns sehr auf die Fortsetzung der praxisorientierten und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit allen, die sich aktiv im BvCM e.V engagieren – und zusätzlich über jeden, der dies zukünftig ebenfalls tun möchte. Lassen Sie uns gemeinsam weiter wachsen! Ein weiteres großes Dankeschön gilt unseren Partnern und Sponsoren, die die Vereinsarbeit maßgeblich mittragen.



Ihr
Jan Schneider-Maessen CCM
Bundesverband Credit
Management e.V.

INHALT

CM Aktuell

BvCM-Bundeskongress 2013:
„Das Highlight des Jahres“ 4-7

Insolvenzanfechtung
hemmt Kreditvergabe 8-9

CM!® - Schlusstrich und Neuanfang 14-15

Weltwirtschaft erholt sich, aber... 24-25

CSI auf dem platten Land 30-31

CM Karikatur 13

CM Intern

Neue Perspektiven im e-Commerce 32

CM Forum: Von EU-Richtlinien
bis Insolvenzverfahren 32

CM Interview

Zeit ist reif für
Unternehmensstrafrecht 10-11

Die Spezialisierung
ist das Medium dieser Welt 16-17

CM Firmenporträt

Mittelstand im Fokus 20-23

CM Praxis

Branchentreff Outfit:
Gelungene Premiere 12

Compliance-Prozesse automatisieren 18-19

Damit der Rubel rollt... 26-28

3 Fragen an

Oliver W. Schwarzmann 29

CM Österreich

Späte Zahlungen drücken Wirtschaft 34

Neue Repräsentantin 34

Credit Manager zocken nicht, oder? 35

Ich bin BvCM-Mitglied, weil... 33

Nachruf 36

CM Last Words 37

CM Termine 38

BVCM-BUNDESKONGRESS 2013: „DAS HIGHLIGHT DES JAHRES“

Der BvCM rief – und 570 Credit Manager, Unternehmer, Wissenschaftler und Sponsoren kamen zum 10. Bundeskongress des Verbandes nach Koblenz. In der Rhein-Mosel-Halle nutzten sie zwei Tage mit einem vollgepackten Programm, um sich fachlich auf den neuesten Stand zu bringen, neue Kontakte zu knüpfen oder alte zu festigen. „Eine rundum gelungene Veranstaltung“, so das Fazit des BvCM-Vorstandsvorsitzenden Jan Schneider-Maessen CCM. „Der Bundeskongress ist und bleibt das Jahres-Highlight der deutschen Credit-Manager-Szene.“ Prof. Dr. Bernd Weiß, Vorstandsbeirat des BvCM, lobte die „tolle Resonanz“ bei den Credit Managern.



Koblenz, am Zusammenfluss von Rhein und Mosel gelegen, bot mit seinem Wahrzeichen, der Festung Ehrenbreitstein, auch das ideale Bild zur Einstimmung in die Thematik. Schneider-Maessen: „So, wie die Festung über die Stadt am Zusammenfluss von Rhein und Mosel wacht, wacht der Credit Manager über den Strom der Liquidität.“

Der Kongress stand unter dem Motto „Das Credit Management als der Werttreiber des Working Capital Managements“. Schirmherr der Veranstaltung war der rheinland-pfälzische Finanzminister Dr. Carsten

Kühl (SPD), der in seinem Grußwort das aus seiner Sicht problematische niedrige Zinsniveau thematisierte. Rechtsanwalt Lutz Paschen, Hauptstadtrepräsentant des BvCM in Berlin, erläuterte den Teilnehmern die aktuellen politischen Initiativen des Verbandes zur Zahlungsverzugsrichtlinie der EU sowie zur Insolvenzanfechtung, deren augenblickliche Ausgestaltung insbesondere kooperative Gläubiger im Falle einer Insolvenz unangemessen benachteilige. Paschen hob besonders hervor, dass der Kongress die ideale Gelegenheit zum Netzwerken biete: „Gerade für Credit Manager ist es wichtig,

sich untereinander auszutauschen.“ Im ersten Fachvortrag des Tages beschrieb Martina Messelhaeuser, Doktorandin am Lehrstuhl für Controlling der Universität Stuttgart, die Zielkonflikte im Working Capital Management und empfahl, diese zu identifizieren und aufzulösen. Udo Haberpursch CCM (Toyo Tire Europe GmbH und Jahrgangsbester der jüngsten CCM-Weiterbildung) beschäftigte sich mit dem Thema Warenkreditversicherung. Die hohen Anforderungen an den Datenschutz im Credit Management waren das Thema von Tobias Kramer (Westfälische Wilhelms-Universität) – ein



Gutachten dazu hat der BvCM in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Thomas Hoeren aktuell veröffentlicht.

Mit einer einstündigen Podiumsdiskussion endete der offizielle Teil des ersten Tages. Unter der souveränen Moderation von Prof. Dr. Bernd Weiß, Vorstandsbeirat des BvCM, erörterten Joachim Eilert (Gesellschafter CC Consulting GmbH), Max Falckenberg (Partner Roland Berger Strategy Consultants GmbH), Oliver Kuschel (Vorstand ConSource AG), Martina Messelhaeuser (Projektmitarbeiterin und Doktorandin Lehrstuhl Controlling, Universität Stuttgart), Guido Plettner (TÜV Rheinland Cert GmbH) und Dr. Carsten Uthoff (Vorstand Creditreform AG), wie unter den Aspekten einer nachhaltigen Unternehmensführung das Credit Management als Werttreiber des Working Capital Managements fungieren kann.

Mit einer Stadtführung und einem festlichen Abendprogramm klang der erste Tag aus.

Der zweite Tag begann mit zwei weiteren Fachvorträgen: Dimitrios Dimitrakopoulos, Leiter Risikomanagement Sixt Leasing AG, beschäftigte sich mit automatisierten Antrags- und Entscheidungsprozessen in einem zentralen Kreditrisikomanagement, Max Falckenberg referierte über die Bedeutung von WCM aus Sicht deutscher Unternehmenslenker und stellte exemplarisch vor, welchen Einfluss

ein dezidiertes Working Capital Management auf die Unternehmensliquidität hat.

Traditionell steht der zweite Tag jedoch im Zeichen von Workshops, die einzelne Themen vertiefen – natürlich insbesondere das Leitthema des Kongresses, das Working Capital

» SO, WIE DIE FESTUNG ÜBER DIE STADT AM ZUSAMMENFLUSS VON RHEIN UND MOSEL WACHT, WACHT DER CREDIT MANAGER ÜBER DEN STROM DER LIQUIDITÄT «

Management. Oliver Kuschel beschäftigte sich detailliert mit den Kennzahlen und empfahl einen Bottom-Up-Ansatz, um verlässliche Zahlen zu generieren, die dann auch eine Steuerung der Prozessverantwortlichen erlauben. Kuschel: „Mir gefällt am Kongress, dass auch viele Unternehmer im Auditorium sind, die ähnliche Themen haben und sich rege darüber austauschen können.“ Zwei Fallbeispiele, von Sabine Richter (Dorma GmbH & Co. KG) sowie von Eva Kern (Böhler Uddeholm Deutschland GmbH) vorgestellt, gaben den Praktikern unter den Gästen reichlich Anschauungsmaterial, wie Kennzahlen verbessert werden können – was letztlich

Unternehmensliquidität generiert. Die weiteren Workshops beschäftigten sich mit den folgenden Themen: Compliance, Insolvenzpraxis, Order to Cash, internationales Credit Management, Kommunikation, Betrugsprävention und Outsourcing im Credit Management.

Abgerundet wurde der Kongress durch die Informationsstände von 22 Sponsoren und Partnern, die vor einem interessierten Fachpublikum auf ihre Produkte und Dienstleistungen aufmerksam machen konnten. „Wir sind jetzt im dritten Jahr dabei“, so Jürgen Däumler (Prokurist, Leiter Kundenbetreuung ABIT GmbH), „und wir können sagen: Wir sind angekommen. Der Kongress ist eine hervorragende Gelegenheit, direkt mit den Mitarbeitern der Unternehmen in Kontakt zu kommen.“ Besonders erfolgreich verlief der Kongress für Beata Gorna (SCANIA Deutschland GmbH) – sie gewann den Hauptpreis der Verlosung. Der Gewinn: ein Wochenende für zwei Personen in Koblenz.

Übrigens: Der Bundeskongress 2014 findet am 1./2. Oktober in Bremen statt – der BvCM freut sich darauf, die Teilnehmer des Kongresses in Koblenz wiederzusehen und neue Gäste zu begrüßen.

Ralf Daute
Redaktion „Der CreditManager“



IMPRESSIONEN BUNDESKONGRESS 2013





INSOLVENZANFECHTUNG HEMMT KREDITVERGABE

Eine Mitgliederumfrage des Bundesverbands Credit Management e.V. beim Bundeskongress in Koblenz ergab, dass 60 Prozent der Befragten seit 2012 bereits mindestens einmal von einer Anfechtung durch den Insolvenzverwalter betroffen waren. Insbesondere auf die Kreditentscheidungen von Unternehmen hat diese Entwicklung einen negativen Einfluss. Deshalb fordert der BvCM eine Reform des Gesetzes.



Rechtsanwalt Lutz Paschen, Hauptstadtrepräsentant des BvCM, koordiniert die Aktivitäten des Bundesverbands in Sachen Insolvenzanfechtung.

Die ausufernde Insolvenzanfechtung wird für die Wirtschaft in Deutschland zu einem immer größeren Problem. Eine Umfrage unter den Mitgliedern des Bundesverbands Credit Management e.V. ergab, dass bereits rund 60 Prozent der Befragten einmal von einer Anfechtung durch den Insolvenzverwalter über das Vermögen eines ihrer Schuldner betroffen waren – mit der gravierenden Folge, dass diese Unternehmen nun ihrerseits Kreditentscheidungen (z. B. die Gewährung einer Ratenzahlung) deutlich restriktiver handhaben.

Mit Hilfe der Insolvenzanfechtung sollen Vermögensverschiebungen rückgängig gemacht werden, die zu Lasten der späteren Insolvenzmasse

gehen – beispielsweise, wenn einzelne Gläubiger von dem späteren Insolvenzschuldner ungerechtfertigt bevorzugt werden. Doch die Rechtsprechung hat die Möglichkeiten der Insolvenzanfechtung in den vergangenen Jahren weit über den ursprünglichen Zweck hinaus ausgeweitet. Dies hat dazu geführt, dass in weiten Teilen der Wirtschaft große Verunsicherung herrscht.

In der Umfrage gaben beispielsweise rund 30 % an, im Zeitraum seit dem 01.01.2012 bereits mehr als fünf Mal entsprechende Post vom Insolvenzverwalter erhalten zu haben, 16,5 % waren seit Anfang 2012 sogar mehr als zehn Mal Anfechtungsgegner. Bei 39 % der von einer Insolvenzanfech-

tung betroffenen Unternehmen übersteigt die Anfechtungssumme im Befragungszeitraum sogar 100.000 Euro.

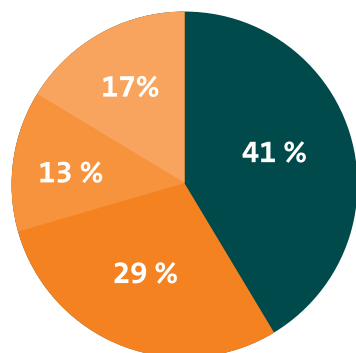
Noch dramatischere Bedeutung für die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen hat jedoch eine andere Zahl: Nur 16 % der befragten Unternehmen sagten, dass das Thema Insolvenzanfechtung keine Auswirkungen auf Ihre Kreditpolitik gehabt habe, während 35 % angaben, ihre Limitvergabe habe sich aufgrund der Situation in punkto Insolvenzanfechtung stark oder sogar sehr stark zum Nachteil ihrer Kunden verändert. Das heißt: Paradoxerweise wird der mit der Novelle der Insolvenzordnung (ESUG), die im März vergangenen Jahres in Kraft getreten ist, verfolgte Zweck, die Sanierung von Unternehmen zu erleichtern, durch die ausufernde Rechtsprechung zur Insolvenzanfechtung geradezu konterkariert.

Die Mitglieder des BvCM betreuen jährlich Kreditentscheidungen in einem Gesamtvolumen von rund 800 Milliarden Euro. Rechtsanwalt Lutz Paschen, Berliner Hauptstadtrepräsentant des BvCM: „Der Gesetzgeber ist daher dringend gefragt, die Regelungen zur Vorsatzanfechtung so zu überarbeiten, dass das Vertrauen der Gläubiger wiederhergestellt und diese – ganz im Sinne des erst im letzten Jahr verabschiedeten ESUG – wieder in die Lage versetzt werden, die Sanierungsbemühungen in Not befindlicher Schuldnerunternehmen guten Gewissens zu unterstützen.“

Ralf Daute
Redaktion „Der CreditManager“

Mitgliederumfrage Insolvenzanzfechtung des Bundesverband Credit Management e.V.

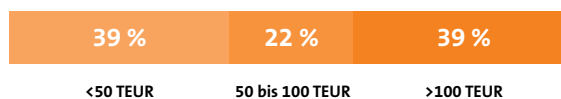
Waren Sie seit dem 01.01.2012 schon von Insolvenzanzfechtung betroffen?



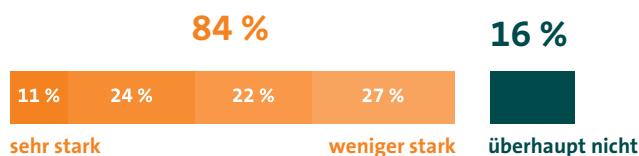
- Nein
- Ja, 1-5 Mal
- Ja, 5-10 Mal
- Ja, mehr als 10 Mal

Wie hoch ist die Anfechtungssumme der Insolvenzanzfechtungen, von denen Sie seit dem 01.01.2012 betroffen sind?

Anfechtungssumme gesamt



Wie stark hat die Insolvenzanzfechtung Ihre Limitvergabe zum Nachteil Ihrer Kunden verändert?



Die schönsten Rechnungen sind die, die sofort bezahlt werden.

Wir geben Ihnen mehr Liquidität für Ihre Projekte und Sicherheit für Ihre Forderungen, damit Sie sich auf das Wichtigste konzentrieren können: Ihr Business. Als Tochtergesellschaft der Landesbank Baden-Württemberg bieten wir mittelständischen Unternehmen die Erweiterung klassischer Finanzierungsformen an. Sprechen Sie mit uns über Forderungsfaktoring; Sie werden staunen, wie gut sich das für Sie anfühlt.

SüdFactoring
Ihr Partner für Erfolg

www.suedfactoring.de | info@suedfactoring.de

ZEIT IST REIF FÜR UNTERNEHMENSSTRAFRECHT

Diskutiert wird über das Thema seit fast 40 Jahren, jetzt soll ein Vorstoß der nordrhein-westfälischen Landesregierung dafür sorgen, dass es Gesetz wird: Auf Initiative von NRW-Justizminister Thomas Kutschaty (SPD) wird sich der Bundesrat mit den Eckpunkten eines neuen Unternehmensstrafrechts beschäftigen. Über Hintergründe und Zielsetzung sprach „Der CreditManager“ mit dem Minister in Düsseldorf.



Der CreditManager: Üblicherweise kündigen Justiz-Minister gern an, den Paragraphen-Dschungel zu lichten und Gesetze abzuschaffen. Sie bringen gerade ein neues auf den Weg. Wozu?

Kutschaty: Mir geht es nicht um noch mehr Gesetze, ich möchte weniger Straftaten. Und wenn Entwicklungen zu gesellschaftsschädlichem Verhalten führen, dann muss der Staat eingreifen. Das gilt auch für den Fall, dass Wirtschaftsunternehmen sich nicht an die Spielregeln halten.

Der CreditManager: Reichen die bisherigen Instrumente nicht aus?

Kutschaty: Bei weitem nicht. Im Augenblick können wir nur natürliche Personen strafrechtlich zur Verantwortung ziehen, keine Firmen. Das heißt: Ein Mitarbeiter des Unternehmens – etwa der zuständige Abteilungsleiter, ein Prokurist oder der Geschäftsführer – landet stellvertretend

für das Unternehmen auf der Anklagebank. Gibt es eine Geldstrafe, wird die nach dem persönlichen Einkommen des Angeklagten verhängt. Die Höhe steht meist in einem krassen Missverhältnis zu dem entstandenen Schaden. Hinzu kommt: In aller Regel begehen die Mitarbeiter keine Straftaten, um die eigenen Taschen zu füllen, sondern um die Gewinne des Unternehmens zu mehren. Das findet juristisch bislang kaum Berücksichtigung.

Der CreditManager: Um welche Delikte geht es denn überhaupt?

Kutschaty: Das reicht von der Verletzung arbeitsschutzrechtlicher Bestimmungen über illegale Abfallentsorgung bis hin zu Produkt-Piraterie und Korruption.

Der CreditManager: Aber es gibt doch auch jetzt schon Mittel, gegen solche Firmen vorzugehen.

Kutschaty: Stimmt, aber in Deutsch-

land läuft das bislang lediglich über Bußgelder im Rahmen des Ordnungswidrigkeitenrechts. Das ist keine angemessene Sanktionsmöglichkeit, weil es in den meisten Fällen der Höhe des angerichteten Schadens überhaupt nicht gerecht wird. Das wollen wir ändern.

Der CreditManager: Nach Ihren Vorstellungen könnten die Sanktionen demnächst so weit reichen, dass straffällige Unternehmen von Amts wegen aufgelöst werden.

Kutschaty: Das ist die Ultima Ratio, also das wirklich allerletzte Mittel. Gedacht ist es für Fälle, bei denen Firmen ausschließlich gegründet und betrieben werden, um kriminelle Machenschaften zu begehen – etwa die Autoschieberbande, die als GmbH organisiert wurde. Die gehört weg.

Der CreditManager: Wie groß ist das Risiko, dass letztlich die Arbeitnehmer einer Firma die Zeche für das Fehlverhalten ihrer Chefs zahlen?

Kutschaty: Es ist nicht unser Ziel, Unternehmen und Arbeitsplätze zu vernichten. Deshalb werden wir den Gerichten einen umfangreichen und breit gefächerten Katalog von Sanktionsmöglichkeiten zur Verfügung stellen. Dazu gehört auch die Möglichkeit einer Bewährungsstrafe. Auf der anderen Seite ist es die Aufgabe des Staates, die ordentlich arbeitenden Unternehmen vor den schwarzen Schafen zu schützen. Es kann ja nicht sein, dass eine Firma vom Markt verschwindet, weil sie sich an Gesetze hält, während der kriminelle Konkurrent dicke Gewinne macht.

Der CreditManager: Straffällig gewordene Menschen kann man im schlimmsten Fall ins Gefängnis stecken, Firmen nicht. Was bringt dann ein Unternehmensstrafrecht?

Kutschaty: Wir schließen die strafrechtliche Verantwortung des einzelnen Mitarbeiters ja nicht aus. In Zukunft wird bei Ermittlungsverfahren aber parallel geprüft, ob auch das Unternehmen als solches zur Rechenschaft gezogen werden kann. Das hat den Vorteil, dass nicht ein Geschäftsführer oder Prokurist als Bauernopfer dasteht und das Unternehmen ungeschoren davonkommt. Weiterer Vorteil: Mit dem neuen Gesetz würde das so genannte Legalitätsprinzip eingeführt. Das heißt, die Staatsanwaltschaft muss bei einem Verdacht einschreiten. Im Ordnungswidrigkeitenrecht ist das lediglich eine Kann-Bestimmung.

Der CreditManager: Nehmen wir als konkretes Beispiel doch mal einen Korruptionsfall. Wie reagiert die Justiz bislang? Und was würde sich durch ein Unternehmensstrafrecht ändern?



Kutschaty: Bislang landet der Mitarbeiter, der durch Schmiergeldzahlungen etwa einen öffentlichen Auftrag an Land gezogen hat, vor Gericht. Im Zweifelsfall hat ihn sein Unternehmen nach Bekanntwerden der Vorwürfe bereits entlassen. Auf der Anklagebank sitzt also unter Umständen ein Hartz-4-Empfänger mit entsprechend geringem Einkommen. Das wäre dann die Grundlage für eine zu verhängende Geldstrafe – ein offenkundiges Missverhältnis zu dem entstandenen Schaden. Ob die Staatsanwaltschaft dann noch ein Bußgeldverfahren gegen das Unternehmen selbst einleitet,

ist eine Ermessensfrage. Manche tun es, andere nicht.

Der CreditManager: Und wenn ein Verfahren eingeleitet wird?

Kutschaty: Dann steht am Ende womöglich ein Bußgeld. Früher war das maximal eine Million Euro, mittlerweile sind es höchstens zehn Millionen Euro. Doch auch das ist angesichts der Schadenshöhe bei manchen Korruptionsdelikten zu wenig. Außerdem bleibt es juristisch lediglich ein Bußgeld, also im Stellenwert relativ niedrig aufgehängt. Mit dem neuen Unternehmensstrafrecht wäre die Staatsanwaltschaft verpflichtet, aktiv zu werden, auch gegen die Firma. Wenn sich im Zuge der Ermittlungen herausstellt, dass die strafbare Handlung aus dem Unternehmen heraus begangen wurde – möglicherweise sogar mit Wissen der Kontrollgremien – gibt es eine Anklage.

Der CreditManager: Welche Strafen drohen dem Unternehmen im Fall einer Verurteilung?

Kutschaty: Das reicht von Geldstrafen in angemessener Höhe bis hin zum Ausschluss bei öffentlichen Aufträgen. Denkbar sind auch Sanktionsmöglichkeiten wie eine öffentliche Bekanntmachung des Gerichtsurteils.

Der CreditManager: Sie haben Ihre Pläne öffentlich vorgestellt. Viel Beifall aus der Wirtschaft dürften Sie dafür kaum bekommen haben.

Kutschaty: Das kann man so nicht sagen, die Reaktionen sind sehr unterschiedlich. Schließlich richtet sich unsere Initiative nicht gegen die Wirtschaft, ganz im Gegenteil. Seriöse Unternehmen haben durchaus ein Interesse daran, dass gegen kriminelle Konkurrenten vorgegangen wird. Immerhin ist Deutschland die einzige große Industrienation, die kein Unternehmensstrafrecht kennt. In Frankreich, Japan oder den USA ist das längst selbstverständlich, ohne dass die Wirtschaft darunter gelitten hätte. Unabhängig davon geht es uns ja nicht nur um die großen Konzerne.

PERSÖNLICH

Thomas Kutschaty, geboren am 12. Juni 1968 in Essen, ist seit Juli 2010 im Kabinett von Hannelore Kraft Justizminister des Landes Nordrhein-Westfalen. Dem Landtag gehört der SPD-Politiker seit Juni 2005 an. Kutschaty studierte an der Ruhr-Universität Bochum Rechtswissenschaften, bestand 1997 sein 2. Staatsexamen und war danach als Rechtsanwalt in Essen tätig. Er ist verheiratet und hat drei Kinder.

Denken Sie mal an ein mittelständisches Busunternehmen, das seine Fahrer regelmäßig zur Überschreitung der Lenkzeiten zwingt, um so günstigere Preise anbieten zu können. Auch da reichen die bislang verhängten Bußgelder nicht aus.

Der CreditManager: Seit fast 40 Jahren wird über ein Unternehmensstrafrecht in Deutschland diskutiert, passiert ist bislang nichts. Warum Ihr Vorstoß zum jetzigen Zeitpunkt?

Kutschaty: Weil ich erkannt habe, dass da eine Lücke besteht. Das bisherige Recht ist nach meiner Überzeugung nicht mehr ausreichend. Regeln kann man das nur über ein Bundesgesetz, deshalb die Initiative des Landes Nordrhein-Westfalen im Bundesrat.

Der CreditManager: Entscheiden muss zum Schluss der Deutsche Bundestag. Welche Chancen sehen Sie für Ihren Vorstoß?

Kutschaty: Ich wünsche mir nicht nur eine parlamentarische, sondern eine große gesellschaftspolitische Diskussion über das Thema. Und ich hoffe sehr, dass wir im Laufe des kommenden Jahres im Bundestag eine breite Mehrheit für das neue Unternehmensstrafrecht finden. Die Zeit dafür ist reif.

*Das Interview führte:
Ulrich Führmann
Redaktion „Der CreditManager“*

BRANCHENTREFF OUTFIT: GELUNGENE PREMIERE

Auf Einladung des Bundesverbands Credit Management (BvCM) und der Modint GmbH trafen sich in Bielefeld erstmals Credit Manager aus dem Bereich Outfit, um die besonderen Aspekte ihrer Branche zu besprechen. In den Räumen der Textilkontor Walter Seidensticker GmbH & Co. KG waren Forderungsmanagement und Kreditversicherung die zentralen Themen.



Frans van der Hoorn, Geschäftsführer der Modint GmbH, begrüßt die Teilnehmer des Branchentreffs Outfit.

Rechtsanwalt Wolfgang May (Vertriebsleiter Modint GmbH) sprach über Stellschrauben für Effizienz im Forderungsmanagement und riet angesichts der aktuellen Umbrüche dazu, Traditionen zu überdenken. „Ein straff gestaltetes Mahn- und Inkassowesen wird auch als Leistungskriterium gesehen“, zitierte er aus einer Studie des BvCM. Erfolgsfaktoren im Forderungsmanagement sind seiner Meinung unter anderem der Verzicht auf Einheitskonditionen im Exportgeschäft, Konsens über die Credit Policy innerhalb des Unternehmens, ein effizientes Mahnwesen mit maximal drei Stufen sowie eine Kreditversicherung zur Absicherung des Restrisikos.

Über die Bedeutung einer Kreditversicherung für das Geschäft referierte Jens Wächter, Leiter Rechnungswesen

und Finanzen bei Seidensticker. „Die Relation zwischen Forderungsausfällen, Fremdkosten, DSO und Personalkosten muss stimmen“, so Wächter. Für sein Unternehmen gelte die Linie, dass eine hundertprozentige Absicherung aller Risiken nicht gewünscht sei. Wächter: „Wir sind bereit, auch ein eigenes Risiko zu tragen“ – zumal häufig ausgerechnet in solchen Fällen, in denen ein Schutz erwünscht sei, dieser nicht gewährt werde.

» DIE RELATION ZWISCHEN
FORDERUNGS-AUSFÄLLEN,
FREMDKOSTEN, DSO UND
PERSONALKOSTEN MUSS
STIMMEN «

Aus der Sicht der Kreditversicherungsmakler trug Eric A. Meier (Direktor Kundenbetreuung, Aon Credit International Insurance Broker GmbH) weitere Einsichten zum Thema bei.

„Das Textilgewerbe ist für Kreditversicherer nicht leicht, da es durch erhöhte Insolvenzzahlen im deutschen und europäischen Raum gekennzeichnet ist“, so Meier. Deshalb biete der Markt XL-Lösungen für Textilunternehmen, welche in der Lage sind, die Kreditprüfung und -überwachung im eigenen Hause darzustellen. Aktuelle Tendenzen seien das zunehmende Eigenmarkengeschäft des stationären Handels sowie die Fokussierung auf den Internethandel. Dies führt zu möglichen Problemen, ausreichende Limite zu erhalten. Meier: „Die Antwort darauf lautet Limit-plus- oder andere Top-Up-Lösungen.“

Das Branchentreffen geht auf eine Initiative des BvCM zurück, der auf seiner jüngsten Strategiesitzung diese Form der Treffen angeregt hatte, um gezielter auf branchenspezifische Herausforderungen eingehen zu können. Bei der Realisierung leistete die Modint GmbH Unterstützung. „Wir wollten etwas initiieren, das die Branche wirklich benötigt“, so Frans van der Hoorn, Geschäftsführer der Modint GmbH. Daran, dass dies mit dem Branchentreff „Outfit“ tatsächlich gelungen ist, kann kein Zweifel bestehen – eine Neuauflage der Veranstaltung im Frühjahr 2014 ist von allen Teilnehmern erwünscht.

Ralf Daute
Redaktion „Der CreditManager“



Ratenaufholung und Vor-Ort-Inkasso



EOS ist Ihr zuverlässiger Partner, wenn es um notleidende Verträge geht. Als Spezialist im Forderungsmanagement sorgt EOS für die professionelle Ratenaufholung und übernimmt bei Bedarf auch die Sicherstellung Ihres Leasinggutes. Nutzen Sie das Know-how von EOS, um das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden vor Ort positiv zu beeinflussen – flächendeckend in ganz Deutschland. Mehr unter www.eos-deutschland.de

CMI® - SCHLUSSTRICH UND NEUANFANG

Die Einschätzungen der wirtschaftlichen Entwicklungen aus Sicht des Credit Managements haben sich verbessert. Der Wert des CMI® - Credit Management Index stieg von 50,67 auf 52,17 und verzeichnet damit eine Umkehrung gegenüber der Entwicklung der letzten zwei Quartale.



Arne Frerichs

Wiss. Mitarbeiter
Prof. für Anwendungssysteme und E-Business
Georg-August-Universität Göttingen
afreric1@uni-goettingen.de

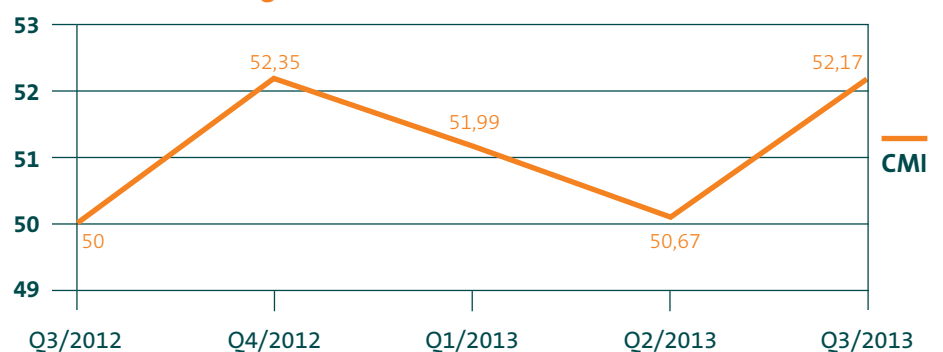
Die Umsatzerwartungen – sowohl im Inlands- als auch im Auslandsgeschäft – sind stark angestiegen. Dies gilt aber nicht für die Realisierung der Erwartungen: Die Zahlungseingänge entwickelten sich leicht rückläufig. Stark zurückgegangen sind die neu geprüften Kreditanträge, welche zudem nur beschränkt eingeräumt werden: Der Index-Wert der abgelehnten Forderungen hat sich erhöht, was zu einer gestiegenen Anzahl abgelehnter Kreditanträge führt. Die Geschäftsklimaerwartungen haben stark angezogen. Diese Einschätzung deckt sich also mit den Umsatzerwartungen, womit eine grundsätzlich positive Stimmung ausgemacht werden kann. Sowohl die offenen Forderungen als auch die Auftragseingänge sind zurückgegangen. „Das Weihnachtsgeschäft stellt eine Erklärung für die gestiegenen Umsatzerwartungen dar“, 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.

Die Außenstände sowohl im Inlands- als auch im Exportgeschäft haben

sich verringert, was in den im Vergleich zum dritten Quartal 2013 angestiegenen Werten der Teilindizes ausgedrückt wird, was durch die ebenfalls wieder verbesserten Werte der überfälligen Forderungen und der Kundenabzüge unterstützt wird.

Der Indexwert der strittigen Forderungen ist leicht gesunken; der Index der Wertberichtigungen auf Forderungen bewegt sich hingegen auf leicht verbessertem Niveau. Die Wertberichtigungen sind damit zurückgegangen. Die ins Inkasso abgegebenen Forderungen haben sich verringert, was in dem stark gestiegenen Teilindex abzulesen ist. Dies gilt allerdings nur für das Inlandsgeschäft. Im Exportgeschäft hat sich das Volumen der abgegebenen Forderungen leicht erhöht und bewegt sich auf ähnlichem Niveau wie im ersten Quartal 2013. Die im letzten Quartal konstatierten Auswirkungen der abgeschriebenen Forderungen drücken sich in dem Indexwert der insolventen Kunden aus: Ein schmerzhafter Schlussstrich wird unter die im letzten Quartal bereits festgestellten Abschreibungen gezogen. Folglich lässt sich konstatieren, dass sich zwar das Zahlungsverhalten

CMI® - Credit Management Index



CMI® - Credit Management Index		Q4 /2012	Q1 /2013	Q2 /2013	Q3 /2013
	Umsatz	68,89	60,29	61,54	73,33
	Zahlungseingänge	61,11	55,88	58,97	58,33
	Neu geprüfte Kreditanträge	55,56	61,76	64,10	51,67
	Volumen an offenen Forderungen	48,89	51,47	69,23	56,67
	Abgelehnte Kreditanträge	50,00	47,06	43,59	46,67
	Abgegebene Forderungen (Inkasso)	45,56	51,47	46,15	58,33
	Wert strittiger Forderungen	52,22	48,53	48,72	45
	Wert der überfälligen Forderungen	44,44	60,29	39,74	45
	Wert der Kundenabzüge	47,78	54,41	38,46	48,33
	Insolvente Kunden	51,11	48,53	43,59	36,67
	Geschäftsklimaerwartungen	61,11	48,53	56,41	63,66
	Anzahl der Auftragseingänge	54,44	48,53	64,10	55
	Wertberichtigungen auf Forderungen	52,22	55,88	44,87	46,67
	Durchschnittliche Außenstandsdauer	50,00	51,47	38,46	46,67
	Inkassoergebnis	50,00	51,47	51,28	51,67
Kredit- versicherung	Gesamtwert der versicherten Kreditlimite	48,89	54,41	53,85	55
	Verhältnis der beantragten zu den bewilligten Kreditlimiten	52,22	48,53	44,87	51,67
	Limitstreichungen bzw. -herabsetzungen	45,56	45,59	47,44	45
Export	Umsatz	56,25	52,22	54,38	64,21
	Durchschnittliche Außenstandsdauer	48,44	46,67	44,38	48,42
	Abgegebene Forderungen (Inkasso)	54,69	48,89	50,00	47,89
CMI® - Credit Management Index		52,35	51,99	50,67	52,17
	Ifo-Index (halbiert)	52,1	52,2	53,1*	53,7*
	Deutscher Einkaufsmanagerindex	49,8	47,9	48,6**	51,1**
	CMI-Europe	50,0	49,8	50,8***	53,9***
	NACM-CMI	54,9	53,3	55,5*	56,7*

* Stand: Oktober 2013, ** Stand: September 2012 *** Stand: Q2 / 2013

der Kunden wieder leicht verbessert hat, aber weiterhin Vorsicht seitens des Credit Managements geboten ist, um Ausfälle durch Insolvenzen zu vermeiden.

Der Gesamtwert der versicherten Kreditlimite ist ebenso wie das Verhältnis der beantragten zu den auch bewilligten Kreditlimiten der Kreditversicherer gestiegen, was die identifizierte positive Grundstimmung widerspiegelt. Bestehende Zusagen werden hingegen auf den Prüfstand gestellt, was sich an der leichten Verschlechterung der Limitstreichungen ablesen lässt. Die Entwicklung des CMI® - Credit

Management Index verlief im letzten Erhebungszeitraum analog zu vergleichbaren Indizes. Sowohl der CMI-Europe als auch der nordamerikanische NACM-CMI entwickelten sich positiv. Der Ifo-Index ist ebenfalls kontinuierlich gestiegen.

„Auch wenn sich die Zahlungsmoral wieder verbessert hat: Die Entwicklung der insolventen Kunden ist bedenklich. Das Credit Management kann hier einen entscheidenden Beitrag zur Vermeidung von Zahlungsausfällen beitragen. Die gestiegenen Umsatzerwartungen schüren Hoffnungen auf eine Verbesserung der Si-

tuation“, sagt Jan Schneider-Maessen, Vorstandsvorsitzender des BvCM e.V.

Die nächste Erfassungsperiode zur Berechnung des CMI® - Credit Management Index für das 4. Quartal 2013 beginnt am 01. Januar 2014 und endet am 31. Januar 2014. Sofern Sie teilgenommen haben, bekommen Sie zusätzlich einen Vergleich Ihrer eigenen Einschätzungen zum CMI® - Credit Management Index auf dem Webportal, welches Sie über www.credit-manager.de unter dem Menüpunkt CMI erreichen.

»DIE SPEZIALISIERUNG IST DAS MEDIUM DIESER WELT«

Im Juli haben die deutschen Kreditversicherungsmakler in Hamburg einen Verband gegründet, der die Interessen seiner Mitglieder gegenüber Versicherern, Unternehmen und der Politik vertreten soll. Sein Name: BARDO – Bundesverband der Kreditversicherungsmakler e. V. Welche Motive stehen hinter der Gründung, wie war das Echo in der Branche, welche Ziele strebt der Verband langfristig an? Diese Fragen beantworteten der Vorstandsvorsitzende Helmut Piplack (Aon) und Verbandspräsident Herbert Hartwig (GGW) im Gespräch mit Der CreditManager.



Erfolg mit BARDO: Herbert Hartwig und Helmut Piplack

Der CreditManager: Es gibt in Deutschland bereits 15.000 Verbände. Hat da BARDO tatsächlich gefehlt?

Hartwig: Sonst hätten wir ihn nicht gegründet! Die ersten Ideen dazu hatten Helmut Piplack und ich bereits vor 20 Jahren aufgrund der Erkenntnis, dass wir als Makler manchmal ein anderes Rollenverständnis von unserer Arbeit haben, als die Versicherer es gerne hätten.

Der CreditManager: Das heißt?

Piplack: Wir sehen uns nicht als ver-

längerte Vertriebsorgane der Versicherer, sondern als Einkaufsspitze in Sachen Kreditversicherung. Wenn ein Kreditversicherungsmakler einkauft, tut er dies im Auftrag des Kunden mit dem Ziel, diesen Auftrag bestmöglich im Markt zu platzieren. Das setzt im Wesentlichen Sachverstand, Einfühlungsvermögen und internationale Marktübersicht voraus.

Hartwig: Die handelnden Personen sind in der Regel schon lange im Markt und sehr professionell. Viele kommen von Versicherungsunternehmen, waren dort sehr erfolgreich und haben dann eigene Unternehmungen ge-

gründet oder sind Geschäftsführer oder Prokuristen von namhaften Brokern. Daraus leiten wir eine gewisse Qualität ab. Der Bedarf an Speziallösungen am Markt ist so groß wie nie. Diesem Bedarf wollen die Mitgliedsunternehmen des Verbandes durch Leistungsvergleiche und hochwertige Beratung Rechnung tragen.

Der CreditManager: Sie möchten also für mehr Transparenz sorgen?

Piplack: Transparenz, Klarheit, Wahrheit und Ehrlichkeit – das ist ganz, ganz wichtig. Wo Versicherung draufsteht, muss der Kunde auch wissen, dass Versicherung drin ist. Wenn ich eine Versicherung kaufe, dann gehe ich auch davon aus, dass sie greift, wenn der Schaden eintritt. Dies ist die vorrangige Aufgabe von Versicherungen und es gibt auch Versicherer, die das mit Stolz betonen.

Hartwig: Wir hören doch immer wieder, dass bestimmte Aussagen missverständlich sind. Wir möchten dazu beitragen, Klarheit zwischen den Parteien herzustellen.

Der CreditManager: Wie beurteilen Sie die bisherige Resonanz auf die Gründung?

Piplack: Wir sind überwältigt, insbesondere aufgrund der Tatsache, dass wir bereits auch neue Mitglieder aus dem Ausland gewinnen konnten. Damit haben wir in der Kürze der Zeit nicht gerechnet und werden unseren Namen entsprechend schnell abändern, damit er auch international gut funktioniert. Das Interesse an der

Gründung ist sehr hoch. Es geht ja hier nicht darum, einen Verband um des Verbandes willen zu gründen, sondern weil wir sehen, dass das ausgesprochene Spezialthema Kreditversicherung eben auch besonderer Aufmerksamkeit bedarf. In der Systematik der Versicherungen nimmt die Kreditversicherung aufgrund ihrer Besonderheiten, etwa als laufende Versicherung mit einer Reihe von gewichtigen Obliegenheiten für den Versicherungsnehmer, eine Sonderstellung ein. Dies muss bei der Beratung und Betreuung der Versicherungsnehmer durch die Makler und im Umgang mit den Versicherern berücksichtigt werden. Wir haben daher viele positive Rückmeldungen auch von den Versicherern erhalten, die natürlich ein Interesse an qualifizierter Beratung und entsprechenden Rückmeldungen haben.

Der CreditManager: Kommen wir auf Ihre Rolle als Kreditversicherungsmakler zu sprechen. Es gibt 30.000 Insolvenzen pro Jahr in Deutschland...

Hartwig: ... und die kann auch ein Kreditversicherer nicht verhindern. Natürlich sollen in erster Linie Schäden vermieden werden, aber wenn es dann doch zu einem Ausfall kommt, muss der Schutz der Versicherung greifen und Entschädigung geleistet werden, das ist ja Sinn und Zweck des Ganzen. Dafür hat uns der Kunde sein Mandat gegeben.

Piplack: Wir wollen aber auch - wenn nötig - einen Ausgleich schaffen. Das heißt, wir müssen uns auch mal auf die Seite eines Versicherers stellen können, wenn dieser z. B. bei der Beurteilung eines Schadens Recht hat. Dies dient ja letztendlich unserem Kunden, da eine sachliche und einvernehmliche Durchführung des Versicherungsvertrags immer zu den besten Ergebnissen führt. Einige Berufskollegen haben da mittlerweile ein anderes Rollenverständnis. Sie arbeiten gegen Honorar ihres Kunden und stellen sich damit ausschließlich auf eine Seite. Ob so ein interessengerechter Ausgleich im oben genannten Sinne möglich ist, ist zumindest fraglich.

Hartwig: Wir sind immer beratend tätig, in erster Linie sind wir aber Makler – da gibt es große und feine Unterschiede.

Der CreditManager: Wie wird sich Ihrer Meinung nach der Markt für Kreditversicherungen angesichts der wirtschaftlichen Unsicherheiten weiterentwickeln?

Hartwig: Der Markt für Kreditversicherungen in Deutschland ist weltweit der größte, und das mit einem riesigen Vorsprung. Neue Anbieter sind zu spezialisierten Lösungen bereit. Jetzt erleben wir, dass auch bei den etablierten Gesellschaften ein Umdenkungsprozess eingesetzt hat. Das freut uns: weg von der Masseware, weg vom Standard, hin zu Speziallösungen. Dies zu erkennen und zu entwickeln ist die absolute Stärke der Fachmakler, das spürt auch der Markt, das spürt auch der Versicherer. Auch im Zuge von Basel III wird unsere Rolle



immer wichtiger, weil die Kreditversicherung in einem engen Zusammenhang mit der Unternehmensfinanzierung steht.

Piplack: Die Bedeutung des Lieferantenkredits nimmt stetig zu, da der Lieferantenkredit mehr und mehr den Bankkredit ersetzt. Lieferantenkredite müssen natürlich auch abgesichert sein. Das Bewusstsein für Forderungsausfälle hat insbesondere nach der Krise 2008/2009 deutlich zugenommen. Darüber hinaus hat jeder unserer Kunden eigene Ziele. Deshalb benötigen unsere Kunden maßgeschneiderte Lösungen. Da Versicherer jedoch bisweilen dazu neigen, Massenprodukte zu verkaufen, muss angesichts der unterschiedlichen Interessenlage

eine Lösung jeweils von Fall zu Fall gefunden werden: Weg von der Masse, hin zur Klasse. Die Verantwortlichen in den Unternehmen sind sehr gut beraten, sich externe, professionelle und vor allem neutrale Hilfe zu holen – und dies tun mittlerweile sehr viele. Auch unternehmensinterne Fachleute können unmöglich alle Neuerungen, Entwicklungen und Fallstricke kennen.

Der CreditManager: Sie sagten, dass Deutschland der größte Markt für Kreditversicherungen ist. Was zeichnet diesen Markt aus?

Piplack: Es gibt eine nicht geringe Nachfrage nach Versicherungsprodukten nach deutschem Recht, weil das Versicherungsverprechen auf Basis der deutschen Rechtsprechung wesentlich stärker eingelöst wird. Das deutsche Recht ist hier verhältnismäßig klar. Also sind wir im Verband sehr stark daran interessiert, dieses Thema zu exportieren.

Der CreditManager: Wird die Rolle der Kreditversicherungsmakler in Zukunft eine stärkere sein?

Hartwig: Ich denke ja. Möglicherweise werden die Versicherer eines Tages froh sein, dass wir ihnen die Policierung abnehmen. Das wird ein Prozess, der immer arbeitsteiliger wird.

Piplack: Nicht die Generalisierung ist das Medium dieser Welt, sondern die Spezialisierung. Aus meiner Sicht, nach 30 Jahren in dieser Branche, war die Nachfrage nach Kreditversicherung noch nie so groß wie heute.

Hartwig: Die Märkte werden sich weiter entwickeln, wir sehen die Entwicklung in Amerika, insbesondere auch in Asien. Das spricht ja für den Kreditversicherer und für uns als Makler – wir müssen unseren Beitrag leisten, diese Versicherungen so zu gestalten, wie es der Kunde benötigt.

*Das Interview führte
Ralf Daute
Redaktion „Der CreditManager“*

COMPLIANCE-PROZESSE AUTOMATISIEREN

Wer automatisiert, ist klar im Vorteil: Softwaregestützte Compliance-Prozesse erleichtern es Unternehmen, die komplexen gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen.



Carsten Jünger

Senior Manager Risk
SHS VIVEON AG
carsten.juenger@shs-viveon.com

Die gesetzlichen Anforderungen an Unternehmen zur Compliance sind in den vergangenen Jahren immer komplexer geworden. Die Neufassung des § 25c KWG, strenge Vorgaben aus dem Geldwäschegesetz, dem Strafgesetzbuch oder dem Wertpapierhandelsgesetz sowie eine steigende Zahl an Betrugsfällen stellen das interne Risikomanagement von Unternehmen vor große Herausforderungen.

Es gilt, Neukunden zu identifizieren und intensiv zu prüfen, Bestandskunden kontinuierlich zu überwachen sowie den Kundenstamm eindeutig in Risikoklassen einzuordnen – und dies alles nachvollziehbar und transparent, um letztendlich auch der Kontrolle des Wirtschaftsprüfers standzuhalten. Für die Compliance-Verantwortlichen in Unternehmen bedeutet dies in erster Linie, klare Organisations- und Prozessstrukturen zu schaffen sowie Entscheidungen revisionssicher zu dokumentieren und zu archivieren.

Vom Gesetz gefordert ist unter anderem die Einrichtung einer sogenannten „zentralen Stelle“ zur Koordination aller Maßnahmen, um Geldwäsche, Terrorismusfinanzierung und sonstigen strafbaren Handlungen vorzubeugen. Hierfür kann beispielsweise der Compliance Officer sorgen. Er ist auch für eine unternehmensweite Compliance Policy, die die internen Richtlinien definiert und dokumentiert, zuständig und nimmt daher eine wichtige Position im Unternehmen ein. Idealerweise verfügt er über einen direkten Draht zur Unternehmensführung. Ein weiterer vom Gesetz geforderter Punkt ist die transparente Nachvollziehbarkeit von Entscheidungen. Die Antworten auf folgende Fragen müssen dabei vollständig dokumentiert und archi-

viert werden, selbst wenn die Entscheidung später revidiert wird:

- Wer hat die Entscheidung getroffen?
- Wann wurde eine Entscheidung getroffen?
- Welche Informationen liegen der Entscheidung zugrunde (z.B. auf welche Risiken und gegen welche Listen wurde ein potenzieller Kunde geprüft? Was war das Ergebnis dieser Prüfung?)?

Dabei müssen Dokumentation und Archivierung selbstverständlich auch den aktuellen Datenschutz- und Datensicherheitskriterien entsprechen.

Automatisierung als der Schlüssel zum Erfolg

All diese Anforderungen müssen Unternehmen umsetzen, um letztendlich das Testat des Wirtschaftsprüfers zu erhalten. Möglich wird dies nur durch Automatisierung: Denn automatisierte Prozesse unterstützen nicht nur bei der Entscheidungsfindung, sondern auch bei der Dokumentation und Archivierung.

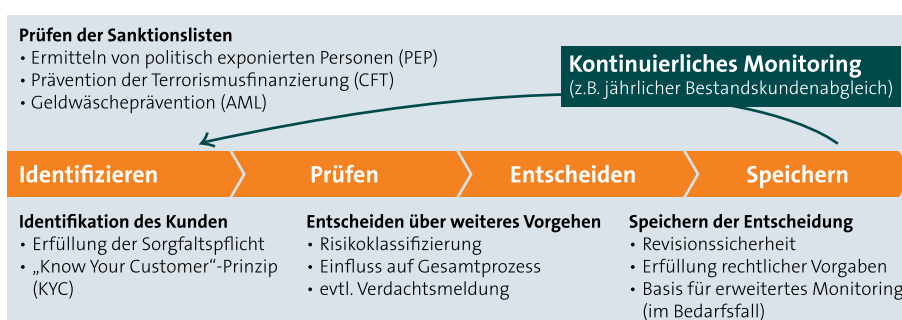
Beispiel Neukunden: Nach dem bekannten Know-Your-Customer-Prinzip (KYC) muss ein potenzieller Neukunde zunächst eindeutig identifiziert werden. Hierfür können bereits intern gespeicherte Daten herangezogen werden. Weitere Informationen erhalten Unternehmen automatisiert über externe Datenanbieter, auch eine automatisierte Personalausweis- bzw. ID-Card-Verification ist möglich. Für diese einmal bezogenen Informationen gilt es dann, einen Gültigkeitszeitraum festzulegen. Im nächsten Schritt findet dann eine Prüfung gegen vorab definierte Listen statt. Dazu gehören z.B. Sanktions-, Terror-, Geldwäsche- und Politisch Exponierte Personen

(PEP)-Datenbanken. Tritt dabei ein sogenannter Multiple-Hit, also ein nicht eindeutiger Treffer ein, wird die manuelle Bearbeitung eines Entscheiders notwendig.

Diese relevanten Informationen zum Kunden bilden anschließend die Basis für die Entscheidung, die das weitere Vorgehen des Unternehmens bestimmt: Liegt ein Betrugsverdachtsfall vor und findet eine Meldung an Behörden statt? Wird der Antrag abgelehnt oder angenommen? Unter welchen Bedingungen wird der Antrag angenommen?

Zudem sollte der Kunde während der Entscheidung automatisch in eine bestimmte Risikoklasse eingeordnet werden. So können Kunden gebündelt werden: Risikoklasse 3 beinhaltet beispielsweise alle Kunden, die als Politisch Exponierte Personen (PEP) identifiziert wurden. Risikoklasse 2 hingegen bündelt alle Kunden, die zwar in der Vergangenheit als PEP identifiziert wurden, aber in der letzten Prüfung nicht mehr als solche ausgewiesen wurden (z.B. durch Aufgabe eines politischen Amtes). So können fortlaufend alle Risikoklassen definiert und alle Kunden bei der Entscheidung entsprechend klassifiziert werden. Alle Informationen, die für diese Entscheidung wichtig waren, werden automatisch gespeichert. Revidierte Entscheidungen werden dabei nicht „überschrieben“, sondern archiviert. Dabei ist es auch sinnvoll, nicht nur Compliance- und risikobezogene Informationen zur Bildung einer Risikoklasse hinzuzuziehen, sondern insbesondere auch andere Daten wie etwa die Produkte, die ein Kunde bucht oder kauft. Dadurch erhält ein Unternehmen eine ganzheitliche Sicht auf den Kunden sowohl unter risiko- als auch unter wertorientierten Aspekten und kann individueller auf seine Kunden eingehen.

Im Zuge von Compliance spielt neben dem Neukundenprüfungsprozess auch das regelmäßige Monitoring von Bestandskunden eine wichtige Rolle. Je nachdem, in welche Risikoklasse ein Kunde eingeordnet wurde, kann entsprechend automatisch eine unterschiedliche Prüf-Frequenz zum Einsatz kommen. Bei Risikoklasse 1 etwa



findet alle zwei Monate eine Neuprüfung statt; bei Risikoklasse 2 hingegen nur alle zwölf Monate usw.

Nicht nur die Prüf-Frequenz, sondern auch Umfang und Tiefe der Prüfung können anhand der Klassifizierung festgelegt und automatisiert in Auftrag gegeben werden: So kann etwa definiert werden, dass für alle Kunden in Risikoklasse 9 immer eine neue KYC-Identifizierung durchgeführt wird, während bei Risikoklasse 5 nur ein Check gegen die Sanktionslisten unter Verwendung der KYC-Infos erfolgt, die bis zu fünf Jahre alt sein dürfen.

Herausforderungen

Beim Compliance-Prüfprozess gibt es allerdings auch einige Stolpersteine, auf die Unternehmen achten sollten: So müssen sie beispielsweise entscheiden, welche Listen für die Prüfung wirklich relevant sind – denn es gibt eine Vielzahl von regionalen, überregionalen, nationalen und internationalen Listen (insbesondere für PEPs) sowie eine Vielzahl von Sanktions- und Terrorlisten mit unterschiedlichem Fokus (AlQaida-Liste, Interpol-Listen, U.S.Marshall-Listen etc.). Die Wahl der Listen sollten Unternehmen nicht nur von der Branche, sondern auch vom Kundenfokus, dem Standort und dem Produkt abhängig machen. Zudem finden sich auf PEP-Listen neben den eigentlichen PEP unter anderem auch deren Angehörige. Daher muss ein Unternehmen in seiner Credit-Policy genau festlegen, welche Personen als PEP behandelt werden sollen.

Auch die Definition und Festlegung der einzelnen Risikoklassen ist nicht einfach. Wenige Risikoklassen erlauben keine detaillierte „Sonderbehandlung“ von Kunden, viele Risikoklassen hingegen erschweren den Monito-

ring-Prozess.

Die Tatsache, dass EU-Richtlinien in nationale Gesetzgebung überführt werden müssen und selbst diese (wie z.B. das GwG) in der Vorgabe von Maßnahmen und Vorgehensweisen oft generisch formuliert sind, macht es schwer, einen „sicheren“ Prozess zu definieren. Die enge Abstimmung mit dem Wirtschaftsprüfer ist hier hilfreich.

Auf der sicheren Seite durch Prozessautomatisierung

Wenn ein Unternehmen seine Compliance-Prüfprozesse automatisiert, ist es auf der sicheren Seite: Der Prozess hält sich zu jeder Zeit an die fest definierten Compliance-Richtlinien. Die für eine Entscheidung vorhandenen Informationen werden stets gleich bewertet und interpretiert. Darüber hinaus gewährleistet die Prozessautomatisierung die Nachvollziehbarkeit aller Entscheidungen. Es ist also zu jeder Zeit transparent, wie und warum es zu einer Entscheidung kam, denn der Prozess ist vollständig dokumentiert – inklusive aller Hintergrundinformationen zum Entscheidungszeitpunkt sowie der Entscheidungskriterien und der zur Entscheidung geführten Prozessschritte.

Durch die Automatisierung der Compliance-Prüfprozesse gelingt es Unternehmen, die komplexen gesetzlichen Anforderungen umzusetzen. Berücksichtigen sie dabei auch noch die wichtigsten Punkte wie Nachvollziehbarkeit, Transparenz und eindeutige Entscheidungskriterien basierend auf einer unternehmensweit festgelegten Compliance-Policy, dann steht der Ausstellung des Wirtschaftsprüfer-Testats nichts mehr im Wege.

MITTELSTAND IM FOKUS

Mit ihren acht Jahren ist die Tochter noch recht jung – doch sie wächst und wächst und wächst. Seit 2005 agiert die cormeta ag – ein Tochterunternehmen der Command AG – als eigenständiges Unternehmen am Markt. Das Wachstum ist unter anderem am aktuellen Umsatz von 19,1 Millionen Euro abzulesen. Basis des Erfolgs: cormeta konzentriert sich auf seine Stärken und agiert dabei nicht aus dem Elfenbeinturm. Details schildern Vorstand Holger Behrens und Managing Director Michael Metz im Interview mit der Redaktion „Der CreditManager“.



te kontinuierlich und erfolgreich am Markt mitmischen. Inzwischen geht unser Leistungsspektrum weit über ERP hinaus.

Der CreditManager: Derzeit beschäftigen Sie 94 Mitarbeiter. Wollen Sie personell expandieren?

Behrens: In den nächsten 12 Monaten wollen wir das Personal um 10 Prozent aufstocken. Das ist die Zielvorgabe. Dabei gehen wir schon mal exotische Wege. Im Klartext: Wir haben eine SAP-Beraterin eingestellt, die 60 Jahre alt ist. Das entscheidende Kriterium waren ihre Kompetenz und 20 Jahre SAP-Erfahrung. Ich denke, dass es schwierig ist, in dem Alter in größeren Konzernen einen Job zu finden. Wir als Mittelstand können so etwas spontan entscheiden. Unabhängig davon haben wir im letzten Jahr erfolgreich eine Niederlassung in Düsseldorf aufgebaut – mit derzeit sieben Mitarbeitern.

Der CreditManager: cormeta hat sich als qualifizierter SAP-Partner auf Entwicklung und Vertrieb integrierter ERP-Lösungen und moderner SAP-Produkte spezialisiert. Warum haben Sie sich dabei speziell auf den Mittelstand fokussiert?

Der CreditManager: Ihr Unternehmen wurde 2005 als eigenständiges Tochterunternehmen aus der 1978 gegründeten Command AG ausgegliedert. Mit einem Umsatz von 19,1 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2012/2013 sind die erzielten Erfolge beachtlich. Was ist die Basis Ihres Erfolges?

Behrens: Basis des Erfolges sind unsere jahrzehntelange Erfahrung im Mittelstand und die Fokussierung auf Branchen wie technischer Großhandel, Kfz-Teile- und Reifenhandel, Handel mit Industrietechnik, Nahrungsmittelproduzenten, pharmazeutische Industrie sowie Textilwirtschaft.

Im Kerngeschäft ERP (Enterprise-Resource-Planning) verfügen wir über entsprechende Branchenkompetenz, und ohne die hätten wir im Mittelstand verloren. Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor sind das Know-how unserer Mitarbeiter und die Referenzkunden. Unser Konzept haben wir seit 1995 kontinuierlich weiterentwickelt und erfolgreich ausgebaut. Darum sind wir einer der wenigen SAP-Partner, die bis heu-

FÜR UNS IST
MITTELSTAND DORT,
WO ES KURZE
ENTSCHEIDUNGSWEGE
GIBT, INHABER DIREKT IN
DER VERANTWORTUNG
STEHEN.

Behrens: Weil wir genau das gut können. Mittelstand ist allerdings eine Frage der Definition. Für uns ist Mittelstand dort, wo es kurze Entscheidungswege gibt, Inhaber direkt in der Verantwortung stehen. Und genau das passt mit unseren Teams

zusammen, die fünf bis acht Mitarbeiter stark sind und ein Projekt von Anfang bis Ende begleiten. Weil wir selber Mittelstand sind und relativ schnell agieren können, sind wir erfolgreich.

Der CreditManager: 70 Prozent aller Unternehmen weltweit wollen in ihr ERP-System investieren. Welche dieser Unternehmen wollen Sie von den Vorteilen Ihrer Angebotspalette überzeugen und als Kunden gewinnen?

Behrens: Exakt die Kunden, deren Branchen bei uns im Fokus stehen. Im Automotiv-Aftermarket kommt heute keiner mehr an cormeta vorbei, der sich mit SAP-Software auseinandersetzt. Die Branche ist transparent und darum sind Gespräche zwischen Geschäftsführern auf dem Golfplatz oder bei einem Kongress, in denen unser Name fällt, für uns die beste Referenz. Voraussetzung dafür ist Branchenkompetenz. Diese muss allerdings stets aktuell gehalten und Mehrwert gegenüber dem Standard geboten werden. Das ist für uns die ständige Herausforderung. Wer das leistet, wird akzeptiert und steht immer auf dem Auswahlzettel, wenn eine Firma sich für eine Unternehmenssoftware oder auch für die Aufrüstung seiner SAP-Lösung entscheidet.

Der CreditManager: Die In-Memory-Computing-Lösung HANA von SAP ermöglicht z.B. große Datenmengen in Echtzeit zu nutzen. Ihre Experten haben dieses System auf den Mittelstand zugeschnitten. Ein Erfolgsrezept?

Behrens: Daten möglichst automatisiert und in Echtzeit zur Verfügung zu stellen – das ist für viele Unternehmer-Entscheidungen ein wichtiges Kriterium. Derzeit realisieren wir mit Kunden Ideen und arbeiten daran, unsere Branchenlösungen um Funktionalitäten zu ergänzen, die von SAP HANA profitieren. Unsere Kunden sind nicht so groß, dass sie auf HANA on ERP gewartet haben. Sie sind daran interessiert, neue Geschäftsprozesse zu entwickeln, zu definieren und zu prüfen, ob das funktioniert. Vor un-

seren hausinternen Tests haben wir das Programm bei einem Kunden getestet. Meine Prognose: HANA wird brummen. Ich denke, dass alle anderen Anbieter nachziehen werden. Allerdings hat es SAP geschafft, diesen Markt als Erster praxisnah zu besetzen.

Der CreditManager: Thema Big Data: 75 Prozent der Deutschen ist der Begriff bis dato unbekannt oder sie kennen die Bedeutung nicht. Für Unternehmen bietet diese Datenanalyse bekanntlich die Chancen des Wettbewerbsvorteils, Generierung von Einsparungspotenzialen und Schaffung neuer Geschäftsfelder. Ist Big Data eine Chance, die genutzt werden sollte?

Metz: Wir beobachten Themen wie Big Data, In-Memory-Technologie und SAP HANA auch im Hinblick auf unsere Credit Management-Lösungen sehr genau. Ich denke, dass Big Data zukunftsweisend sein wird. Es ist die richtige Technologie für alle, die 150 000 bis 300 000 Kunden haben und just in time informiert sein wollen. Es betrifft ferner den Bereich Scoring, weil Schnelligkeit hier ebenfalls eine große Rolle spielt.

Behrens: Umstritten ist Big Data immer dann, wenn man sich hemmungslos Daten reinzieht. Allerdings ist Big Data bei uns und unseren Kunden nicht das hemmungslose Sammeln, sondern das Auswerten von Daten, die aufgrund der Menge nicht oder nur theoretisch auswertbar sind.

Der CreditManager: In jedem Unternehmen schlummern Liquiditätspotenziale. Pragmatische Prozesse des Working Capital Managements können dabei helfen, die Liquidität des Unternehmens zu sichern und zu verbessern. Welchen Stellenwert hat WCM in Ihrem Unternehmen?

Metz: Einen sehr hohen. Und das seit langem. Mich begleitet das Thema bereits 25 Jahre. Schon damals waren Unternehmen bestrebt, Optimierungsmöglichkeiten zu finden, wenn es darum ging, Liquidität freizusetzen, Forderungen zu reduzieren und

PERSÖNLICH



Vorstand Holger Behrens wurde 1960 in Wilhelmshaven geboren. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur kam nach dem Studium zur Command AG und wechselte von dort zur Tochter cormeta ag. Der Norddeutsche hat im badischen Ettlingen seine zweite Heimat gefunden. Er genießt die gute Küche, die für ihn das Leben in der Region lebenswert gestaltet. Und die zentrale Lage, deren Reiz er so beschreibt: „Es sind acht Stunden bis Sylt und acht Stunden bis zur Cote d'Azur.“ Wenn es die Zeit zulässt, fährt er mit dem Rad durch die Region. Holger Behrens ist verheiratet und hat einen Sohn.



Michael Metz wurde 1962 in Karlsruhe geboren. 1998 kam er zur Command AG. Die Erinnerung an den Ablauf des Bewerbungsgesprächs lässt ihn noch heute schmunzeln: „Holger Behrens hat mich gefragt, ob ich Kreditversicherung kann und schon mal was von Credit Management gehört habe. Beides habe ich bejaht. Die Antwort von Holger Behrens war: Ok – eingestellt.“ 2012 wurde er dann zum Managing Director berufen. Michael Metz ist verheiratet und hat einen erwachsenen Sohn. Er lebt in Rastatt. Familie, Hund und Motorradfahren sind seine Hobbys. Wie Holger Behrens liebt er die badische Küche. Mit einem Unterschied: In seiner Freizeit steht er selbst am Herd.

DATEN UND FAKTEN

Die cormeta ag wurde 2005 aus der 1978 gegründeten Command AG ausgegliedert. Im Fokus des Branchenexperten, der seit fast 20 Jahren SAP-Partner ist, steht der Mittelstand. Das Software- und Beratungsunternehmen entwickelt und implementiert SAP Business All-in-One- sowie SAP Business Objekts-Lösungen. Die Module für Finanzkommunikation und Debitorenmanagement lassen sich als Add-ons komplett in SAP integrieren. Cormeta beschäftigt am Hauptsitz in Ettlingen sowie in den Niederlassungen Berlin, Düsseldorf und Hamburg 94 Mitarbeiter. Im Geschäftsjahr 2012/13 wurde ein Umsatz von 19,1 Millionen Euro erzielt.

www.cormeta.de

Warenbestände zu managen. Damals wie heute kommt es auf die Wertstellung an. Die Methodik hat sich durch Software, schnelleren Informationsfluss und Betrachtung in der Gesamtheit geändert. Inzwischen kann sehr viel schneller und optimal reagiert werden.

Der CreditManager: Zu Ihrer Produktpalette zählen Credit Management Tools. Welche Vorteile bringt das für SAP- und ERP-Anwender?

Metz: Eindeutiger Vorteil ist, dass unsere Add-on-Module nahtlos in SAP integriert sind und der Anwender sein gewohntes Arbeitsumfeld nicht verlassen muss. In seinem SAP-System sind alle Daten schnell verfügbar. Trotz der Vielzahl der Daten können speziell im Credit Management Entscheidungen just in time getroffen, Limite vergeben und die Risikoklasse festgelegt werden. Das gleiche gilt für die Prozesse der Kreditversicherung. Der Umgang damit ist in den Unternehmen heute teilweise fatal. Denn die manuelle Bearbeitung einer Kreditversicherung ist sehr zeitauf-

wändig und komplex. Darum ist es umso wichtiger, systemgeschützt per Knopfdruck entsprechende Ergebnisse zu generieren. Davon profitiert neben dem Anwender die IT, denn unser standardisiertes Auslieferungsverfahren erleichtert den Ablauf. Es wird keine zusätzliche Hardware benötigt und das reduziert die Kosten für die Kunden.

Der CreditManager: Was hat den Ausschlag dazu gegeben, eine Palette von Credit Management Lösungen zu entwickeln?

Metz: Es war eine Initialzündung. Konkret wurden wir von SAP gebeten, für den Markt eine Kreditversicherungslösung zu entwickeln – integriert in die SAP-Landschaft. Wir hatten damals das ehrgeizige Ziel, der erste Anbieter zu sein, der dem Markt eine

umfassende Lösung bietet. Nach der Entwicklung von KVsprint hat sich zwangsläufig der Bedarf für nicht kreditversicherte Unternehmen ergeben. Danach haben wir weitere Lösungen programmiert und zwar für den kompletten Bereich Forderungsverkauf: die Scoringlösungen der Sprintreihe. Damit können Unternehmen ohne Kreditversicherung positiv in die Zukunft geführt werden. Derartige Softwarelösungen waren damals keinesfalls Standard – wir waren also Pioniere auf diesem Gebiet. Andererseits hatten wir nicht gerade das Gefühl, dass uns die Unternehmen die Credit Management-Software aus den Händen reißen. Wir waren trotzdem davon überzeugt, dass in den Unternehmen der Bedarf steigen wird. Und die Prognose ist aufgegangen. Diese Software ist inzwischen eine Säule unseres Erfolgs, mit nationalen und internationalen Kunden – vom Mittelstand bis zu den Big Playern.

Behrens: Die Vorgeschichte ist schon legendär. Der SAP-Entwicklungsleiter hat angerufen und uns zu einem Meeting eingeladen. Als wir eintra-

fen, waren die SAP-Großkunden dort versammelt. Der Entwicklungsleiter kündigte an, dass cormeta für sie Kreditversicherungslösungen entwickeln werde. Das war uns völlig neu und wir waren schon irgendwie geschockt. Doch wir haben es angepackt und umgesetzt.

Der CreditManager: Credit Manager sind für Unternehmen nicht nur essentiell, sondern häufig existenziell wichtig. Welchen Stellenwert haben Credit Manager für Sie?

Metz: Einen außerordentlich hohen. Es ist leider immer noch so, dass das nicht in allen Unternehmen durchgängig so gesehen wird. Der moderne

» DER MODERNE CREDIT MANAGER IST KEIN RISIKOMINIMIERER MEHR, SONDERN SUPPORTER «

Credit Manager ist kein Risikominimierer mehr, sondern Supporter. Leider gehen die zwei entscheidenden Abteilungen häufig getrennt vor: Auf der einen

Seite der umsatzorientierte Vertriebler, der von der Provision lebt – auf der anderen Seite der Credit Manager, der den generierten Umsatz in Form von monetären Werten auf dem Bankkonto haben möchte. Spannend ist es, diese beiden mit den unterschiedlichen Zielsetzungen in ein Boot zu bekommen. Der Fokus muss auf Chancenmanagement gerichtet sein. Dazu sollte der Vertrieb mit strukturierten Informationen versorgt werden, um einen „guten Umsatz“ zu generieren.

Der CreditManager: Wie schätzen Sie die Marktentwicklungen Ihrer Branche ein?

Behrens: Wir erleben einen immer höheren Konzentrationsprozess bei den Anbietern – und zwar bei Herstellern und Beratungsfirmen. Die Anbieterseite wird sich weiter verdichten. Auf der Kundenseite sehen wir dagegen eine steigende Nachfrage. Wir fördern das, indem wir versuchen, unsere Kunden zusammen zu bringen. Und zwar nicht über Marketing- und Verkaufsveranstaltungen, sondern über Round-Table-Gespräche, die wir



seit 2008 organisieren und moderieren – meist bei einem unserer Kunden. Das ist der Mehrwert, den wir unabhängig von ERP bieten können. Denn dabei sitzen die Fachleute an einem Tisch. Im Fokus stehen Kernthemen. Und wir versuchen über diese halbjährlichen Round-Table-Gespräche unsere Kunden zu begleiten, ihre Probleme aufzunehmen, um dann die technische Lösung bereit zu stellen. Wir haben das Ohr am Kunden und wer das hat, der ist erfolgreich.

Metz: Für den Bereich Credit Management sehe ich die Marktentwicklung überaus positiv. Das ist deutlich an der konstanten Entwicklung abzulesen. Die Nachfrage – gleichgültig ob Individuallösungen zur Optimierung von Teilprozessen oder komplette Credit Management Lösungen, die etliche Bausteine umfassen – wird kontinuierlich steigen. An den wackelnden Ratings wichtiger europäischer Wirtschaftsmächte wie Frankreich und Italien ist abzulesen, dass die Situation deutlich schwieriger wird. Aktuell ergibt sich mit Blick auf

Insolvenzen wie Praktiker und Max Bahr die Nachfrage nach Kreditversicherungen zwangsläufig. Diejenigen, die kreditversichert sind, können sich entspannter zurücklehnen. Im Gegensatz zu denen, die zwar kreditversichert sind, ihre Obliegenheiten aber nicht erfüllen und keine vernünftige Software haben. Wichtig ist, dass in den Geschäftsleitungen ein Bewusstsein dafür entsteht, wie wichtig ein gut funktionierendes Credit Management ist. Dabei darf nicht nur die Frage der Investition eine Rolle spielen, sondern auch der Mehrwert, der dadurch erzielt wird. Das ist neben der Arbeitseinsparung vor allem die Informationsvielfalt, die genutzt werden kann, um ein Unternehmen sicher und erfolgreich aufzustellen und die Wettbewerbsvorteile zu nutzen.

*Das Interview führte
Gaby Boch
Redaktion „Der CreditManager“*

Risiko ist überschaubar

Produktpalette der cormeta ag:

✓ Kreditversicherungs- Management

Obliegenheitenüberwachung, Vertragserfüllung, Direktanbindung Kreditversicherer, Reporting
KVsprint

✓ Risiko-Management

Bonitätsanalyse, Scoring, Bonitäts-/Kreditprüfungsprozesse, Risikoklassenermittlung, Limitvorschläge
RM sprint

✓ Klärungsfall-Management

Reklamationsbearbeitung, Nachverfolgung von Klärungsfällen
DM sprint

✓ Forderungsverkauf- Management

Asset Backed Securities und Factoring, Überwachung der vertraglichen Pflichten, automatische Fortschreibung
ABS sprint

✓ Inkasso-Management

Online Übertragung von Inkassoaufträgen, Statusanzeigen, automatische Verbuchung
CREFO sprint, IHD sprint

✓ cormeta Gateway Wirtschaftsinformationen

Onlineauskünfte B2B und B2C, strukturierte Informationsverarbeitung, zentrale Anbindung mehrerer Auskunftsteile parallel in einer Lösung (BÜRGEL, CREDITREFORM Deutschland und Schweiz/SVC, COFACE CENTRAL EUROPE, CREDITSAFE, EOS KSI DD Monitor, EULER HERMES BoniCheck, IHD, SCHUFA und weitere)
CG sprint

**www.cormeta-
creditmanagement.de**

WELTWIRTSCHAFT ERHOLT SICH, ABER...

Die Weltwirtschaft erholt sich nur langsam von den Folgen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise. Deutschland zieht die Eurozone aus dem Tief. Doch die Risiken bleiben hoch, wie die Entwicklung der Firmeninsolvenzen zeigt.



Björn Albert

Head of Risk Underwriting,
verantwortet die Risikoüberwachung
des Delkredere-Gesamtportfolios
der Euler Hermes Deutschland AG
bjoern.albert@eulerhermes.com

Die Weltwirtschaft wird sich nach Ansicht der Konjunkturoptionen der Euler Hermes Kreditversicherung erst im nächsten Jahr von den Folgen der globalen Finanzkrise erholen. Die Schwellenländer haben an Zugkraft verloren, insbesondere die Erholung in Brasilien kommt langsamer voran als erhofft und auch China entwickelte zuletzt nicht mehr die Dynamik früherer Jahre. Osteuropa steckt noch immer in einer Rezession. In der Eurozone sind zwar leichte Aufwärtstendenzen erkennbar, doch die südlichen Länder von Griechenland über Italien bis Portugal kämpfen weiterhin mit schweren wirtschaftlichen Verwerfungen.

Historisch gesehen sei die Weltwirtschaft 2013 auf dem Stand vom Frühjahr 2008, vor dem Beginn der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise, urteilen die Volkswirte von Euler Hermes. Trotz Aufwärtstrend bleibt der Ausblick aber fragil und nur wenige Länder und Regionen sind in der Lage, sich der negativen Entwicklung zu entziehen. Nordamerika ist eine der Ausnahmen, vor allem in den USA, noch immer wichtigste Volkswirtschaft der Welt, haben sich die Aussichten deutlich



Industrieproduktion in China:
Nicht mehr die Dynamik früherer Jahre

verbessert. Die expansive Geldpolitik der Notenbank zeigt Wirkung. Eine Sonderstellung nimmt zudem der asiatisch-pazifische Raum ein. Auch wenn die Zuwächse des Sozialprodukts in China in den letzten Mona-

ten geringer waren, bleibt das riesige Land ein wichtiger Wachstumsmotor der Weltwirtschaft. Positive Impulse kommen zudem aus Japan dank der extrem expansiven Geldpolitik der Notenbank, kurz „Abenomics“ in Anlehnung an den Namen des gegenwärtigen Premierministers genannt. Im nächsten Jahr wird sich an der Rangfolge der dynamischsten Regionen nichts ändern, wenn auch die Eurozone erstmals nach zwei Rezessionsjahren wieder einen Zuwachs erreicht.

Anstieg der Firmeninsolvenzen

Die enormen Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen und Länder sorgen auch weiterhin für große Volatilität und Unsicherheit, was sich nicht zuletzt in den Firmeninsolvenzen niederschlägt. Bei den wichtigsten Handelspartnern Deutschlands steigt die Zahl der Pleiten in diesem Jahr noch einmal an, eine Ausnahme bilden nur die Vereinigten Staaten und Großbritannien. Eine anhaltende Insolvenzwelle erleben die Mittelmeerländer, für die Euler

Hermes in diesem Jahr einen Zuwachs von 33 Prozent und 2014 noch einmal 12 Prozent prognostiziert. Für die gesamte Eurozone rechnet der Kreditversicherer 2013 mit einem Plus von 21 und 2014 von sieben Prozent.

PROGNOSE SAGT
FÜR DEUTSCHLAND
ERSTMALS SEIT 2009
ANSTIEG DER
FIRMENINSOLVENZEN
VORAUSS

In Deutschland dürfte es 2013 nach der Prognose 28.700 Firmeninsolvenzen geben und damit erstmals seit 2009 wieder einen Anstieg. Auch wenn das nur ein leichter Zuwachs um ein Prozent ist, drohen doch er-

hebliche Zahlungsausfälle. Mit 31 Milliarden Euro in diesem Jahr und 29 Milliarden Euro im nächsten bewegen sie sich immer noch auf einem historisch hohen Niveau. Die höchste relative Insolvenzhäufigkeit weisen die Speditionsbranche, die Druckindustrie und die Gebäudereinigung, aber auch die Baubranche auf.

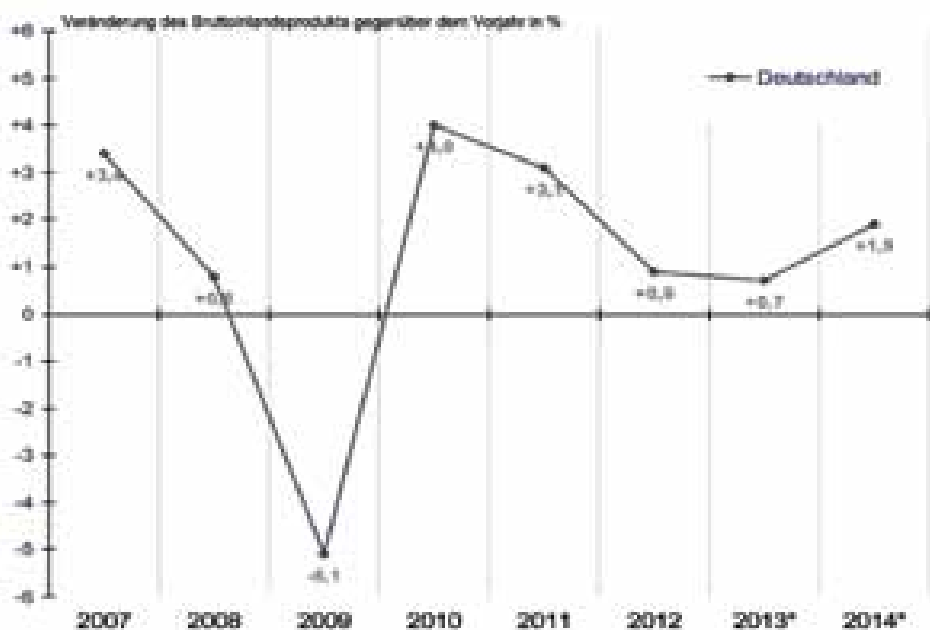
Das Debitorenrisiko der Unternehmen bleibt insofern hoch. Schuldner, die ihre Rechnung schleppend bezahlen oder schlimmstenfalls gar nicht, sind den meisten Unternehmen leider nicht unbekannt. Das ist eine enorme Gefahr auch für gesunde Betriebe angesichts der Tatsache, dass Lieferantenkredite das Volumen der Bankkredite übersteigen und mittlerweile die wichtigste Finanzierungsquelle gerade für Mittelständler geworden sind. Schließlich geht der Lieferant bei einer Pleite in den meisten Fällen leer aus. Im Durchschnitt erhält er gerade einmal vier Prozent seiner Forderungen zurück. Das aber auch nur, wenn das Konkursverfahren überhaupt eröffnet wird, was in fast drei Viertel aller Fälle mangels Masse gar nicht erst passiert. Kein Wunder, dass 30 Prozent aller Pleiten im Mittelstand unverschuldete Folgeinsolvenzen sind.

Credit Management ist insofern ein wichtiger Erfolgsfaktor im Unternehmen zum Schutz vor existenziellen Risiken. Aus Sicht von Euler Hermes umfasst ein erfolgreiches Credit Management:

1. Die Festlegung von Kreditlimiten und Konditionen
2. Die Überwachung von Bestandskunden
3. Die Steuerung von Forderungen
4. Die Bewertung von Risiken

Eine Warenkreditversicherung ist eine professionelle Alternative, die mehr bietet als die Entschädigung eines Ausfalls. Im Vordergrund steht vielmehr, Schäden überhaupt zu verhindern. Eine Kreditversicherung schützt im Regelfall dreifach: Sie kann Schaden verhindern, Schaden vermindern und erst als letzte Option einen Schaden ersetzen.

Deutschland: verhaltener Ausblick für 2013



* Euler Hermes Prognose
Quelle: IHS Global Insight, Euler Hermes, Stand 09/2012

DAMIT DER RUBEL ROLLT...

Der Handel mit Russland entwickelt sich für deutsche Unternehmen rekordhaft und hat auch langfristig gute Perspektiven. Zahlungsziele werden zunehmend als weiteres Vertriebsargument gewährt. Ein wirkungsvolles Debitorenmanagement, eine gute „Toolbox“, hilft, die damit verbundenen Risiken zu minimieren. Welche Besonderheiten gibt es dabei in Russland zu berücksichtigen?



Informationen über russische Geschäftspartner sind inzwischen in guter Qualität verfügbar. Die erste **Quelle** kann das Unternehmen selbst sein. In Russland ist es gängige Praxis, im Rahmen von Ausschreibungen oder für die Erlangung von Bank- oder eben Lieferantenkrediten diverse Unterlagen zur Verfügung zu stellen. Dies beginnt mit dem aktuellen Registerauszug und beinhaltet nicht selten auch die letzten Jahres- und Quartalsabschlüsse sowie die Satzung. Scheuen Sie sich nicht, danach zu fragen, spätestens wenn es um die Einräumung von Zahlungszielen geht.

Darüber hinaus stehen eine Vielzahl von offiziell zugänglichen Quellen im Internet zur Verfügung – angefangen vom russischen Handelsregister (www.nalog.ru) über die web-Seite des Obersten Arbitragegerichtes (www.arbitr.ru), in denen Gerichtsverfahren mit Beteiligung des Unternehmens aufgeführt sind, bis hin

zum Register der Steuerbehörde für disqualifizierte Personen (<https://service.nalog.ru/disfind.do>). Sowohl wegen der Sprachbarrieren als auch des damit verbundenen Aufwandes ebenso wie des Wissens um die diversen Quellen empfiehlt sich die Nutzung der Dienste von Spezialanbietern. Auskunftsteien und Informationsagenturen in und für Russland gibt es zahlreiche – es lohnt sich, zu vergleichen. Mit einem ausgewogenen System an unterschiedlichen Intensitäten und Frequenzen der Informationsbeschaffung, je nach Größe des potentiellen Risikos und Informationsbedarfes der jeweiligen Nutzer, kann auch in Russland eine hohe Informationsqualität bei einem optimierten Aufwand erzielt werden.

Schwieriger ist danach jedoch die **Bewertung** der erlangten Informationen. Insbesondere die ausgeprägte Neigung russischer Gesellschafter, die Jahresabschlüsse und Unternehmensstrukturen unter steuerlichen

Aspekten zu optimieren, ohne große Rücksicht auf entstehende Wirkungen bei einer Bonitätsanalyse, machen es nicht einfach, ein reales Bild einer Organisation zu bekommen. Hier hilft häufig nur eine intensivere Beschäftigung mit dem Subjekt, um adäquate Kreditlinien zeichnen oder Partnerschaften jedweder Art vorbereiten oder fortführen zu können.

Die **Geschäftsdokumentation** stellt im Russland-Geschäft eine besondere Herausforderung dar. Es gilt, diverse Formanforderungen zu erfüllen, Vertretungsberechtigungen sind zu überprüfen, Genehmigungen und Einwilligungen müssen akkurat vorbereitet sein, neben den Rechnungen sind u.a. Übergabeprotokolle zu erstellen, u.v.a.m. Da Urteile deutscher Gerichte in Russland nicht vollstreckt werden können, sollte man sich auf internationales oder russisches Recht verständigen. Da in Russland die Form vor Gericht einen sehr ho-

hen Stellenwert hat, kommt man an einer peniblen Dokumentation aller Geschäftsvorfälle und Berücksichtigung der Formvorschriften nicht vorbei, wenn man im Streitfall sein Recht bekommen möchte. Die Leichtigkeit manchen deutschen Unternehmens wurde schon oft hart bestraft – durch die Unmöglichkeit der Durchsetzung seiner als gerechtfertigt angenommenen Forderungen. Trotz aller Prüfungen des Partners vor und während des Geschäftsverlaufes sowie einer korrekten Aufbereitung aller notwendigen Dokumente wird immer das Restrisiko eines Forderungsausfalles bleiben, nicht nur, aber auch in Russland. Deshalb empfiehlt sich dringend die Vereinbarung von **Sicherheiten**.

- **Pfandrecht**, ein wichtiges Sicherungsinstitut, kann grundsätzlich für bewegliche und unbewegliche Gegenstände als auch für vermögenswerte Forderungen vereinbart

werden. Das besitzlose Pfand ist gesetzlich ausdrücklich vorgesehen. Bei einer Veräußerung des Pfandgegenstandes folgt das Pfandrecht grundsätzlich dem Eigentumsrecht. Ein gutgläubig lastenfreier Erwerb ist kraft Gesetzes nicht möglich.

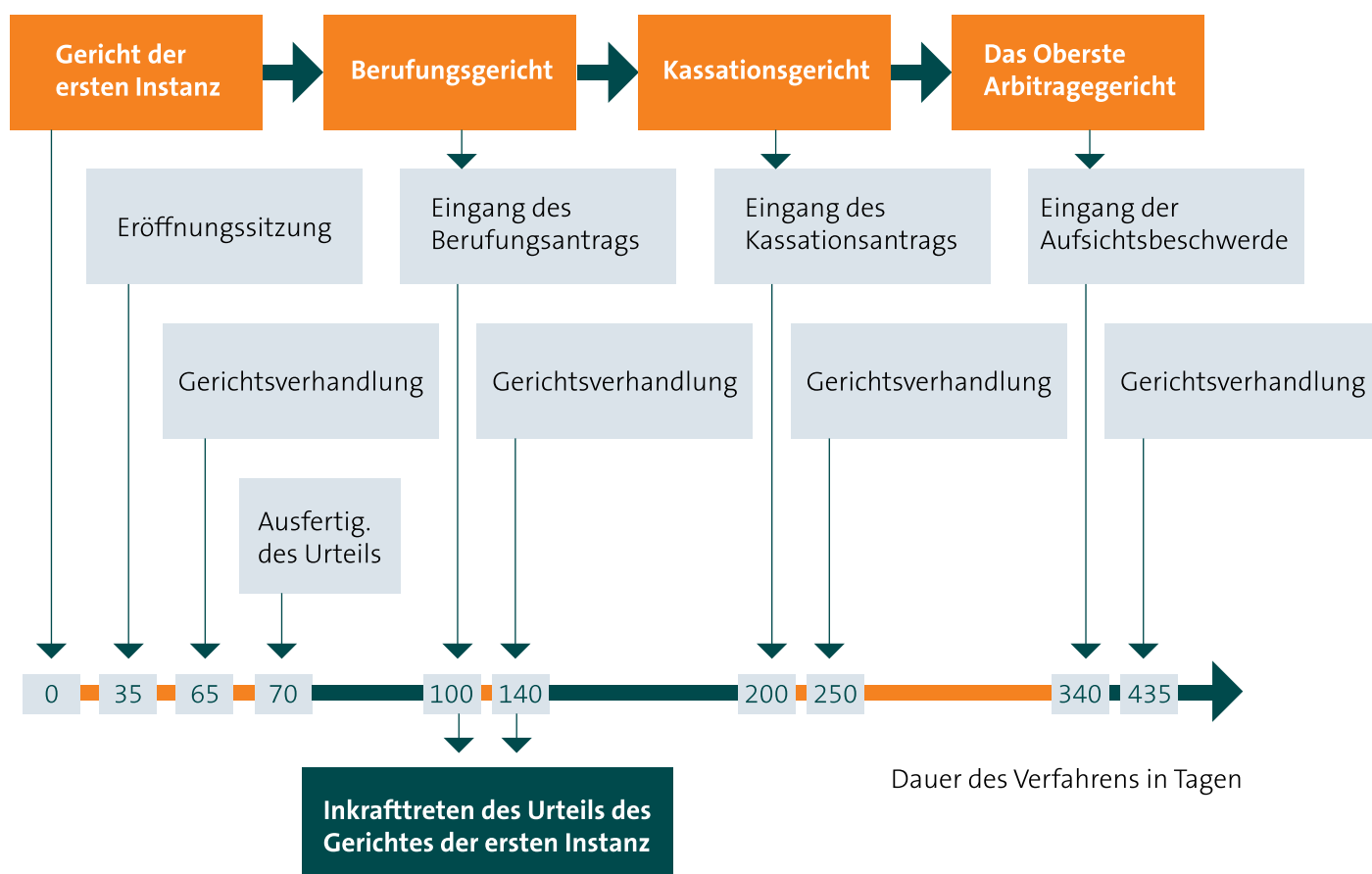
- **Eigentumsvorbehalt:** Problematisch ist, dass aufgrund eines Widerspruches im Zivilgesetzbuch ein Herausgabeanspruch gleichwohl scheitern kann, wenn der Käufer mehr als 50 % des Kaufpreises bezahlt hat. Ferner sind auch Erstreckungsformen des Eigentumsvorbehalts in Russland nicht darstellbar.
- **Bankgarantie:** In der Praxis und nach dem geltenden Recht wird die Zahlung aus einer Bankgarantie häufig von der Vorlage von Dokumenten abhängig gemacht, welche die Verletzung der Hauptverpflichtung nachweisen.

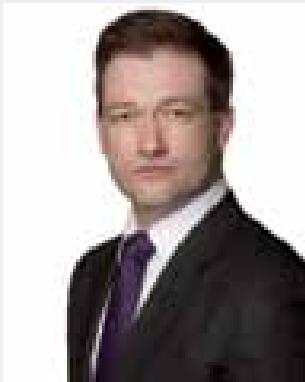
- **Bürgschaft:** Hier ist zu beachten, dass es im russischen Recht keine Einrede der Vorausklage gibt, d. h. der Bürge haftet neben dem Schuldner als Gesamtschuldner.

- **Sicherungstreuhandinstitute** sind im allgemeinen Wirtschaftsrechtsverkehr problematisch.

- Wengleich kein Kreditsicherungsrecht, so kann die Vermittlung der Kaufpreiszahlung durch ein **Akkreditiv** als praktische Zahlungssicherung dienen. Insbesondere Dokumentenakkreditiven kommt in der Praxis eine große Bedeutung zu. Durch diese wird sichergestellt, dass nur bei Vorlage akkreditivkonformer Dokumente die Zahlung tatsächlich geleistet wird. Bei Vereinbarung eines Akkreditivs müssen Sie sicherstellen, dass Form und Inhalt der Dokumente in der geforderten Art und Weise unstrittig

Anspruchsdurchsetzung – Gerichtliche Streitbeilegung – Gerichtswahl – Instanzen der Arbitragegerichte





Falk Tischendorf

Rechtsanwalt, Managing Partner
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Moskau
falk.tischendorf@bblaw.com

BEITEN BURKHARDT berät seit über 20 Jahren Investoren in allen Rechts- und Steuerfragen in Russland.



Andreas Steinborn

Managing Director
OOO Delcreda und Delcreda GmbH
andreas.steinborn@delcreda.com

Delcreda ist Spezialist für Auskünfte, Kreditversicherung und Factoring mit Bezug zu Russland



Werner Nelz-Böttcher

Director Sales
CMS Collection GmbH
werner.nelz-boettcher@cms-collection.de

Die CMS Collection GmbH aus Mainz bietet Unternehmen umfangreiche Dienstleistungen im internationalen Forderungsmanagement an. Wir kümmern uns um den erfolgreichen Einzug von In- und Auslandsforderungen.

als vereinbart angesehen werden können.

- **Kreditversicherungen** können in Deutschland abgeschlossen werden, wenn es sich um Exporte handelt. Sobald Sie in Russland fakturieren, darf das Risiko nur bei einem in Russland akkreditierten Versicherer eingedeckt werden. Die sechs Anbieter hier haben durchaus interessante Unterschiede in den Deckungskonzepten sowie dem Risikoappetit. Entschädigungen setzen in besonderem Maße die Einhaltung der Obliegenheiten und Formvorschriften voraus.
- Factoring-Gesellschaften bieten u.a. auch **Zahlungsgarantien** an, eine im Einzelfall interessante Alternative zu einer Kreditversicherung.

Zahlt ein Kunde nicht fristgemäß, gibt es auch hier eine Reihe von rechtlich korrekten Möglichkeiten zur **außergerichtlichen Streitbeilegung**. Nach einer Analyse der wirtschaftlichen und rechtlichen Ausgangssituation ist das weitere Vorgehen zu entscheiden. Lieferstopp, Geltendmachung von Si-

cherheiten, Einsatz von internen und/oder externen Inkassospezialisten, Meldung der Zahlungsstörung an entsprechende Dienstleister – das Repertoire unterscheidet sich praktisch nicht von anderen Regionen. Allerdings sind insbesondere die enormen Form-Erfordernisse genau zu berücksichtigen.

Wenn Sie sich für einen Inkassodienstleister entscheiden, ist es unabdingbar, dass Sie auch dafür alle notwendigen Dokumente zur Verfügung haben. In Russland ist es üblich, sowohl schriftlich als auch telefonisch zu mahnen. Es sollten aber auch hier eine klare Struktur, also max. 3 Mahnstufen, landessprachliche Begrifflichkeiten und natürlich die Formvorschriften beachtet werden.

Zeigen diese Maßnahmen keinen Erfolg, steht grundsätzlich der **Gerichtsweg** offen. Dabei können die Vertragsparteien grundsätzlich zwischen staatlichen Gerichten und Schiedsgerichten wählen. Nach russischem Recht ist aber für bestimmte Fälle ausschließlich das russische staatliche Wirtschaftsgericht ("Arbitragegericht") zuständig. Wird durch

die Vertragsparteien kein zuständiges Gericht bestimmt, ist grundsätzlich das staatliche Gericht am Sitz des Beklagten zuständig. Die Wahl eines deutschen Gerichts ist in der Regel nicht zu empfehlen, da seine Entscheidungen mangels internationaler Verträge in Russland nicht anerkannt und vollstreckt werden. Als Lösung werden alle Streitigkeiten aus dem internationalen Vertrag häufig einem internationalen Schiedsgericht übertragen, denn Russland und Deutschland sind Vertragsstaaten des New Yorker Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche.

Fazit:

Zahlungsziele mit russischen Geschäftspartnern können vereinbart werden. Voraussetzung dafür ist die Berücksichtigung möglichst aller rechtlichen aber auch wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Spezialisten können und sollten herangezogen werden, um teure Fehlentwicklungen zu vermeiden – damit Sie die Früchte ihrer Arbeit in Ruhe genießen können.

BLICK IN DIE ZUKUNFT



Oliver W. Schwarzmann ist Vordenker und Zukunftspublizist. Einerseits Fantast, Träumer und Romantiker – andererseits formuliert er pragmatisch Modell- und Leitsätze für die Zukunftsfähigkeit der globalen Wirtschafts-, Finanz- und Unternehmenssysteme. Beispiel: „Wir erleben die Zukunft, die wir uns selbst zu leben trauen“.

Der CreditManager: Die Zukunft ist unberechenbar. Riskieren Sie als Zukunftsforscher einen Blick in die Glaskugel oder worauf basieren Ihre Prognosen?

Schwarzmann: Die Arbeit an Prognosen wirkt zunächst nüchterner als die üblichen Vorhersage-Mythen. Als Think Tank nutzen wir bekannte Methoden aus der Marktforschung, dazu Trend-Scouting, Extrapolation, Szenario-Techniken. Kein Trend kann isoliert betrachtet werden. So betrifft der Trend zur Mobilität nicht nur die Automobilindustrie, sondern wirkt in allen Lebensbereichen, verursacht dort Entwicklungen, die wiederum den Ausgangstrend beeinflussen. Diese Wechselwirkungen und die daraus entstehenden Veränderungen – das zu erfassen und perspektivisch weiterzudenken ist spannend. Denn: Prognosen haben ihren wirklichen Sinn nicht darin, die Zukunft exakt vorherzusagen, sondern aus einer neuen Sicht die Gegenwart zu verändern.

Der CreditManager: Schulden- und Eurokrise prägen derzeit das wirtschaftliche und politische Handeln. Real- und Finanzwirtschaft entwickeln sich konträr zueinander. Ein Dilemma. Was raten Sie den handelnden Personen mittel- und langfristig?

Schwarzmann: Die Politik muss letztlich nur eines tun: Vertrauen schaffen. Vertrauen in die Stabilität einer Währung ist für die Realwirtschaft von entscheidender Bedeutung. Dazu gehört, eine aufrichtige Kultur des Wirtschaftens zu fördern. Astronomische Spekulationsgeschäfte, ökologischer Raubbau und das Ausspielen weltweit unterschiedlicher Lohnniveaus, Sozial- und Umweltstandards haben keine Zukunft. National und per Gesetz kann die Politik nur be-

dingt Verbesserungen herbeiführen, aber als moralische Kraft kann sie Enormes bewirken. Unternehmen rate ich auf menschliche Stärken zu setzen. In einer einerseits komplexen und unberechenbaren (Wirtschafts-)Welt, in der andererseits nahezu alles automatisiert, standardisiert und vergleichbar ist, ist der Mensch nicht mehr nur Arbeitskraft und Konsument. Er ist vor allem kreativer Entwickler, welcher mit Intuition, Gespür, Fantasie, Mut und Offenheit der Unberechenbarkeit neue Potenziale abgewinnt (was Maschinen nicht können). Und er setzt mit seinen individuellen Fähigkeiten einen Gegenpunkt zur Vergleichbarkeit, die letztlich nur in einen ruinösen Wettbewerb führt, und schafft damit die Grundlage für (differenziertes) Wachstum.

Der CreditManager: Nach aktuellen Erhebungen verdoppelt sich das Datenvolumen alle zwei Jahre. Big Data ermöglicht bereits eine hohe Verarbeitungsgeschwindigkeit bis hin zur Echtzeit. Mit Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung Fluch oder Segen?

Schwarzmann: Mehr Wissen macht nicht automatisch klüger. Und wirtschaftliches Wachstum wird nicht durch Wissensmengen, sondern mittels Kreativität geschaffen. Statistik soll Sicherheit bringen, ersetzt aber nicht den unternehmerischen Mut. Wirklich Neues entsteht selten aus der Reaktion auf Bestehendes. Erfolgsgeschichten waren stets begleitet von statistischer Skepsis, die dabei als Ansporn wichtig war. Ohne Wissen geht es also nicht. Es ist nur die Frage, was wir daraus machen. Ob Big Data Fluch oder Segen ist, liegt also an uns selbst.

*Die Fragen stellte:
Gaby Boch
Redaktion „Der CreditManager“*



Oliver W. Schwarzmann

Zukunftsforscher und Publizist
info@bley-und-schwarzmann.de

ZUR PERSON

Oliver W. Schwarzmann, Ex-Banker, Zukunftsforscher und Publizist. Er ist Autor von zahlreichen Fachstudien, literarischen Zukunftsexpeditionen, Kommentaren und Büchern und verfasst das Magazin „Der Vordenker“. Mit dem Satz „Die Zukunft ist keine Bestellung, auf deren Lieferung wir warten dürfen. Die Zukunft wird gemacht“ trat er 1995 in die Welt der Wirtschafts- und Zukunftsforschung ein. Seitdem beobachtet und kommentiert er als Gründer der Think Tanks Future Business Group und Vorstand der Bley und Schwarzmann AG internationale Zukunftsentwicklungen in Wirtschaft, Gesellschaft und Unternehmen. Die Gesellschaft ist zudem als Wirtschaftsverlag tätig, spezialisiert auf die Herausgabe von Fachpublikationen.
www.bley-und-schwarzmann.de

CSI AUF DEM PLATTEN LAND

„Internetrecherche, können wir damit in unserer Branche etwas anfangen?“ Eine zentrale Frage. Ad van Bussel, Director Digitale Recherche und Forensische Forschung bei 110 Academy/Com-Connect Digitale Fahndung, zeigt einige Möglichkeiten auf, wie das Internet bei der Suche nach Schuldnern eingesetzt werden kann.



Ad van Bussel

Director Digitale Recherche
und Forensische Forschung
110 Academy/
Com-Connect Digitale Fahndung
ad@com-connect.nl



Niederländer lieben Krimi-, Detektiv- und Polizeiserien. Der Erfolg von Fernsehserien wie Bones, CSI New York und CSI Miami spricht für sich. „CSI auf dem platten Land“: Ein herausforderndes Thema, spannend und mit hohem Aktualitätswert. Ziel ist es, aus der Vogelperspektive zu zeigen, wie man Internet und die soziale Medien als Instrument nutzen kann, um damit "Geisterschuldner" zu finden und Forderungen nachträglich einzukassieren statt auszubuchen. "Die digitale Revolution ermöglicht es, mit Track & Trace Skills Informationen über Aufenthaltsort, Anschrift, E-Mailadressen und Telefonnummern zu sammeln. Internetrecherche kann

so viel Geld einbringen!" erklärt Arjan Stigter von Ultimoo Incasso. Als Beispiel verweist er auf ein Projekt bei 110 Academy/Com-Connect Digitale Fahndung, das bei zehn Gemeinden zwecks Auffindung von Betrug durch Leistungsempfänger läuft: „Es wurde gezielt auf Twitter und in anderen sozialen Medien wie Hypes, Facebook und LinkedIn gesucht und es wurden verdächtige Punkte ans Licht gebracht. In 70 von 100 verdächtigen Fällen stießen die Fahnder auf Unregelmäßigkeiten; in mehr als der Hälfte der Fälle (58%), konnte das Geld wieder eingefordert werden.“

Was beinhaltet digitale Recherche?

Und wie geht das in der Praxis vonstatten? Ad van Bussel und sein Kollege Jeroen Dankers sind bei dem privaten Recherche- und forensischen Fahndungsbüro Com-Connect tätig, das sich auf Probleme mit Betrug, Integrität und Security Awareness spezialisiert hat. Der Betrieb arbeitet mit einem festen Stamm an Fahndern (Altpolizisten), die über viel Erfahrung und Fachkenntnisse verfügen, die für (digitale) Fahndung und Ermittlung benötigt werden. Hierbei wird die "altmodische" Fahndungsarbeit mit den neuesten digitalen Techniken kombiniert. Täglich wird das Internet nach Informationen über Akten von Auftraggebern durchforstet. Manuell auf verschiedenen Webseiten und mit Hilfe verschiedener Searchtools, aber auch automatisch über 24/7-Online-Monitoring. Vor allem die sozialen Medien, wie LinkedIn, Twitter, Facebook, Hyves, YouTube, sind für die Internetfahnder ein Walhalla. "Die Informationen liegen buchstäblich auf der Straße. Sicher, die Jugendlichen heutzutage kennen keine Hemmungen und kein Privacy mehr. Sie posten alle wild drauflos; da ist keine Meldebehörde besser", so Ad van Bussel.

Als Anekdote nennt er einen Tweet, in dem jemand mitteilte, dass er sein iPhone selber kaputt gemacht hat, damit er sich von der Entschädigung des Versicherers ein neues kaufen konnte. "Innerhalb von wenigen Minuten reagierten Follower mit ‚Danke für den Tipp‘, ‚Clever gemacht‘ und ‚Werde ich auch machen‘. Also ein klarer Fall von Versicherungsbetrug; wichtige Informationen für die zuständige Versicherungsgesellschaft!" Auch Mobiltelefone, Datenträger, Telefonkarten, USB-Sticks und Festplatten sind für die Fahnder von Com-Connect wichtige Informationsquellen. Mit Spezialgeräten können alle Daten, auch wenn der Eigentümer sie gelöscht hat, zurückgeholt werden.

Big Brother is watching

Entlang aller Tools, die bei der Onlinefahndung eingesetzt werden (können), erklärt van Bussel, dass zum Beispiel Google, die weltweit meistgenutzte Suchmaschine, alle Such-

aktionen und die dazugehörigen Daten speichert und an Dritte weiterverkauft. Und für die Besitzer eines iPhones: „Wussten Sie, dass in den Bedingungen jeder heruntergeladenen App – die natürlich niemand liest! – festgelegt ist, dass dem Eigentümer der App die Zustimmung erteilt wird, alle Daten, die sich auf Ihrem Telefon befinden herunterzuladen? Provozieren im Internet ist verboten, aber ansonsten ist alles erlaubt. Internet ist eine öffentliche Quelle. Wenn jemand die Zustimmung erteilt, dann darf man die Informationen nutzen und speichern. Außerdem ist das, was wir im Internet finden, nur der Start für die gesamte Fahndung und demnach nur ein Bruchteil der letztendlichen Akte, so van Bussel. Und: „Wie dem auch sei, dabei kommt das Gefühl 'Big Brother is watching' - samt des damit verbundenen unangenehmen Bauchkribbelns – auf!“

TIPPS & TRICKS

Schlussfolgerung: Digitale Fahndung kann auch Credit Managern und Inkasso-Spezialisten viele Möglichkeiten bieten. Ad van Bussel gibt Tipps und Tricks, wie das Problem strukturiert und effektiv gelöst und in die gängige Creditmanagement- und Inkassopolitik eingebettet werden kann.

- Stellen Sie einen Stand-Alone-PC mit eigenem Internetanschluss in einem separaten Raum auf, der mit dem Firmennetz nicht vernetzt ist. Führen Sie nur über diesen Computer Ermittlungen durch. Somit vermeiden Sie, dass die IP-Adresse zu Ihrer Organisation zurückverfolgt werden kann.
- Fangen Sie damit an, so breit wie möglich zu suchen (Suchmaschinen, soziale Medien) und zoomen Sie dann weiter ein. Richten Sie sich nicht nur auf die Person selbst, sondern auf sein gesamtes Netzwerk und die persönliche Umgebung: Kinder, Partner, Nachbarn, Familienmitglieder, Freunde, usw. Dort sind oft die meisten Informationen zu finden.
- Fahnden Sie weiter, um die gefundenen Informationen taktisch zu-

verlässig zu machen: Check, Check, und Doppelcheck. Dem Internet kann man nicht vertrauen, nichts muss wahr sein!

- Bauen Sie bewusst Schreibfehler in den Suchauftrag ein: Herr De Bruin kann sich auch verschrieben haben und auch unter De Bruijn oder De Bruyn zu finden sein.
- Beschränken Sie sich nicht nur auf Google, sondern nutzen Sie andere Suchmaschinen. Google ist die schlechteste Suchmaschine, die es gibt und verkauft Informationen an Dritte weiter. Yahoo zum Beispiel gibt zwei- bis dreimal mehr Informationen (Alternativen: siehe unten).
- Sorgen Sie dafür, dass Sie die Personen/Objekte 24 Stunden am Tag, sieben Tage in der Woche automatisch überwachen können. Hierfür gibt es spezielle Tools wie onesite.nl.
- Kontrollieren Sie mindestens einmal im Jahr die eigenen Internet- und E-Mailprotokolle und überwachen Sie die Anwendung. Seien Sie sich des Risikos von Marken- und Namensschädigung bewusst.
- Verfolgen Sie aktiv, was im Internet über Ihre Organisation gesagt wird (verwenden Sie zum Beispiel Google Alerts) und stellen Sie einen Verfahrensplan auf, damit, wenn erforderlich, schnell und adäquat gehandelt werden kann.
- Sind Sie selbst auf dem Gebiet der sozialen Medien aktiv? Verlinken Sie sich nicht mit jedem, der sich anbietet. Akzeptieren Sie nur Einladungen von Personen die Sie kennen oder denen Sie trauen.

WCM NL organisiert demnächst zusammen mit Com-Connect mehrtägige Workshops, in denen das Thema "Internetrecherche und Credit Management" weiter ausgiebig ausgeführt wird. Haben Sie Interesse?

Bitte nehmen Sie Kontakt auf mit Ad van Bussel:

ad@com-connect.nl

www.digitalefahndung.de

NEUE PERSPEKTIVEN IM E-COMMERCE

Das Internet verändert den Handel – aber wohin geht die Reise? Diese Frage ist nicht einfach zu beantworten, wie die Regionalveranstaltung Süd in Poing (bei München) bewies. 45 Teilnehmer kamen unter dem Titel „Neue Perspektiven im e-Commerce“ zusammen, hörten fünf Fachvorträgen zu und diskutierten die aktuellen Trends.

Die Veranstaltung, von der Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG und der BayWa AG gemeinsam mit dem Bundesverband Credit Management e.V. durchgeführt, widmete sich gezielt den Fragen, die der e-Commerce für das Credit Management in den Unternehmen aufwirft. Hans-Georg Spliethoff, Leiter Credit Management, Otto Group, referierte über Betrugs vorbeugung, die in seinem Konzern angesichts von allein 2,9 Millionen Neukundenprüfungen

jährlich einen besonderen Stellenwert aufweise. Referent Rainer Neumann riet in Sachen Bonitätsprüfung bei Privatkunden dazu, mehr ein- und weniger auszusortieren. Deutschland sei eine „Insel der Seligen“ im weiten Ozean der Bestellungen auf Rechnung. „Datenschutz vs. Effizienz beim Credit Risk Management im e-Commerce“ war das Thema des Vortrags von Stephan Grad, Head of Business Development & Sales bei der Paysolution GmbH. Jozua Knol, Deutschland

Geschäftsführer der Gazprom Marketing & Trading Retail Germania GmbH sprach über den „Turn-Around durch Bonität“. Über die Möglichkeiten, mit Hilfe der genauen Identifizierung der Geräte, mit denen der Kunde mit einem Unternehmen interagiert, Betrugsfällen vorzubeugen, informierte anschließend Roberto Valerio, Geschäftsführer der Device Ident GmbH. Souverän moderiert wurde das Treffen von Roland Kreuz CCM, Leiter Vertrieb B2C bei Bürgel.

CM FORUM: VON EU-RICHTLINIEN BIS INSOLVENZVERFAHREN

Beim fünften Credit Management Praxis Update in Wolfsburg standen Themen wie die EU-Zahlungsverzugsrichtlinie und Insolvenzpraxis auf der Agenda. Der Regionalkoordinator Nord des BvCM, Andreas Lürer von der Bauking AG, konnte rund 40 im Credit Management tätige Teilnehmer aus Industrie, Handel und Dienstleistung in der Autostadt begrüßen.

Lutz Paschen, PASCHEN Rechtsanwälte Partnergesellschaft und Vertreter der BvCM in Berlin, befasste sich kritisch mit der Umsetzung der EU-Zahlungsverzugsrichtlinie in Deutschland. Nach einer Einführung in die Thematik wurde der Regelungsgehalt analysiert und Mängel des vorliegenden Gesetzentwurfs zur nationalen Umsetzung aufgezeigt. „Um den Anforderungen des EU-Rechts zu genügen und um die vorgesehene Stärkung der Gläubigerrechte wirklich sicherzustellen, muss die Bundesregierung ihren Gesetzentwurf noch einmal nachbessern und sodann zügig dessen Verabschiedung vorantreiben. Angesichts der seit fast einem halben Jahr abgelaufenen Umsetzungsfrist droht der Bundes-

republik anderenfalls ein Vertragsverletzungsverfahren“, so Paschen. Michael Schmidt, Leiter der Praxisgruppe Insolvenzrecht bei PASCHEN Rechtsanwälte, berichtete über die Neuerungen im Bereich des Verbraucherinsolvenz-Verfahrens. Mit der Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens soll Existenzgründern und Verbrauchern schneller als bisher eine zweite Chance ermöglicht werden, wenn sie einen Teil ihrer Schulden sowie die Verfahrenskosten begleichen. Prof. Dr. Matthias Schumann, Institut für Wirtschaftsinformatik der Universität Göttingen und Vorstandsbeirat BvCM e.V., referierte über „Credit Management zur Kundenwertermittlung“. Mit dem Fokus „vom Deckungs-

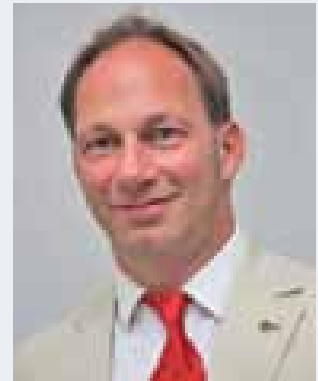
beitrag zum Kundenwert“ zeigte er eine bisher unterschätzte zentrale Steuerungsgröße zur Kundenwertermittlung für Unternehmen auf. Den Abschluss der Vortragsreihe gestaltete Michael Timmermann, Mitglied der Geschäftsleitung der AON Credit International Insurance Broker GmbH. Er berichtete über aktuelle Fragen der Kreditversicherung. Im Mittelpunkt standen hierbei Themen wie die existierenden Top-Up-Produkte (vergrößern das Limit einer Kreditversicherung) bis hin zu den neuesten Entwicklungen hinsichtlich der Zeichnungspolitik und der aus dem Ausland auf den deutschen Markt drängenden Anbieter.

... WEIL SICH DADURCH UNSERE GENOSSENSCHAFT IM FORDERUNGSMANAGEMENT WEITERENTWICKELT

Der Bundesverband Credit Management ist eine starke Gemeinschaft, dessen Mitglieder voneinander lernen können.

Im Credit Management ist der Erfahrungsaustausch wichtig, um über die aktuellen Entwicklungen auf dem Laufenden zu sein. Wir bleiben durch den Verband immer auf dem aktuellen Stand in Sachen Credit Management und werden über neue Entwicklungen

in unserem Metier zeitnah unterrichtet. Das Informations- und Leistungsangebot des Verbandes kommt unseren Bedürfnissen entgegen. Indem wir die Angebote und Informationen des BVCM nutzen, können wir unsere Genossenschaft weiterentwickeln.



Jens Köhler

Leiter Finanzen, Prokurist
Dachdecker-Einkauf Ost eG, Braunschweig
j.koehler@dachdecker1kauf.de

Dachdecker1kauf Ost eG
Gemeinsam ganz oben



CreditreformThese Nr. 5

**GELD
IST NICHT
ALLES,
WAS SIE
VERLIEREN.***



**CREDITREFORM.
MIT SICHERHEIT MEHR WERT.**

Zahlungsverzögerungen bei Ihren Kunden kosten Geld und Nerven. Wenn Sie auf Ihren Forderungen sitzen bleiben, können sich schnell fatale Finanzierungslücken auf tun. Wir sorgen dafür, dass Sie an Ihr Geld kommen und schonen noch dazu Ihre Kundenbeziehungen. Damit Sie die Ruhe bewahren und sich auf Ihr Geschäft konzentrieren können. Sprechen Sie mit uns.

Verband der Vereine Creditreform e.V.

Tel. 0800 - 9995500 | www.creditreform.de





SPÄTE ZAHLUNGEN DRÜCKEN WIRTSCHAFT

Durch Zahlungsverzug gehen heuer 2,1 % des österreichischen Wirtschaftsvolumens verloren - Abhilfe durch EU-Richtlinie. Verzögerte Zahlungen für Waren und Dienstleistungen an Unternehmer führten, laut dem Europäischen Zahlungsindex, alleine in Österreich für 45% der Unternehmen zu einem zeitweiligen Liquiditätsproblem. Besonders betroffen sind KMUs, die in Österreich über 60% der Arbeitsplätze schaffen. Die EU-Richtlinie 2011/7/EU gibt Unternehmen endlich ein wirksames Instrument gegen verspätete Zahlungen.



Mag. Othmar Karas

Vizepräsident des europäischen Parlaments
othmar.karas@parlament.gv.at

Die Richtlinie harmonisiert die Fristen für Transaktionen zwischen Unternehmen untereinander und für Transaktionen zwischen Unternehmen und öffentlichen Behörden. Durch diesen europaweiten Mindeststandard müssen fällige Rechnungen für Waren und Dienstleistungen von Behörden im Normalfall innerhalb von 30 Tagen beglichen werden. Es ist wichtig, dass wir gerade hier angesetzt haben, weil die Zahlungsmoral der öffentlichen Hand schlechter ist als jene der Privatwirtschaft. Österreichs liegt hier zwar im guten Mittelfeld (an 11. Stelle), aber das kann nicht unser Anspruch sein! Ich möchte Österreich auch in diesem Zusammenhang auf dem Stockerlplatz sehen, denn wenn der Staat die Wirtschaft entfesseln will, muss er erst einmal lernen, seine Rechnungen pünktlich zu bezahlen. Für Unternehmen untereinander gilt, dass sie offene Rechnungen inner-

halb von 60 Tagen bezahlen müssen. Jedes Unternehmen kann gegenüber seinem Schuldner gesetzlich festgelegte Verzugszinsen, in Höhe von min. 8% über dem Referenzzinssatz der EZB, und eine Betreuungspauschale von 40 Euro verlangen. Im Unterschied zur derzeitigen Rechtslage bedarf es keines Nachweises des entstandenen Schadens. Dies wird gerade die KMU stärken, da sie oft einen geringen Eigenkapitalanteil besitzen und ein Zahlungsverzug die Ursache jeder vierten Insolvenz ist. Betroffen sind in der gesamten EU 450.000 Jobs und 340 Mrd. Euro dadurch jährlich verloren.

Ich halte fest, dass die neue Richtlinie zur Sicherung von Arbeitsplätzen beiträgt und das Wirtschaftswachstum unterstützt, sowie den freien Verkehr von Waren und Dienstleistungen weiter fördert. Nun geht es darum, sie zügig umzusetzen und anzuwenden!



Alexandra Wild CCC

Corporate Credit Management
BayWa AG
Alexandra.wild@baywa.de

NEUE REPRÄSENTANTIN

Seit August 2012 ist Alexandra Wild die FECMA-Repräsentantin für den BvCM Österreich. In ihrer Funktion hat sie bereits an der ersten FECMA-Konferenz in Budapest teilgenommen. Alexandra Wild arbeitet seit Juni 2012 im Bereich Corporate Credit Management bei der BayWa AG in München. Sie spricht fließend rumänisch, englisch und französisch. Ihr berufliches und akademisches Profil ist weitgefächert. Vor ihrer Einstellung bei der

BayWa AG hat sie erfolgreich einen Masterabschluss in International Management an der Fachhochschule Worms sowie Ihr Diplomabschluss im Bereich Tourismuswirtschaft in Wilhelmshaven abgeschlossen. Erste Auslandserfahrungen konnte sie in Lyon und Strasbourg sammeln. Darüber hinaus absolvierte sie eine Bankausbildung. Dieses Jahr durchlief sie erfolgreich den CCC-Lehrgang in Ingolstadt.

CREDIT MANAGER ZOCKEN NICHT, ODER?



Diese durchaus provokant formulierte Frage lockte 36 Creditmanager aus Österreich und Bayern nach Salzburg zur gemeinsamen Regionalkonferenz im Schloss Klessheim, Casino Salzburg.



Heinrich Taitl

BER Unternehmensberatung
& Management AG
taitl@ber-ag.de

Bevor dieser Frage nachgegangen werden konnte, galt es die Agenda abzuarbeiten. Der erste Beitrag von Hr. Mag. Claus Retschitzegger (Oberbank AG) mit dem Titel: „Erste Regel: Spiel nicht gegen die Bank“ ermöglichte einen tiefen Einblick in die internen Kreditentscheidungsprozesse der Bank und den damit für die Unternehmen verbundenen Herausforderungen.

Der nächste Beitrag von Fr. Vera Kalina (CRIF GmbH) informierte die Teilnehmer über die Verfügbarkeit eines Zahlungserfahrungspools nun auch über österreichische Unternehmen.

Bei „Rien ne va plus - oder wenn in der klassischen Kreditversicherung nichts mehr geht“ wurden durch Hr. Robert Brixius (TCRe) mögliche Alternativen durch XL - excess of loss aufgezeigt.

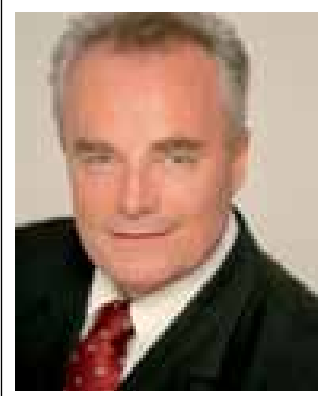
Nach der Pause diskutierten die Teilnehmer über das Thema des Vortrags von Hr. MBA Franz Maier (Atradius) „Global vs. Local - to big to fail“ und die damit einhergehenden großen Risiken bzw. Irrtümer.

Als letztes Thema wurden Antworten auf die Frage „Gewinn mitnehmen, aussteigen oder weitermachen - Krisensituationen bei großen Kunden“ anhand von Hr. Rudolf Keßler (BayWa AG) moderierten Beispielen erarbeitet.

Ein straffes, anspruchsvolles Programm, das jedoch keine Antwort auf die Hauptfrage des Tages lieferte: Credit Manager zocken nicht - oder doch?

Die richtige Antwort ist: Sie zocken - und zwar alle, ohne Ausnahme!!

Parallel zum Sektempfang in den Spielräumen des Casinos wurden die Teilnehmern in den Grundregeln des Roulette und Black Jack instruiert, bevor es ernst wurde. Ausgestattet mit echtem Geld versuchten die Teilnehmer ihr Glück – wie man hörte durchaus mit unterschiedlichem Erfolg. Man munkelte sogar, dass noch nach Mitternacht einzelne Credit Manager gesehen wurden... aber mehr wird nicht verraten.



“Was die Zukunft anbelangt, so haben wir nicht die Aufgabe, sie vorherzusehen, sondern sie zu ermöglichen.”

(Antoine de Saint-Exupéry)

NACHRUF

Tief betroffen nehmen wir Abschied von unserem langjährigen Mitglied

Dr. Detlef Frommann,

der am 13. November 2013 im Alter von 59 Jahren verstarb.

Als langjähriges Mitglied hat er die Entwicklung des Bundesverbandes Credit Management e.V. unterstützt. Er hat sich in dieser Zeit unsere uneingeschränkte Achtung und Anerkennung erworben.

Mit dem Tod von Dr. Detlef Frommann verliert die Credit Management Community in Deutschland eine engagierte Persönlichkeit.

Unser tiefstes Mitgefühl gilt seiner Familie.

Bundesverband Credit Management e.V.
Im Namen aller Kolleginnen und Kollegen

Jan Schneider-Maessen CCM
Vorstandsvorsitzender

Andreas van Koeverden CCM
Stellv. Vorstandsvorsitzender

Gut aufgestellt

Profitieren Sie von Insider-Tipps zu Finanzierung, Leasing und Factoring.

Experten aus der Praxis und Insider aus der Forschung teilen in der FLF ihr Know-how und ihre aktuellen Gedanken mit Ihnen. Sie bekommen das gebündelte Wissen von Profis für Profis alle zwei Monate direkt auf Ihren Schreibtisch.

Zwei aktuelle Hefen bekommen Sie kostenlos zur Probe: www.flf.de

Finanzierung Leasing Factoring **FLF**

DEUTSCHLANDS CREDIT MANAGERIN

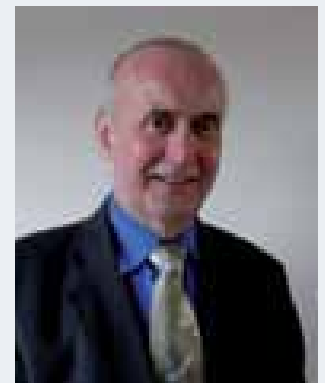
Auf dieser beengten kleinen Insel sind wir tendenziell eher wenig interessiert an den Wahlen anderer Leute, da wir nunmal der Meinung sind, dass wir genügend eigene Sorgen haben mit unserer hiesigen Band politischer Trommler. Historisch gesehen wählten die Briten zwischen den Konservativen und der Labour-Partei, aber bis 2015 werden wir fünf Jahre einer Koalition von Konservativen/Liberaldemokraten und ein schottisches Unabhängigkeitsreferendum hinter uns haben. Es bleibt abzuwarten, ob die „antieuropäischen“ Randgruppen an Unterstützung gewinnen oder verlieren, ob die Wirtschaft sich weiter erholt oder sich auf einen weiteren Abgrund zubewegt. Es gibt allerdings zwei Ausnahmen vom allgemeinen Mangel an Interesse an den Wahlen anderer Länder – die Vereinigten Staaten von Amerika und Deutschland.

Da es sich noch immer um die größte Volkswirtschaft der Welt handelt (obwohl viel darüber diskutiert wird, wie lange das noch so sein wird), hat die Richtung, die die USA einschlagen, weitreichende Auswirkungen auf uns alle. Viele haben die USA für den Zusammenbruch der Finanzmärkte 2008 verantwortlich gemacht, doch das war ein wenig unfair – die wahren Schuldigen waren selbstsüchtige und gierige Banker auf beiden Seiten des Atlantiks und das Scheitern von Regierungen aller Schattierungen, Finanzaktivitäten angemessen zu kontrollieren und zu regulieren. Die Briten haben auf eine zweite Amtszeit von Präsident Obama gehofft, nicht zuletzt deshalb, weil es endlich einmal einen amerikanischen Präsidenten gibt, der eine gewisse Vorstellung von der Welt hat, die jenseits der Küsten von Amerika liegt. George W. Bush konnte kaum die Lage eines anderen Landes auf einer Weltkarte lokalisieren, geschweige denn die Auswirkungen begreifen, die die USA auf den Rest der Welt haben.

Der US-Dollar ist die weltweit wichtigste Leitwährung, und da Handels-güter wie Öl in Dollar gehandelt werden, ist die logische Folge, dass die USA auch über ihre Grenzen hinaus einen Einfluss auf die Dinge haben – deshalb war die Wahl eines neuen Präsidenten schon immer von höchstem Interesse und von größter Bedeutung für uns, die wir hier auf dieser

bereits erwähnten beengten kleinen Insel leben.

Bitte nicht gekränkt sein, aber für einige Jahre haben uns die Wahlen in Deutschland hier drüben nicht mehr interessiert als die in Spanien oder Frankreich. Die deutsche Wiedervereinigung und die Eurozonenkrisen haben das alles verändert. Seit Griechenland schien es fast, als würde sich jede Woche ein anderer nationaler Finanzminister mit einem Kreditantragsformular nach Frankfurt aufmachen, fein säuberlich ausgefüllt und in der Aktentasche verstaut, und dass nur Deutschland wirklich helfen konnte oder wollte. Als Europas einzige starke Wirtschaft muss Deutschland den Preis dafür, den Euro zu erhalten, zahlen, aus dem einfachen Grund, dass niemand anders dies kann. Allerdings würde kein Credit Manager, der etwas auf sich hält, vorbehaltlos einen Kredit gewähren, und Deutschlands Credit Managerin, die gefürchtete Frau M., bildet da keine Ausnahme. Man kann unschwer einiges von Margaret Thatcher in Frau M. entdecken – tough, bestimmt, prinzipientreu und nicht dazu angetan, sich von bankrotten Staaten erpressen zu lassen. Der Euro mag mittlerweile in sämtlichen Aspekten bis auf den Namen von einigen als Deutsche Mark betrachtet werden, aber ich bin froh, dass sie zurück ist – für mich ist es leicht, das zu sagen, da Queen Elizabeth II. noch immer die britische Währung krönt.



Glen Bullivant FICM

President FECMA

glen.bullivant@googlemail.com



TERMINE

- 24.01.2014** Arbeitskreis Datenschutz in Hamburg
- 06.02.2014** CM Forum Süd
- 21.03.2014** Start CCM Hochschule Bochum
- 28.03.2014** Start CCC in Ingolstadt
- 03.04.2014** Start CCC in Hamburg
- 08.04.2014** Regionalveranstaltung Nord in der Autostadt Wolfsburg

IMPRESSUM

Dezember 2013, 12. Jahrgang

Herausgeber:

Offizielles Organ des Bundesverbandes Credit Management e.V. und des Bundesverbandes Credit Management Österreich
Anschrift der Redaktion: Siemensstr. 31,
D-47533 Kleve, T. 0 28 21 / 97 67 10 - 0,
F. 0 28 21 / 97 67 10 - 636,
www.credit-manager.de

Redaktion: Jan Schneider-Maessen CCM
Ralf Daute, Gaby Boch,
Ulrich Führmann, Jos de Vos (Fotos),
Olaf Ballnus (Fotos), Georg Lukas (Fotos)
Thomas Plaßmann (Karikatur)

Gastautoren dieser Ausgabe:

Björn Albert, Glen Bullivant FICM,
Ad van Bussel, Arne Frerichs,
Carsten Jünger, Othmar Karas,
Werner Nelz-Böttcher, Andreas Steinborn,
Heinrich Taitl, Falk Tischendorf

Grafik & Layout: Ilka Janhsen,
Kompliment - Büro für Gestaltung

Druck: Linsen Druckcenter,
Siemensstraße 12, 47533 Kleve

Anzeigen & Abonnentenbetreuung:

T. 0 28 21 / 97 67 10 - 0
F. 0 28 21 / 97 67 10 - 636
BvCM e.V., Siemensstr. 31, 47533 Kleve

Abonnement:

Der Credit Manager erscheint 4 x pro Jahr.
Einzelheft 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 Credit Manager“ 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.

DIE REGIONAL KOORDINATOREN



Region Nord

Nicole Neumerkel CCM
Rüffert Rechtsanwälte
T. 01 54 / 3 33 12 35

E-Mail: info@creditmanagerin.de



Region Nord

Andreas Lüer
BAUKING AG
T. 0 53 51 / 55 74 74

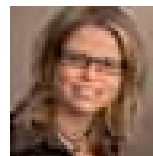
E-Mail: andreas.luer@bauking.de



Region Nord

Bert Oltersdorf
Jungheinrich
Aktiengesellschaft
T. 01 51 / 17 27 88 64

E-Mail: bert.oldersdorf@jungheinrich.de



Region West

Monique Blobel CCM
H. von Gimborn GmbH
T. 0 28 22 / 96 42 10

E-Mail: m.blobel@gimborn.de



Region Mitte

Peter Schlindwein CCM
Alliance Healthcare
Deutschland AG
T. 0 69 / 79 20 32 10

E-Mail: peter.schlindwein@anzag.de



Region Mitte

Thomas Wolpert CCM
UNION TANK GmbH & Co. KG
T. 0 60 27 / 50 92 28

E-Mail: thomas.wolpert@uta.de



Region Süd

Rudolf Keßler CCM
BayWa AG
T. 0 89 / 4 56 65 92 71

E-Mail: rudolf.kessler@baywa.de



Region Süd

Marianne Rader
Raudnitz GmbH
T. 0 89 / 99 54 87 87

E-Mail: consultant@mc-rader.de



Region Süd

Axel Walter CCC
Creditreform Nürnberg
Aumüller KG
T. 0 911 / 5 39 56 00

E-Mail: a.walter@nuernberg.creditreform.de



Region Süd-West

Eckart Gärtner
SCHUFA Holding AG
T. 06 11 / 9 27 85 60

E-Mail: eckart.gaertner@schufa.de



Region Süd-West

Gabriele Mohr CCM
HeidelbergCement
Shared Services GmbH
T. 0 62 21 / 4 81 46 61

E-Mail: gabriele.mohr@heidelbergcement.com



Region Ost

Patricia Friedrich
Total Deutschland GmbH
T. 0 30 / 20 27 86 29

E-Mail: patricia.friedrich@total.de



Region Ost

Dagmar Viebahn CCM
o2c-managerin.de
T. 0 30 / 99 54 87 30

E-Mail: dv@o2c-managerin.de



Österreich

Mag. Alfred Schuler
Hirsch Armbänder GmbH
T. +43 / 463 / 38 39 228

E-Mail: alfred.schuler@hirschag.com

Entscheidend sind die Entscheider.

ANTONI MÜLLER
ERBEIT | IMPORT

Weitere Infos unter
www.SCHUFA-Kompaktauskunft.de

Die SCHUFA-Kompaktauskunft:

Die erste Auskunft mit Menschenkenntnis.

Ein Unternehmen ist nur so zuverlässig wie die Menschen, die es führen. Sie richtig zu beurteilen, kann Ihre Geschäftsrisiken nachhaltig mindern. Die SCHUFA-Kompaktauskunft bietet Ihnen einen umfassenden Einblick vor und hinter die Kulissen. Weitere Informationen finden Sie unter www.SCHUFA-Kompaktauskunft.de

Wir schaffen Vertrauen

schufa



KREDITVERSICHERER ZAHLEN NICHT GERNE. STIMMT. DESHALB SIND WIR AUCH RISIKOMANAGER.

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. Unser Ziel ist das aber nicht. Wir wollen keine Ausfälle. Weil Sie so nicht wirklich erfolgreich sein können. Deshalb setzen wir auf Schadenvermeidung. Auf 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.