

Statement zur Pressekonferenz

RA Volker Ulbricht

Geschäftsführer

Verband der Vereine Creditreform, Neuss

und

Vorstand

Creditreform AG, Neuss

Geschäftsentwicklung Creditreform

2007/2008

Inkasso / Forderungsmanagement

Düsseldorf, den 03.06.2008

Inhalt

Inkasso / Forderungsmanagement

- Geschäftsentwicklung Forderungsmanagement
- Vorteil durch integrierte Bonitätsprüfung
- Ausblick: Erweiterte Inkasso-Befugnisse und Imagegewinn durch das neue Rechtsdienstleistungsgesetz
- Services für die öffentliche Hand
- Factoring – moderne Liquiditätsquelle

Geschäftsentwicklung Forderungsmanagement

Die Entwicklung des Geschäftsfeldes Forderungsmanagement hat sich etwas verlangsamt. Grund dafür sind vor allem zwei Faktoren, die im Grunde genommen sehr erfreulich sind, sich aber dennoch nachteilig auf das Inkassogeschäft von Creditreform in Deutschland auswirken. So haben zum einen viele Unternehmen die gute konjunkturelle Gesamtsituation der letzten Jahre genutzt, ihre Finanzierungssituation zu konsolidieren. Im Ergebnis hat sich nicht zuletzt auch das Zahlungsverhalten verbessert, wodurch insgesamt weniger Rechnungen unbezahlt bleiben. Diese Tendenz wird auch durch die positive Entwicklung des ZaC-Index dokumentiert. Die zweite Ursache ist zumindest in Teilen hausgemacht: In vielen Unternehmen wird inzwischen erfolgreich ein modernes Risikomanagement betrieben, nicht selten kommen dabei Lösungen von Creditreform zum Einsatz. Je mehr Risiken frühzeitig herausgefiltert werden – etwa im Rahmen einer bonitätsbasierten Neukundenakquise oder der laufenden Überprüfung bestehender Geschäftskontakte – umso geringer wird der Anteil offener Forderungen am Ende des Kundenkontaktprozesses.

Vor diesem Hintergrund ist es umso erfreulicher, dass Creditreform im Jahr 2007 im Forderungsmanagement einschließlich Factoring dennoch einen Umsatz von 180 Millionen Euro (Vorjahr: 175 Millionen Euro) erzielen konnte. Creditreform wird Jahr für Jahr konstant in 1,5 Millionen

neuen Fällen von Kunden mit der Realisierung ihrer Außenstände beauftragt. Hinzu kommen zwei Millionen weitere Aufträge, die 2007 von der acoreus Collection Services GmbH (aCS) bearbeitet wurden. Die aCS, eine Beteiligungsgesellschaft von Creditreform, ist ein spezialisierter Anbieter für die Bearbeitung kleinteiliger Forderungen aus dem B2C-Mengengeschäft.

Vorteil durch integrierte Bonitätsprüfung

Mit diesen Zahlen konnte Creditreform die Marktposition als eines der größten deutschen Inkasso-Unternehmen verteidigen. Basis des Erfolges im Inkasso sind vor allem zwei Dinge: Einerseits bietet Creditreform ein umfassendes Full-Service-Paket zur Realisierung offener Forderungen an. Die Bandbreite der Lösungsangebote umfasst bereits jetzt die Übernahme des kaufmännischen Mahnverfahrens, die Begleitung des gerichtlichen Mahnverfahrens sowie die Langzeitüberwachung titulierter Forderungen. Hinzu kommen der Forderungskauf im Rahmen des Factorings sowie der Kauf notleidender Forderungen. Besonderen Stellenwert erhalten die unterschiedlichen Spielarten des Forderungsmanagements durch die automatisierte Einbeziehung der Bonitätsinformationen aus den Creditreform Datenbanken. Durch die frühzeitige Überprüfung der Schuldner-Bonität ist Creditreform in der Lage, die Chancen einer

Forderungsrealisierung bereits vor Beginn des eigentlichen Mahnverfahrens zu kalkulieren.

Ausblick: Erweiterte Inkasso-Befugnisse und Imagegewinn durch das neue Rechtsdienstleistungsgesetz

Das neue Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG), das am 01. Juli 2008 in Kraft treten wird, erweitert die Handlungsmöglichkeiten von Inkasso-Unternehmen. Gleichzeitig ist die Neuregelung Ausdruck des Vertrauens des Gesetzgebers in die Arbeit von Inkasso-Unternehmen und bewirkt damit einen nicht unerheblichen Imagegewinn für die gesamte Branche.

Nach altem Recht musste Creditreform für das gerichtliche Mahnverfahren und die Zwangsvollstreckung einen Vertragsanwalt hinzuziehen. Das ändert sich durch das RDG. Das Gesetz gibt uns ab dem 01. Juli 2008 die Möglichkeit, bei unstreitigen Forderungen die komplette Titulierung und Zwangsvollstreckung in das bewegliche Vermögen des Schuldners ohne Einschaltung von Rechtsanwälten selbst zu betreiben. Zusammen mit den spezialisierten Inkasso-Fachkräften und einer auf die neuen Anforderungen zugeschnittenen Inkasso-Software kann Creditreform den Kunden ab Juli 2008 ein vollständiges und lückenloses Forderungsmanagement anbieten. Dabei werden die Prozessschritte Mahnservice, Inkasso, gerichtliches Mahnverfah-

ren, Vollstreckung und Überwachung in einer Hand konzentriert.

Aufgrund der dezentralen Struktur von Creditreform werden nicht alle 130 Vereine Creditreform die erweiterten Möglichkeiten durch das RDG in vollem Umfang und unmittelbar zum 01. Juli 2008 nutzen. Für die Kunden der Vereine Creditreform, die das RDG bereits zum Stichtag umsetzen, ergeben sich die folgenden Vorteile:

- Zeitersparnis durch den Wegfall eines zwischengeschalteten Vertragsanwaltes
- Bearbeitung der kompletten Mahnkette aus einer Hand
- Ein Ansprechpartner für alle Fälle
- Online-Zugriff auf aktuelle Informationen zum Bearbeitungsstand der Forderung

Services für die öffentliche Hand

Creditreform ist seit Jahren als verlässlicher Partner der öffentlichen Hand tätig. Die schrittweise Einführung der doppelten Buchführung in Konten (Doppik) in den öffentlichen Haushalten gibt dieser bewährten Zusammenarbeit weitere Impulse. Das Dienstleistungsangebot von Creditreform an die öffentliche Hand ist breit gefächert. Dazu gehört unter anderem der „Forderungsspiegel für Kommunen“, der die erforderliche Wertberichtigung des Forde-

rungsbestandes für die Eröffnungsbilanz und alle späteren Bilanzen automatisiert durchführt. Auch die Consumer Vollstreckungsauskunft erfreut sich einer wachsenden Nachfrage durch Städte und Gemeinden. Mit dieser Auskunft können Gemeinden die Vermögens- und Einkommensverhältnisse der Vollstreckungsschuldner – und damit die Realisierungsaussichten für ihre offenen Forderungen – vorab überprüfen. Bei der bislang häufigsten Form der Zusammenarbeit ist Creditreform als Verwaltungshelfer unterstützend im Rahmen des kommunalen Forderungsmanagements tätig. In diesem Zusammenhang sei auf die positiven Erfahrungen in den Niederlanden verwiesen: Bei unseren westlichen Nachbarn ist der Einsatz privatwirtschaftlicher Inkasso-Unternehmen im kommunalen Bereich in einem viel umfangreicheren Ausmaß etabliert als bislang bei uns in Deutschland.

Factoring – moderne Liquiditätsquelle

Der Boom des deutschen Factoring-Marktes dauert weiter an. Immer mehr deutsche Mittelständler nutzen den regelmäßigen Verkauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen gegen sofortigen Erhalt des Kaufpreises als alternatives Finanzierungsinstrument. Das zeigt auch die Geschäftsentwicklung von Crefo Factoring, einem Unternehmen der Creditreform Gruppe. So konnte Crefo Factoring das Geschäftsvolumen im vergangenen Jahr erneut erheblich steigern. Das Volumen der angekauften

Forderungen lag 2007 bei 559 Millionen Euro und damit um 54 Prozent höher als 2006. Mit diesem Wachstum liegt Crefo Factoring im Trend der gesamten Factoring-Branche in Deutschland. So hat sich das Factoring-Volumen der im Deutschen Factoring-Verband vertretenen Institute in den vergangenen fünf Jahren mehr als verdoppelt – auf 83,5 Milliarden Euro im Jahr 2007. Die kleinen und mittleren Factoring-Unternehmen – darunter auch einige Gesellschaften von Crefo Factoring –, die im Bundesverband Factoring für den Mittelstand zusammengeschlossen sind, erreichten 2007 ein Factoring-Volumen von mehr als zwei Milliarden Euro (Vorjahr: 1,7 Mrd. Euro). Die Institute beider Verbände betreuen inzwischen knapp 6.500 Unternehmenskunden. Ein Blick nach Europa zeigt, dass Deutschland beim Factoring trotz aller Zuwächse weiterhin Nachholbedarf hat. So rangiert Deutschland mit einem Gesamt-Factoring-Umsatz von 89 Milliarden Euro hinter Großbritannien (286 Mrd. Euro), Italien (122 Mrd. Euro) und Frankreich (121 Mrd. Euro) auf dem vierten Platz.

Die nationalen Zahlen zeigen dennoch deutlich, dass die Akzeptanz von Factoring als alternative Finanzierungsmöglichkeit bei den Unternehmen in Deutschland kontinuierlich zunimmt. Davon profitiert auch Crefo Factoring. Inzwischen bieten bundesweit 17 Crefo Factoring-Gesellschaften ihre Dienstleistungen den mittelständischen Unternehmen der jeweiligen Region an.

Als 100-prozentiger Schutz vor Forderungsausfällen in Verbindung mit einer professionellen Risikoeinschätzung der Unternehmenskunden wird Factoring für Mittelständler immer interessanter. Die zusätzliche Liquidität, die den Unternehmen durch den Verkauf offener Forderungen zufließt, können gerade junge Unternehmen in dynamischen Wachstumsprozessen gezielt nutzen. Hohe Außenstände und die Ungewissheit über die Bonitätsentwicklung der Kunden fallen durch diese Art der Wachstumsfinanzierung weg. Somit eröffnet Factoring neue Gestaltungsmöglichkeiten abseits der Fremdfinanzierung. Crefo Factoring hat sich auf Lösungen für mittelständische Unternehmen mit einem Umsatzvolumen ab 250.000 Euro spezialisiert.