

BvCM: Strategie für die Zukunft



Working Capital auf dem Cashwalk
Risikomanagement unter Strom

Bundeskongress 2018
10. und 11. Oktober
Künzelsau



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

WAS IST VERSICHERT?

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

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

RECHTSSCHUTZFALL UND MELDUNG DES RECHTSSCHUTZFALLES

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

VORAUSSETZUNG

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

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

Der deutsche Industrierversicherungsmarkt kennt eine vergleichbare Lösung bisher nicht!

HINWEIS:

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

Fordern Sie Ihr Angebot an



HDI
Generalvertretung Jahreis
Verbandsbetreuung BvCM e. V.

Nawal Bouya
Erlenstegenstraße 89
90491 Nürnberg

Telefon 0173 4165718
Telefax 0911 960429-51
eMail bvcm@hdi.de

LIEBE KOLLEGINNEN UND KOLLEGEN,

es ist schon wieder August und unser 15. Bundeskongress steht vor der Tür. Am 10. und 11. Oktober erwarten wir wieder mehr als 500 Credit Manager aus ganz Deutschland und Europa in Künzelsau – das Jahrestreffen der deutschen Credit-Manager-Szene schlechthin. Die Location und das Programm sehen äußerst vielversprechend aus. Sie sehen nicht nur vielversprechend aus, nein, neben den Credit Management relevanten Themen werden wir von der Geschäftsmodellentwicklung über das Rechnungswesen bis hin zum zukünftigen Berufsbild innerhalb des Credit Managers alle Facetten der Digitalisierung beleuchten. Der Mensch steht dabei immer im Focus unserer Betrachtung. Erstmals werden wir den BvCM Exzellenz in Credit Management Award verleihen. Die Bewerbungen sind eingegangen – und zeugen von erstaunlichen Ergebnissen für die Unternehmungen. Einen ausführlichen Vorbericht lesen Sie auf den Seiten 20 und 21 dieser Ausgabe.

Am 28. Juni fand die zweite CreditDeich Runde in Kleve statt. Äußerst positiv war das große Interesse an der Weiterentwicklung des Credit Managements und somit des BvCM e.V. unter den Teilnehmern (Lesen Sie hierzu die Seiten 6 und 7). Die anschließende Baumpflanzaktion unseres Präsidenten Rudolf Keßler CCM verdeutlicht einmal mehr die Nachhaltigkeit, die der BvCM e.V. lebt.

Einen Rückblick auf das dritte Working Capital Management Symposium, das wir erstmals mit dem ICV e.V. veranstalteten, finden Sie auf den Seiten 8 und 9.

Wie im wahren Leben ist es auch für Credit Manager wichtig, grundsätzlich die Ursachen statt nur die Symptome zu bekämpfen. Dies war auch die einhellige Meinung der vielen internationalen Gäste des dritten FECMA - Pan European Congress auf Malta im Frühsommer dieses Jahres. Einen ausführlichen Nachbericht finden Sie auf den Seiten 12 und 13 dieser Ausgabe.

Sie lesen, dass der BvCM e.V. viele interessante Credit Management Veranstaltungen in der ersten Jahreshälfte mit Ihnen und für Sie durchführen konnte. Dafür unser Dank an alle Aktiven. Damit setzte der BvCM e.V. seine erfolgreiche Strategie fort – und das spiegelt sich auch in den Zahlen wider. Den Jahresabschluss für das Jahr 2017 finden Sie auf den Seiten 26 und 27. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim lesen dieser Ausgabe.

Ihr
Jan Schneider-Maessen CCM



Jan Schneider-Maessen CCM

INHALT

CM News	4-5
CM Intern	
Von Mitgliedern, Bildung und Sponsoren	6-7
Klare Regeln und Prozesse	17
Sicherheitsanker für die Zukunft	20-21
2017: Erfolgreichstes Jahr	26-27
Berücksichtigung lokaler Besonderheiten	33
Ich bin gerne Credit Manager, weil... 35	
Neue Webseite	38
CM Aktuell	
Vom Cashwalk zur Lieferkette	8-9
Erst wägen, dann wagen, Teil 1	10-11
Ursachen statt Symptome bekämpfen	12-13
Eine Zwischenbilanz der Reform	15
CMI: Unsicherheiten dämpfen Aufschwung	30-31
CM Karikatur	13
CM Praxis	
Kreditrisikomanagement unter Strom	18-19
Eine Frage der Ansprache	22-23
Digitale Prozesse, persönliche Kontakte	24-25
Muster erkennen, Qualität steigern	28-29
CM CreditWer?	34
CM Last Words	36-37
CM Termine	38

NEWS

Risiken für Lieferanten von IKT-Firmen

Atradius sieht weiterhin erhebliche Zahlungsrisiken bei Abnehmern aus der Informations- und Kommunikationstechnikbranche (IKT) in Deutschland. In den vergangenen Monaten ist die Summe der zu spät bezahlten Forderungen, die Lieferanten und Dienstleister der Branche dem Kreditversicherer gemeldet haben, spürbar gestiegen. Für die kommenden sechs Monate rechnet Atradius damit, dass die Zahlungsverzögerungen und Insolvenzen in dem Bereich weiter zunehmen. Das geht aus dem aktuellen MarktMonitor des Kreditversicherers für die Branche hervor.

„Eine ganze Reihe von Faktoren erhöht derzeit den Druck auf die Liquidität der deutschen IKT-Unternehmen, insbesondere von kleinen und mittelständischen Firmen. Für die Lieferanten und Dienstleister der Branche besteht deshalb ein hohes Risiko, dass ihre Rechnungen

nicht bezahlt werden – trotz Umsatzzuwachs und entgegen dem Trend rückläufiger Insolvenzzahlen in Deutschland insgesamt“, sagt Michael Karrenberg, Regional Director Risk Services Germany, Central, North, East Europe & Russia/CIS von Atradius. „Wir empfehlen Unternehmen, die Bonität jedes Abnehmers genau zu prüfen und Forderungen gut abzusichern, um Zahlungsausfällen sicher aus dem Weg zu gehen.“

Die Zahl der Insolvenzen von deutschen IKT-Firmen stieg 2017 um 1,5 Prozent, während die Firmenpleiten in Deutschland insgesamt um mehr als 6 Prozent zurückgingen.

Margen schrumpfen

Der Grund für diese Entwicklung: Der deutsche IKT-Markt wird von wenigen großen Konzernen dominiert, daneben

existiert eine Vielzahl an mittelständischen Unternehmen. Diese stehen mit ihren Produkten und Services häufig in einem harten Wettbewerb untereinander. So bleiben die Margen – trotz einer insgesamt soliden Nachfrage – in allen Teilbereichen weiterhin gering. Die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen ist zudem meistens unterdurchschnittlich.

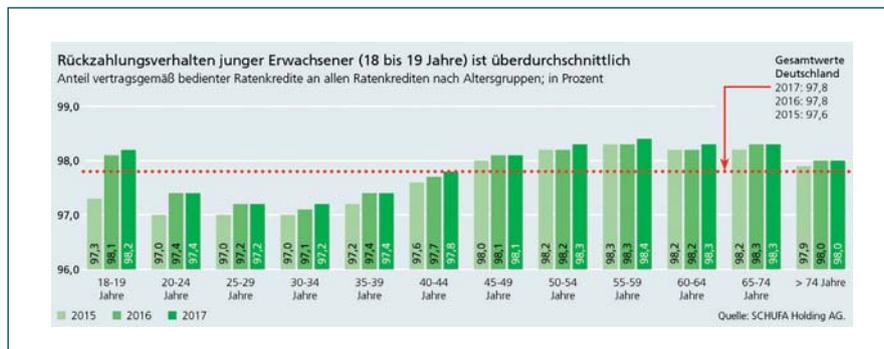
Der Konsolidierungstrend in der Branche hält vor diesem Hintergrund weiter an. Unternehmen sind gezwungen, mit dem rasanten Fortschritt mitzuhalten und neue Produkte immer schneller zur Marktreife zu bringen. „Wenn sie nicht in Nischenbereichen etabliert sind, bleiben kleinere Unternehmen am häufigsten die Verlierer in diesem Verdrängungswettbewerb. Von ihnen geht ein erhöhtes Forderungsrisiko aus“, sagt Michael Karrenberg.

Vorbildliche Kreditnehmer

„Deutschlands Verbraucher sind sehr zuverlässige Kreditnehmer. Sie haben ihre Finanzen fest im Griff“, sagt Dr. Michael Freytag, Vorstandsvorsitzender der SCHUFA Holding AG. 97,8 Prozent aller aufgenommenen Konsumentenkredite wurden 2017 reibungslos zurückgezahlt. Dies ist das Ergebnis des aktuellen SCHUFA Kredit-Kompass. Er liefert jährlich ausführliche Analysen des Kreditverhaltens der Verbraucher in Deutschland.

In jeder der betrachteten Altersgruppen, so Freytag, habe sich die Rückzahlungsquote verbessert oder liege auf Vorjahresniveau. Besonders erfreulich sei die Entwicklung bei den jüngsten Kreditnehmern. Ihre Rückzahlungsquote liege mit

98,2 Prozent deutlich über dem Durchschnitt. Die aktuelle Analyse widerlege damit das Vorurteil, junge Menschen könnten nicht mit Finanzen umgehen. Auch in den Altersgruppen ab 45 Jahren zeige sich eine kontinuierliche Verbesserung oberhalb des Durchschnitts.



Eine Folge der guten Entwicklung: Aktuell sind bei der SCHUFA zu 90,6 Prozent der 67,5 Millionen Verbraucher, die der SCHUFA bekannt sind, ausschließlich positive Informatio-

nen vorhanden.

Verbraucher in Deutschland entscheiden sich wohlüberlegt für einen Kredit und vergleichen vor dem Vertragsabschluss Konditionen verschiedener Anbieter. Die Anzahl der Anfragen, die Banken im Rahmen der Kreditkonditionenermittlung an die SCHUFA stellen, steigt seit Jahren kontinuierlich und erreichte 2017 mit über 27 Millionen score-neutralen Konditionsanfragen einen neuen Höchststand. Seit Beginn der Auswertungen 2011 hat sich diese Zahl damit mehr als verdoppelt (2011: rund 12 Mio. Konditionsanfragen).

Asien: Zahlungen verzögern sich

Zwei von drei Unternehmen (63 Prozent) in der Region Asien-Pazifik haben im vergangenen Jahr Zahlungsverzögerungen erlebt. Das ist ein Ergebnis einer Zahlungsstudie des internationalen Kreditversicherers Coface in neun Ländern. Dabei nahmen die ultralangen Überziehungen deutlich zu. 120 Tage und länger als vereinbart mussten 16,5 Prozent der Unternehmen auf ihr Geld warten, im Jahr zuvor waren es 12,5 Prozent. Die längsten Verzögerungen erlebten Unternehmen in China und Indien, am schnellsten bezahlt wurden Unternehmen in Malaysia, Taiwan und Japan. Bei den Branchen beklagten der Energie- und der Bausektor die höchsten Anteile an Überziehungen über 90 Tage.

Nach Erfahrungen von Coface werden

Verzögerungen zum Risiko für die Liquidität, wenn sie länger als 90 Tage dauern und zwei Prozent des Umsatzes überschreiten. Bei einem Drittel (33 Prozent) der Unternehmen war das 2017 der Fall – ein Anstieg gegenüber dem Vorjahr (26 Prozent) um 7 Prozentpunkte. Noch gefährlicher dürften die Verzögerungen für 10 Prozent der Firmen gewesen sein, bei denen die Summe mindestens 10 Prozent des Umsatzes ausmachten. 2016 waren das noch 5 Prozent der befragten Unternehmen.

Als Hauptgründe für Zahlungsverzögerungen gaben die etwa 3.000 auf die Fragen antwortenden Unternehmen aus China, Indien, Malaysia, Hong Kong, Japan, Australien, Singapur, Taiwan und Thailand finanzielle Probleme der Abnehmer aufgrund des verstärkten Wettbewerbs und Margendrucks an.

Oft steht das in Verbindung mit mangelnden Finanzreserven.

Nicht erst bei der Bezahlung selbst, sondern schon bei den Zahlungszielen nimmt der Druck offensichtlich zu. So stieg das durchschnittliche Zahlungsziel von 59 auf 64 Tage. Japanische Unternehmen räumen im Schnitt mit 98 Tagen die längsten Fristen ein, wobei 52 Prozent sogar 120 Tage und mehr gewähren. In Malaysia hingegen liegt das durchschnittliche Ziel bei 48 Tagen. Die Mehrheit der Unternehmen dort (50 Prozent) legt 30 Tage oder weniger fest. Generell, das zeigt die Coface-Befragung, werden in Märkten, in denen das Forderungsmanagement und Kreditversicherungen etabliert sind, längere Zahlungsziele vereinbart.

Lieferanten kürzen Zahlungsziele

Lieferanten und Kreditgeber gewähren ihren Kunden nicht mehr so lange Zahlungsziele wie noch vor einem Jahr. Im ersten Halbjahr 2018 betrug das durchschnittliche Zahlungsziel im deutschen B2B-Geschäft 31,70 Tage. Im ersten Halbjahr 2017 waren es noch 32,51 Tage – also 0,81 Tage mehr. Das zeigt eine Analyse auf Basis des Creditreform Debitorenregisters Deutschland (DRD), für die 3,3 Millionen Rechnungsbelege ausgewertet wurden.

Je nach Branche des Geschäftspartners zeigen sich unterschiedliche Entwicklungen. Deutlich gekürzt wurden die Zahlungsziele den Unternehmen aus dem Einzelhandel (- 4,28 Tage), der unternehmensnahen Dienstleistungsbranche (- 3,53 Tage) sowie dem Verkehrs- und Logistiksektor (- 2,73 Tage). Auch das Baugewerbe erhielt nicht mehr so lange Zahlungsziele wie noch im Vorjahreszeitraum (- 1,54

Tage). Metall- und Elektrounternehmen wurden von ihren Lieferanten im ersten Halbjahr 2018 hingegen längere Zahlungsziele eingeräumt (+ 1,16 Tage).

damals 10,11 Tage betragen – also etwa einen halben Tag weniger. Länger als im Vorjahr mussten sich vor allem die Kreditgeber von unternehmensnahen Dienstleistern (+ 2,51 Tage) und Einzelhandelsunternehmen (+ 1,23 Tage) gedulden. Bei Geschäften mit dem Großhandel ist die Verzugsdauer am geringsten (8,44 Tage), im Baugewerbe am längsten (16,40 Tage).

Bezogen auf die Rechtsformen zeigen sich zunehmende Zahlungsverzögerungen bei Debitoren der Rechtsform UG haftungsbeschränkt (+ 1,24 Tage), gefolgt von den Freien Berufen (+ 0,93 Tage) und der GmbH & Co. KG (+0,92 Tage). Unternehmen, die als UG firmieren, zahlten ihre Rechnungen mit einer Verspätung von durchschnittlich 19,04 Tagen. Die Verzögerungen sind damit fast doppelt so hoch wie im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Deutlich kürzer ist der Zahlungsverzug bei Transaktionen mit Unternehmen der Rechtsformen KG (7,31 Tage) und AG (8,54 Tage).



Zahlungsverzug steigt

Die durchschnittliche Verzugsdauer von Rechnungen im B2B-Geschäft betrug im ersten Halbjahr 2018 in Deutschland 10,59 Tage. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017 zeigt sich ein ansteigender Trend. Der Zahlungsverzug hatte

VON MITGLIEDERN, BILDUNG UND SPONSOREN

Neue Satzung, erweiterter Vorstand, Strategie für die Zukunft: Die zweite Credit Deichrunde bot genügend Themen für eine lebhaft Diskussions über die zukünftige Ausrichtung des Bundesverbandes Credit Management (BvCM). Fazit: Priorität genießen derzeit die Themen Mitgliederwerbung, Qualifizierungsprogramme und Sponsorenstrategie.

„Herzlich willkommen in der Hauptstadt des deutschen Credit Managements.“ Mit diesen Worten begrüßte BvCM-Präsident Rudolf Keßler Vorstand, Vorstandsbeirat sowie Sponsoren und weitere Unterstützer im Klever Büro des Verbandes. „Wir wollten von Anfang an das Credit Management in Deutschland voranbringen. Ich bin allen dankbar, die uns in den vergangenen 16 Jahren bei der Umsetzung dieses Ziels unterstützt haben.“

Zum Jahreswechsel hatte der BvCM seinen Vorstand erweitert, die Posten im Vorstandsbeirat teilweise neu besetzt und die Satzung in Teilen geändert. Deshalb stellten sich die Verantwortlichen zunächst den übrigen Gästen vor.

Anschließend skizzierte Andreas van Koeverden, stellvertretender Vorstand des BvCM, die Strategie des Verbandes. Welche Ziele wurden bereits erreicht? Welche stehen künftig im Fokus? „Wir haben vieles, was den BvCM ausmacht, ins deutsche Credit Management tragen können. So ist es nicht unser Anspruch, nur Forderungsausfälle zu vermeiden. Wir steigern den Unternehmenswert, beziehen deshalb auch Aspekte wie das Working Capital in unsere Arbeit ein“, erläuterte van Koeverden zu Beginn seiner Ausführungen. Der BvCM verfolge die Philosophie einer offenen Plattform.

Mitgliederwerbung

Die erste Strategiesitzung des BvCM fand 2005 auf Burg Boetzelaer statt. Seitdem wird auf Grundlage der Strategie eine To-Do-Liste geführt, deren Aktionspunkte schrittweise abgearbeitet werden. Bezüglich der



Andreas van Koeverden stellte die neue Strategie vor.

Mitgliederzahl beispielsweise hat der Verband das Ziel, in den nächsten drei Jahren die Marke von 2.500 zu erreichen. Derzeit zählt der Verband mehr als 1.500 Mitglieder.

Inhaltlich will der BvCM das Credit Management in Deutschland weiterentwickeln – vor allem durch die eigens entwickelten Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen zum Certified Credit Manager (CCM) und zum Certified Credit Controller (CCC). Mehr als 1.200 Absolventen haben die Qualifizierung zum CCM und CCC bislang durchlaufen. Diese Weiterbildungsprogramme sollen jetzt aktualisiert und den verän-

derten Rahmenbedingungen angepasst werden.

„Die Teilnehmer kommen aus ganz Deutschland, einige sogar aus Österreich. Da ist der Reiseaufwand zu den Präsenztagen in Bochum sehr groß“, so van Koeverden. Derzeit wird nach Wegen gesucht, diesen Aufwand zu verringern. Gleichzeitig werden die Lehrinhalte auf den Prüfstand gestellt und um neue Themenfelder erweitert.

Die Optimierungen im Programm dienen auch als Grundlage für die nachhaltige Akquise von neuen Kursteilnehmern. Die Qualifizierung der deutschen Credit Manager ist schließlich eines der zentralen Anliegen des Verbandes. Deshalb liegt darauf ein besonderer Fokus der Strategie. „Dieser Punkt zählt

zu unseren Prioritäten“, so der stellvertretende Vorstand.

Verantwortliche einbinden

Ebenfalls einen hohen Stellenwert genieße die umfassende Einbindung des erweiterten Vorstands, des Vorstandsbeirates und der Regionalkoordinatoren. Die Aufgaben würden derzeit auf mehrere Schultern verteilt, was einen größeren Abstimmungsbedarf erfordere als früher. Bei der internen Kommunikation spiele auch das Verbandsmagazin **Der CreditManager** eine wichtige Rolle. „Wir berichten über die Entwicklung des BvCM, veröf-

fentlichen beispielsweise unseren Jahresabschluss, stellen Mitglieder und Verantwortliche vor. Zudem präsentieren wir interessante Praxisbeispiele.“

Anschließend eröffnete Andreas van Koeverden die Diskussion über die künftige Strategie, was sich die Anwesenden nicht zweimal sagen ließen.

Neue Zielgruppen

Bezüglich der Mitgliederwerbung zum Beispiel stellte sich die Frage nach den geeigneten Zielgruppen. Grundsätzlich, so der BvCM-Vorstand, berge der Mittelstand große Potenziale; hier sei der Verband noch nicht bekannt genug. Als spezielle Branche wurde unter anderem die Logistik genannt, wobei insbesondere Speditionen einen großen Bedarf an gutem Credit Management aufweisen. Ein anderer Vorschlag thematisierte die Möglichkeit, in bestimmten Branchen Schulungen im Credit Management anzubieten. Es gebe gute Beispiele von Unternehmen, die einen solchen Service ihren Kunden anbieten. Die Professionalisierung ihrer Kunden sei Teil ihres Credit Managements. Das könnte sich der BvCM zum Vorbild nehmen.

Dafür würde sich die Kooperation mit bestimmten Branchen- oder Berufsverbänden anbieten. Grundsätzlich, so der Vorstand, strebe der BvCM die Zusammenarbeit mit anderen wirtschaftlichen Vereinigungen und Organisationen an, da seien solche Schulungen durchaus eine interessante Möglichkeit. Mit dem Internationalen Controller Verein (ICV) sei dies bei der Organisation des Working Capital Management Symposiums bereits sehr gut gelungen. Allerdings seien solche Kooperationen nicht immer einfach, da schnell (vermeintliche) Konkurrenzsituation entstehen könnten.

Zudem kam die Frage auf, wie viele der 1.200 Absolventen eigentlich Mitglieder des BvCM sind? Die Ant-



Den Abschluss bildete die traditionelle Baumpflanzung.

wort – rund 700 – führte zur Feststellung, dass in diesem Bereich nachgearbeitet werden sollte. Als Beispiel für erfolgreiche Mitgliederwerbung wurde der niederländische Schwesterverband angeführt. Gemäß dem Motto „Von den Besten lernen“ könne sich der BvCM auch stärker bei der Vereniging Voor Credit Management (VVCM) umschauen.



Es wurde intensiv diskutiert.

Sponsorenstrategie

Ein anderes Thema, das den BvCM bewegt, ist der künftige Umgang mit Sponsoren. Einige Aussteller nutzen den Bundeskongress intensiv für die Akquise, indem sie mit zahlreichen Vertriebsmitarbeitern auflaufen. Andere präsentieren in Vorträgen ihre Unternehmen, anstatt auf relevante Inhalte einzugehen. Um für alle Beteiligten Klarheit zu schaffen, darin waren sich die Anwesenden einig, soll eine Strategie für den Umgang mit Sponsoren

ausgearbeitet werden.

Hinsichtlich der Digitalisierung kam der Vorschlag auf, künftig auch Webinare anzubieten. Es gebe bereits zahlreiche erfolgreiche Beispiele. Rudolf Keßler stellte zum Abschluss der Diskussion folgende These in den Raum: „Bei den modernen digitalen Zahlungssystemen im B2C-Bereich, die den Geldtransfer in Echtzeit ermöglichen, stellt sich die Frage, ob in diesem Sektor ein Credit Management überhaupt noch gebraucht wird.“ Einig waren sich die Gäste, dass sich die Tätigkeiten der Credit Manager in den nächsten Jahren verschieben werden. Die Arbeit werde sich vor allem auf schwierige Fälle konzentrieren.

Baumpflanzung

Zum Abschluss der Diskussion bedankte sich Rudolf Keßler für die vielen Diskussionsbeiträge. „Wenn Sie denken, ich hab’ da mal eine Idee, dann zögern Sie nicht, uns anzusprechen. Wir freuen uns über Ihren Input.“ Zum Ausklang der Deichrunde pflanzten die Teilnehmer auf der Wiese hinter dem BvCM-Büro einen Baum. Bei der ersten Deichrunde im Jahr 2015 hat die damalige Bundesumweltministerin Dr. Barbara Hendricks an jener Stelle den ersten BvCM-Baum gepflanzt. Seitdem wächst er wie der BvCM selbst...

Frank Wöbbeking

RÜCKBLICK WORKING CAPITAL SYMPOSIUM

VOM CASHWALK ZUR LIEFERKETTE

Digitale Entwicklungen, Naturkatastrophen und Zahlungsausfälle: Das Working Capital eines Unternehmens kann von den unterschiedlichsten Ereignissen und Entwicklungen beeinflusst werden. Welche Risiken bestehen und welche Chancen sich bieten, wurde im Rahmen des dritten Working Capital Management Symposiums im Düsseldorfer Industrieclub deutlich – vor allem anhand interessanter Best Practice-Beispiele. Der Bundesverband Credit Management (BvCM) hatte die Veranstaltung erstmals zusammen mit dem Internationalen Controller Verein (ICV) organisiert.

Die Optimierung des Working Capitals ist in den deutschen Unternehmen bereits beachtlich fortgeschritten. „Das unnötig gebundene Kapital konnte um 100 Milliarden Euro gesenkt werden“, berichten Andreas van Koeverden, stellvertretender Vorstandsvorsitzender des BvCM, und Dr. Hendrik Vater, Leiter des Facharbeitskreises WCM im ICV, im Vorwort des diesjährigen Working Capital Management Symposiums. Dennoch, so die beiden Experten, gebe es noch große Potenziale, beispielsweise in der Steuerung und Optimierung des Kapitaleinsatzes. Auf den „Cashwalk“ führten Marcus Krüger und Marc Johannes Ege von Zalando die Teilnehmer des Symposiums. Krüger zählt bei Zalando mit siebenjähriger Firmenzugehörigkeit schon zu den „alten Hasen“. In diesem Zeitraum wuchs das Unternehmen von 300 auf 20.000 Mitarbeiter. Derzeit führt das Unternehmen rund 30.000 Produkte, zählt 23 Millionen aktive Kunden, verzeichnet 200 Millionen Visits auf der Webseite und erzielt einen Umsatz in Höhe von 4,5 Milliarden Euro.

Operational Excellence

Ein rasantes Wachstum, das natürlich nicht ganz reibungslos verlaufen konnte. Gemäß dem Slogan „We live Operational Excellence“ versucht Zalando kontinuierlich, alle Prozesse zu optimieren; so auch das Working Capital Management. Ein Grund



Interessante Praxisbeispiele zeigten erfolgreiche Lösungen für das Working Capital Management.

für die stärkere Fokussierung auf das Thema waren schlechte Erfahrungen im Jahr 2015, als im Bereich „Kauf auf Rechnung“ rund 50 Millionen Euro abgeschrieben werden mussten. „Wir wurden glattweg betrogen“, sagte Ege.

Aus diesem Anlass startete das Projekt „Cashwalk“. Das Working Capital sollte nach einer „Pushphase“ in eine nachhaltig optimierte Situation übergehen – und das in Rekordzeit. „Wir hatten dafür 14 Wochen Zeit und haben es in 15 Wochen geschafft“, blickte Krüger zurück. „Wir haben bei Null angefangen und am Ende relevante Key Performance Indikatoren (KPIs) implementiert.“

Dafür wurde zunächst der Top-Down-Approach gewählt. Ein enger Kreis von Führungskräften hat die Grundlagen erarbeitet, in Workshops mit den einzelnen Abteilungen wurde das Projekt intern erläutert. Im nächsten Schritt wurde der Cashwalk unternehmensweit ausgerollt. Im Rahmen einer Roadshow wurden Ziele, Prozesse und KPIs vorgestellt. In einem eigens angelegten Wiki wurden Erkenntnisse dokumentiert.

Für die langfristige Phase wurden mehrere Maßnahmen ergriffen, unter anderem ein regelmäßiges Jour Fixe mit Führungskräften. Das Entscheidende dabei: Der Blick hat sich von

rückwärtsgerichtet auf zukunftsorientiert gewandelt. „Wir arbeiten jetzt abteilungsübergreifend zusammen. Der finanzielle Forecast ist Bestandteil des Projekts Cashwalk.“ Auf diese Weise konnten interne Widerstände überwunden werden – und alle arbeiten am gleichen Ziel.

Gefahren für Lieferketten

Was haben ein Streik von Hafenarbeitern, ein Feuer in einer Fabrik und ein Erdbeben gemeinsam? Diese Ereignisse können internationale Lieferketten empfindlich treffen. Deshalb hat die DHL ein Projekt entwickelt, das solche Risiken auf einer interaktiven Karte darstellt: die Supply Chain Risk Management Plattform „Resilience 360“.

Omeed Mosavat, Business Development and Strategic Advisory Specialist DHL Customer Solutions & Innovation, erläuterte, was sich hinter diesem Begriff verbirgt. Die Initiative für das Projekt wurde 2003 nach dem verheerenden Tsunami entwickelt. „Viele Unternehmen hatten keinen Kontakt mehr zu ihren Kunden oder Zulieferern in den betroffenen Gebieten. Sie fragten bei uns an, ob wir vielleicht Informationen hatten“, berichtete Mosavat. Die DHL-Vertreter in aller Welt haben daraufhin in ihren jeweiligen Gebieten recherchiert und die Ergebnisse kartiert. Auf dieser Grundlage ist das Projekt Resilience 360 entstanden.

Inzwischen handelt es sich um eine cloudbasierte Karte, auf der die weltweiten Lieferketten dargestellt werden. Darauf lässt sich auf einen Blick erkennen, wo welche Risiken bestehen. Während der Präsentation waren etwa 1.800 „Incidents“ ge-



Das nächste Working Capital Management Symposium findet im März 2019 statt.

meldet. Jeder Vorfall kann entscheidende Auswirkungen auf den Transport von Komponenten haben – und in Zeiten von Just-in-Time-Lieferungen ganze Produktionen lahmlegen. Wer über die Plattform frühzeitig von potenziellen Problemen erfährt, kann sich darauf einstellen und einen „Plan B“ entwickeln.

Scheu vor Technologien

Mit dem Stand der Digitalisierung im Rechnungswesen hat sich die KPMG AG beschäftigt. Carsten Wember, Partner KPMG Finance Advisory, stellte die Ergebnisse einer entsprechenden Studie vor. Dabei wurden einige interessante Erkenntnisse zutage gefördert. „Wir haben eine auffällige Zurückhaltung bezüglich des Einsatzes neuer Technologien festgestellt“, berichtete Wember. So herrsche Skepsis gegenüber den Themen Blockchain, Lernende Systeme und

Virtuell Reality. Hier müssten konkrete Anwendungsfälle geschaffen werden, bevor sich Unternehmen ernsthaft damit befassen.

Andere Ergebnisse betreffen neue Rollenbilder. So entstehen derzeit Funktionen wie Data Officer, Finance Data Scientist, Chief Digital Officer, Financial Performance Consultant oder Finance Quality Manager. Diese Veränderungen betreffen auch die Credit Manager und Controller.

Parallel dazu sinkt die Loyalität von Arbeitnehmern gegenüber ihren Unternehmen drastisch. „Die Beschäftigten wollen spannende Aufgaben haben. Sie fragen eher nach Arbeitszeiten und Reisemöglichkeiten als nach Vergütung und Schulung“, so Wember. Es werde zu einer großen Herausforderung, geeignete Mitarbeiter zu finden.

Das nächste Working Capital Management Symposium findet am 7. März 2019 ebenfalls im Industrieclub Düsseldorf statt.

Frank Wöbbing

ERST WÄGEN, DANN WAGEN!

Anlässlich des dritten Working Capital Management Symposiums in Düsseldorf haben sich Dr. Hendrik Vater, Leiter Facharbeitskreis Working Capital Management Internationaler Controller Verein e.V., und Professor Dr. Heinz-Jürgen Klepzig Gedanken über das Thema „Working Capital und Risikomanagement“ gemacht.

Stabilität ist Normalität

Der Gleichgewichtsgedanke ist ein Denkmodell der Ökonomie, das besonders geeignet ist, um grundsätzliche wirtschaftliche Zusammenhänge deutlich zu machen. Das Basismotto lautet hier: Die Stabilität ist Normalität. Veränderungen im Wirtschaftsleben finden demnach überwiegend erst allmählich statt, da ein relativ stabiles Gleichgewicht der beeinflussenden Kräfte vorliegt.

Störung ist Normalität

Die reale wirtschaftliche Entwicklung zeigt die Grenzen dieses Denkmodells: In kurzer Zeit wechseln heute die strategischen unternehmerischen Stoßrichtungen von Stop auf Go und umgekehrt. Blutdruck und Puls der Wirtschaft verändern sich andauernd. Es ist wie beim Onkel Doktor: Die Werte sind nicht stabil und liegen nicht mehr in der üblichen Toleranz. Ein andauerndes Erfassen und Auswerten von zeitnahen Daten und Indikatoren ist daher notwendig, um schnell (re-)agieren zu können.

Die Ursachen für diese Abweichungen können vielfältig sein:

- „natürliche Konflikte“ zwischen Zivilisation und Natur (Bsp.: Hurrikan, Tsunami, Aschewolken durch Vulkan-tätigkeit)
- Terrorismus, kriegerische Auseinandersetzungen (Bsp.: 9/11, Piraterie)
- Verwerfungen in den Finanzmärkten
- Epidemien (Bsp.: Vogelgrippe, EHEC)
- Virusbefall von Rechnern sowie Maschinen- und Systemstörungen (mit „miss“ und „near-miss“-Ereignissen)

Die weltweite Arbeitsteilung führt

		Eintrittswahrscheinlichkeit				
		häufig	wahrscheinlich	gelegentlich	selten	unwahrscheinlich
Schadenausmaß	katastrophal	extrem hoch		hoch		moderat
	kritisch			moderat		
	geringfügig	hoch	moderat			
	vernachlässigbar	moderat				niedrig

Abb. 1: Risikobewertung (Quelle: Darstellung der Verfasser)

dazu, dass sich diese Störungen rasch global auswirken. Die mediale Informationsflut über Konflikte und resultierende Störungen sowie die erlebte Arbeitswelt führt bei Führungskräften dazu, dass immer mehr ein neues Basismotto in der Geschäftswelt Einzug hält: die Störung als Normalität.

Risikomanagement

Wenn diese Störungen zu einem nachteiligen Abweichungsraum von einem erwarteten Planwert führen, spricht man von Risiko. Risikomanagement umfasst alle Steuerungsinstrumente und -mechanismen, die den nachteiligen Abweichungsraum reduzieren können.

Üblich bei der Erarbeitung von Maßnahmen zur Risikoabwehr ist es, aufgrund von Risiko-Wahrscheinlichkeit und -auswirkung Prioritäten zu ermitteln (Abb. 1).

Unternehmensrisiken

Wir konzentrieren uns nun auf finan-

zielle Risiken eines Unternehmens: Entsprechend den Basiszielen eines Unternehmens lassen sich in Abhängigkeit vom Betrachtungszeitraum unterschiedliche finanzielle Perspektiven des Risikomanagements darstellen (Abb. 2):

- Liquiditätsrisiken
- Rendite-Risiken
- Strategische Risiken.

Liquiditätsrisiken

Wir betrachten nachfolgend insbesondere die Liquiditätsebene und ihre Risiken, wohl wissend, dass Entscheidungen auf den einzelnen Ebenen Rendite oder Strategie sich durchaus stark auf die Liquiditätsebene und vice versa auswirken können. Die Übersicht in Abb. 3 zeigt die Kernprozesse des Working Capitals, die über den Cash-Cycle die Liquiditätssituation des Unternehmens beeinflussen. Die Prozesse umfassen alle Prozesse

		Eintrittswahrscheinlichkeit				
		häufig	wahrscheinlich	gelegentlich	selten	unwahrscheinlich
Schadenausmaß	katastrophal	extrem hoch		hoch		moderat
	kritisch			moderat		
	geringfügig	hoch	moderat			
	vernachlässigbar	moderat				niedrig

Abb. 2: Basisziele und Risiken eines Unternehmens (Quelle: Darstellung der Verfasser)

vom Einkauf über die Leistungserstellung bis zum Vertrieb und den zugehörigen Zahlungsabwicklungen. Je nach Risikobewertung wird man insbesondere kritische Prozesse im Rahmen des Risikomanagement untersuchen und anschließend ergänzend zwecks Risikoabwehr gestalten.

- Maßnahmen zur Risikobewältigung
- Erfassung von konkreten Risikoereignissen und ihre Behandlung
- Dokumentation durchgeführt werden.



Dr. Hendrik Vater
Bereichsleiter Controlling & Accounting
DHL Supply Chain

Hendrik.Vater@dhl.com

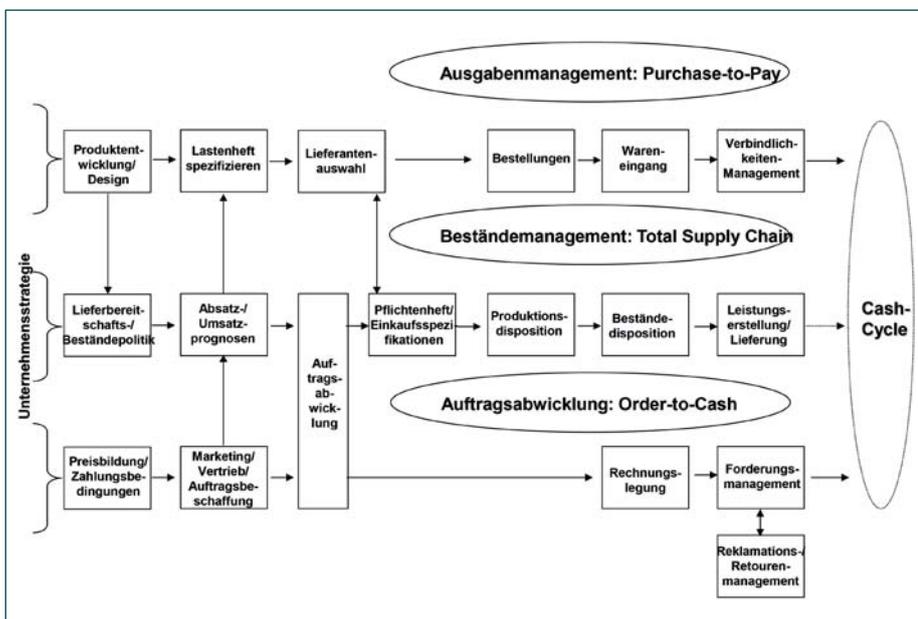


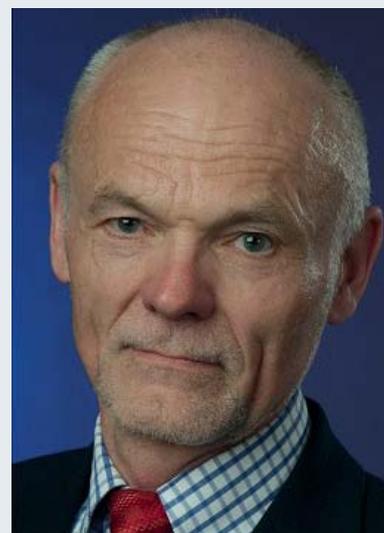
Abb. 3: Kernprozesse des Working Capital (in Anlehnung an Wildemann, Horst: Asset Management und Working Capital-Controlling, 13. Aufl. München 2012)

Risikomanagement: Teilschritte

Für jeden Teilprozess können im Rahmen des Risikomanagements die Teilschritte

- Prozessvisualisierung
- Risikoidentifikation und -bewertung

Fortsetzung nächste Ausgabe



Prof. Dr. Heinz-Jürgen Klepzig
Hochschule für angewandte Wissenschaften - Fachhochschule Augsburg
Fakultät für Wirtschaft

klepzig@rz.fh-augsburg.de

URSACHEN STATT SYMPTOME BEKÄMPFEN

„Credit Management in a Changing World“: Unter diesem Motto hatte die MACM zum Europäischen Credit Management Kongress nach Malta eingeladen. Die Organisatoren hatten ein spannendes Programm zusammengestellt, das mit zahlreichen hochkarätigen Rednern gespickt war. Jacques Vincken, Credit Manager Europe & Africa von Shell Downstream Services Int., Prof. Dr. Bernd Weiß von der Hochschule Bochum und Prof. Dr. Rudy Aernoudt, Chief Economist bei der Europäischen Kommission und Professor an der Universität Gent, waren die prominentesten Sprecher.

FECMA-Präsident Josef Busuttill eröffnete den Kongress mit einem makroökonomischen Streifzug durch aktuelle politische Entwicklungen wie den Brexit, den Start der recht nationalen Regierung in Italien, die Kündigung internationaler Verträge durch US-Präsident Trump und dessen jüngste Begegnung mit dem nordkoreanischen Machthaber Kim Jong-un. Dabei beleuchtete er Chancen und Risiken für die Wirtschaft.

Innovationen

Positive Signale sah er in steigenden Produktionszahlen und der Evolution von der industriellen zur digitalen Wirtschaft, wobei er die Innovationen in Blockchain-Technologie, digitalen Währungen wie Bitcoins und dem Einsatz künstlicher Intelligenz sieht. Keynote-Sprecher Rudy Aernoudt beleuchtete die Art und Weise, wie die europäischen Richtlinien (bezüglich „Late Payment“ oder Konsumentenrecht) und Verordnungen (wie die Datenschutzgrundverordnung) zustande kommen. Dabei erläuterte er auch den großen Unterschied zwischen Richtlinien und Verordnungen: Während EU-Richtlinien in nationale Gesetzgebung übertragen werden, treten Verordnungen in allen angeschlossenen EU-Ländern gleichermaßen in Kraft.

Das Kongressthema wurde anschließend in mehreren Präsentationen und Diskussionsrunden weitergeführt, die sich vor allem mit Innovationen wie digitalen Transformationsprozessen (Dr. Michael Sauter, Brainbirds GMBH, Deutschland) und „Credit Excellence in a Changing En-



vironment“ (Jacques Vincken, Shell Downstream Services) befassten. Dr. Sauter beschrieb dabei – ausgehend von dem alten „VUCA-Prinzip“ (Volatility/Uncertainty/Complexity/Ambiguity) – die Evolution von Unternehmen und Sektoren, deren Wurzeln in der Vergangenheit liegen (Banken, Versicherungen, Stahlproduzenten, Erdölförderer), zu modernen Unternehmen „build for the time“ wie Google, Amazon, Apple und Facebook. Er konstatierte sogenannte disruptive Prozesse in der Entwicklung der Arbeitswelt (Digitalisierung, Robotisierung) in ganz unterschiedlichen Berufsgruppen wie Buchhaltern und Steuerberatern, Anwälten, Kreditanalysten und Stahlarbeitern. Dagegen drohe ein immenser Mangel an Datenwissenschaftlern und Datenanalysten. Eine andere Denkweise sei erforderlich. Nicht: Ich habe Kopfschmerzen und nehme eine Tablette. Sondern: Ich bekämpfe die Ur-

sache der Kopfschmerzen. Und das alles in immer kürzerer Zeit. MAN beispielsweise benötigte zwölf Jahre, um einen neuen LKW zu entwickeln, während ein schwedisches Team in zehn Monaten einen selbstfahrenden LKW auf die Straße brachte. Eine Frage der Denkweise...

Persönlicher Kontakt

Jacques Vincken von Shell ist nach wie vor felsenfest davon überzeugt, dass die Kraft des persönlichen Kontakts ein entscheidender Faktor im Berufsalltag der Credit Manager ist. Insbesondere in einem Umfeld, das zunehmend vom Streben nach Effizienz geprägt ist. So gab es bei Shell vier „Offshore Center“, von denen nur noch eines im polnischen Krakau übrig geblieben ist. Diese Entwicklung hat knapp zwei Drittel der Beschäftigten den Job gekostet. Die „Cash Maschine“, wie Vincken es ausdrückt, ist bei



diesem Öl- und Gasriesen wesentlich effizienter geworden. Dadurch erhalte der persönliche Kontakt wieder mehr Gewicht.

Internationales

Gute Nachrichten gab es aus Helsinki: Die finnische Vereinigung für Credit Management wird sich der FECMA voraussichtlich Anfang nächsten Jahres anschließen. Auf dem Balkan dagegen herrscht nach positiven Signalen wieder Funkstille. Leider ist auch die russische Vereinigung in Stillschweigen

versunken. Die britische CICM dagegen konnte berichten, dass die irische IICM mittlerweile offiziell der CICM angehört. Positiv ist auch die Nachricht, dass mehr als 2.100 Unternehmen aus Großbritannien den „Prompt Payment Code“ unterzeichnet haben. Die italienische ACMI scheint wieder zum Leben erweckt worden zu sein. Mittlerweile finden Veranstaltungen statt, unter anderem zu Themen wie der neuen Datenschutzgrundverordnung und der elektronischen Rechnungsstellung. Die größte Veranstaltung in diesem Jahr war der ACMI-Tag

im Juni in Mailand. Dieser Kongress mit angeschlossener Messe zählte 1.500 Teilnehmer. Das Ziel besteht jetzt darin, den Verband fit für die nächste Generation zu machen

Jan Schneider-Maessen.



Award für Professor Dr. Bernd Weiß

Über die Auszeichnung von Professor Dr. Bernd Weiß mit dem FECMA Lifetime Achievement Award haben wir bereits in der letzten Ausgabe berichtet.



KLARER KURS IN TURBULENTEN ZEITEN



Neue Bürgschaftsplattform für den Mittelstand!

Entscheiden Sie sich jetzt für eine Zusammenarbeit mit CREDENDO – Excess & Surety SA I NV – Ihrem finanzstarken Partner mit einem fokussierten Angebot auf Bürgschaften für den Mittelstand (KMU).

UNSER ANGEBOT

ARTEN VON BÜRGSCHAFTEN

- > Mängelansprüche (Gewährleistungsansprüche)
- > Vertragserfüllungen
- > Verpflichtungen gegenüber Zollbehörden
- > Warenlieferungsbürgschaften und gewerbliche Mietkaution
- > und alle weiteren, marktüblichen Bürgschaftsarten

RAHMENBEDINGUNGEN

- > Rahmen von 20 T. EUR bis 2,5 Mio. EUR
- > Bis Crefo-Index 300 (Creditreform)
- > Keine Branchenausschlüsse
- > i. d. R. keine Sicherheiten

UNSERE LÖSUNG – IHRE VORTEILE

- > Echtzeit-Entscheidung bis 2,5 Mio. EUR Avalrahmen
- > Ihr persönliches Kunden-Onlineportal: Schnelle, unkomplizierte & papierlose Abwicklung (Bürgschaftsurkunden im PDF-Format oder wahlweise Papier)
- > Entlastung Ihres Kreditrahmens bei Ihrem Kreditinstitut

CREDENDO GROUP

- > Seit 1939 am Markt und zu 100 % im Besitz des belgischen Staates
- > 4. größte europäische Kreditversicherungsgruppe
- > AA Rating von S&P

INSOLVENZANFECHTUNG: EINE ZWISCHENBILANZ DER REFORM

Die höchstrichterliche Rechtsprechung zur sogenannten Vorsatzanfechtung gemäß § 133 InsO hatte Gläubigern in den vergangenen Jahren mehr und mehr Kopfzerbrechen bereitet. Der BvCM hatte sich daher erfolgreich für eine gesetzliche Änderung stark gemacht. Das am 5. April 2017 in Kraft getretene Reformgesetz findet mit Ausnahme der Regelungen zu den Verzugszinsen nur auf Insolvenzverfahren Anwendung, die nach diesem Datum eröffnet wurden. Aufgrund der mehrjährigen Verfahrensdauern über mehrere Instanzen gibt es bis heute noch keine Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH), bei dem das neue Recht Anwendung gefunden hätte. Jetzt hat sich aber der Vorsitzende des für die Insolvenzanfechtung zuständigen Senates, Prof. Godehard Kayser, in einem in der Fachzeitschrift ZIP veröffentlichten Aufsatz (ZIP 2018, S. 1153 ff.) unter dem Titel „Konsequenzen des neuen Anfechtungsrechts für die Rechtsprechung des BGH - Viel Lärm um nichts?“ konkret zu seiner Beurteilung der Anfechtungsreform geäußert.

Wierewartet, kommt der Gesetzgeber, der (vor dem Hintergrund der Gewaltenteilung?) die Richter zuvor nicht konsultiert hatte, bei der Bewertung der „rechtstechnischen“ Umsetzung nicht besonders gut weg. Andererseits spricht Kayser aber ausdrücklich von dem (von ihm erkannten) „rechtspolitischen Ziel des Gesetzesvorhabens, das Anfechtungsvolumen durch eine rechtssichere Regelung deutlich zu reduzieren“. Bei aller Kritik an der Umsetzung dieses Ziels findet er sogar ausdrücklich Lob für die gesetzgeberische Initiative, indem er feststellt, der Gesetzgeber habe seine Augen nicht davor verschlossen, dass die bisherige Rechtslage dazu geführt habe, dass „vor allem Handwerker und kleine Gewerbetreibende mit völlig überdimensionierten Anspruchs- bzw. Klageschriften praktisch ohne jede fallbezogene Substanz überzogen und zum Abschluss von Vergleichen gedrängt wurden“. Dieses unseriöse Geschäft werde deutlich schwieriger und das sei ein „sehr begrüßenswerter Effekt der Neuregelung“.

Kayser behauptet in seinem Aufsatz zwar auch, dass die neuen Regelungen im Ergebnis an der Rechtsprechung seines Senates nichts ändern würden, zugleich aber beruft er sich auf das nach der Reform ergangene Urteil im sogenannten Getränkehandelsfall, das belege, dass die Kritiker, die die Rechtsprechung seines Senates als zu hart empfänden, Unrecht hätten. In diesem Urteil hatte der BGH klargestellt, dass sogenannte

Bargeschäfte nur dann nicht von der Vorsatzanfechtung ausgenommen seien, wenn der betroffene Gläubiger gewusst habe, dass der Schuldner ständig weitere Verluste anhäufe (vgl. BGH vom 04.05.2017, Az.: IX ZR 285/16, ZIP 2017, 1232).

Damit bestätigt er einmal mehr den ersten Eindruck, dass sich im Bewusstsein der Richter eben doch etwas geändert hat. Auch in weiteren Entscheidungen des BGH nach dem Inkrafttreten der Änderungen hatte das Gericht nämlich bereits durchblicken lassen, dass der Auftrag des Gesetzgebers zu einer gläubigerfreundlicheren Auslegung des Anfechtungsrechts dort angekommen ist. So hatte der IX. Zivilsenat bereits im Juni letzten Jahres (nach altem Recht) entschieden, dass alleine daraus, dass ein Gläubiger eine unbestrittene Forderung erfolgreich zwangsweise durchsetze, nicht geschlossen werden könne, dass dieser die Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungseinstellung des Schuldners gekannt habe, wenn er außer dieser Forderung und den von ihm zur zwangsweisen Durchsetzung der Forderung unternommenen, erfolgreichen Schritten keine weiteren konkreten Tatsachen über die Zahlungsunfähigkeit oder die Vermögenslage seines Schuldners kannte (BGH, Urteil vom 22.06.2017, AZ.: IX ZR 111/14).

Nur einen Monat später folgte in anderer Sache die Feststellung, dass alleine der Umstand, dass sich der Schuldner einer geringfügigen For-

derung gegenüber dem Gerichtsvollzieher zum Abschluss einer Zahlungsvereinbarung bereit erkläre, nicht dazu führe, dass der Gläubiger zwingend darauf habe schließen müssen, dass der Schuldner seine Zahlungen eingestellt habe (BGH, Urteil vom 06.07.2017, AZ.: IX ZR 178/16). Auch wenn Prof. Kayser am Ende seines Aufsatzes zu dem Schluss gelangt, das Gesetz zur Verbesserung der Rechtssicherheit bei Anfechtungen sei „kein großer Wurf“, bestätigt sich damit, dass die Reform – auf welchem Weg auch immer – über weite Strecken ihren Zweck erfüllt. Sicherlich wäre es schön gewesen, noch klarere Regelungen für mehr Rechtssicherheit zu erhalten; jedenfalls aber ist die Verhandlungsposition der Gläubiger nachhaltig gestärkt.

Neben den nun deutlich höheren Anforderungen an den Vortrag des Insolvenzverwalters profitieren diese auch von einer für das Problem nachhaltig sensibilisierten Justiz und zwar – was ein besonders erfreulicher Nebeneffekt ist – auch in den vielen Verfahren, die noch nach altem Recht zu entscheiden sind. Unsere im Arbeitskreis Insolvenzpraxis organisierten Experten werden Sie über die weitere Entwicklung zum Thema Insolvenzanfechtung natürlich auf dem Laufenden halten.

RA Lutz Paschen BvCM-Hauptstadtrepäsentant
PASCHEN Rechtsanwälte PartGmbH
lutz.paschen@credit-manager.de

Bringing Clarity to Complexity

Erreichen Sie mit uns eine optimale Cash Visibility und mehr Sicherheit für Ihre Welt des Zahlungsverkehrs!

Unser neuer Name, Serrala, bringt all das mit sich, was Sie bereits von der Hanse Orga Group kennen: Sicherheit, Zuverlässigkeit und der nachhaltige Transfer von Know-how an unsere Kunden ist ein integraler Bestandteil unseres Daseins. Mit einem einzigartigen, umfassenden Portfolio an zukunftsweisenden End-to-End-Lösungen für Ihren Zahlungsverkehr ermöglichen wir besonders effiziente und sichere Finanzprozesse, gepaart mit höchster Cash Visibility und Treasury Consulting Services. Mehr als 30 Jahre Erfahrung am Markt geben uns das nötige Wissen und Verständnis, um Sie als zuverlässiger Partner in allen Bereichen rund um Ihre Zahlungen zu unterstützen – für mehr Klarheit in Ihren Finanzprozessen.

serrala.com

ZERTIFIKATSÜBERGABE SCHMIDT GEVELSBERG

KLARE REGELN UND PROZESSE

In diesem Jahr feiert die Spedition Schmidt – Gevelsberg GmbH ihren 125. Geburtstag. Das europäisch ausgerichtete Unternehmen ist seit 1995 CargoLine-Gesellschafter. 600 Mitarbeiter und Unternehmer fertigen in Schwelm täglich rund 5.000 Stückgutsendungen ab. In einem großen Logistikzentrum werden zudem vielfältige Dienstleistungen für Kunden erbracht. Luft- und Seefracht wickelt die dafür eigens gegründete Tochterfirma BHS in Bremen ab. Und mit Anaxco (ehemals LogIn) hat die Spedition zudem ein erfolgreiches Standbein im Bereich Software für Logistikunternehmen geschaffen.



Zertifizierte Sicherheit: Torsten Huberti (GF der Schmidt-Gevelsberg GmbH), Stefan Igelbrink (Prokurist + Leitung Finanzwesen u. Controlling der Schmidt-Gevelsberg GmbH), Thorsten Niklas (GF der TÜV Rheinland Cert GmbH), Klaus P. Böhme (Dipl.Ing.Ökonom d.I.I. / Prokurist + Leitung Finanzwesen u. Controlling im Ruhestand), Silke Stöhr (Certified Credit Controller® / Gruppenleitung Kreditmanagement der Schmidt-Gevelsberg GmbH), Burkhard Frese (GF der Schmidt-Gevelsberg GmbH).

„Als mittelständischer Logistikdienstleister hat man ein schweres Los, wenn man immer liquide sein will. Viele Kunden zahlen Ihre Rechnungen verspätet oder gar nicht, obwohl der Transport längst erbracht wurde. Mit der Einführung eines Credit Management-Systems wollten wir unsere Umsätze sichern, Forderungsausfälle minimieren und unsere Liquidität verbessern“, blickt Silke Stöhr CCC, Gruppenleitung Kreditmanagement/Finanzbuchhaltung, zurück.

„Für die angestrebte Weiterentwicklung unseres Credit Managements haben uns die jährlichen Audits durch den TÜV Rheinland zielführend unterstützt, so dass wir Risiken nun besser einschätzen und managen können. Das hat auch der

Vertrieb erkannt, der ebenfalls in die jährlichen TÜV-Audits involviert ist.“ Durch die sukzessive Professionalisierung wurde der Vertrieb im Umgang mit Zahlungsausfallrisiken zunehmend sensibler. Über die positive Innenwirkung hinaus wird die Zertifizierung ebenfalls für eine positive Außenwirkung z.B. gegenüber Wirtschaftsprüfern und Kreditversicherern etc. genutzt.

Nach Einführung der Kreditmanagementsoftware DebiTEX, der Erstellung einer Kreditrichtlinie, der Qualifikation der Mitarbeiter zum Certified Credit Controller und der Zertifizierung durch den TÜV Rheinland ist das Credit Management des Unternehmens nachweisbar zuverlässig, sicher und effektiv aufgestellt.

„Ein erfolgreiches Credit Management ist allerdings mehr, als die Minimierung von Risiken“, ist sich Silke Stöhr bewusst. Zusammen mit dem Vertrieb heiße es viel mehr, Kundenservice zu bieten und gemeinsam Chancen zu nutzen. Nicht nur in kritischen Phasen der Kundenbeziehung, beispielsweise im Mahnprozess oder bei einer Verschlechterung der Bonitätsdaten, könne der Credit Manager den Kunden individueller betrachten und entweder direkt den Dialog suchen oder den Vertrieb umfassend unterstützen.

Frank Wöbbeking

KREDITRISIKOMANAGEMENT UNTER STROM

Das Kreditrisikomanagement bei der TransnetBW GmbH zeigt, was bei der richtigen IT-Unterstützung auch mit geringem Personalaufwand möglich ist. So können bei der TransnetBW nun zwei Personen die kontinuierliche Überwachung von allen 12.000 Geschäftspartnern mit 6,1 Milliarden Euro Umsatz, inkl. Kreditrisiko und Zahlungsverkehr, sicherstellen. Eine Aufgabe, die manuell nicht zu bewältigen wäre.

Die TransnetBW GmbH betreibt das Übertragungsnetz in Baden-Württemberg. Es umfasst rund 3.500 Kilometer 380.000- bzw. 220.000-Volt-Höchstspannungsleitungen; über 80 Transformatoren verbinden es mit den regionalen 110.000-Volt-Verteilnetzen. Über diese Zugänge beliefert die TransnetBW internationale bedeutende Industrieunternehmen und mehr als elf Millionen Menschen in Baden-Württemberg mit Strom.

Das Übertragungsnetz der TransnetBW ist über zahlreiche Kuppelstellen in das nationale und europäische Verbundnetz integriert. An den Regelzongrenzen ist es direkt mit den Netzen innerhalb Deutschlands sowie mit Frankreich, Österreich und der Schweiz verbunden. Zahlreiche Stromhändler, Kraftwerks- und Verteilnetzbetreiber im In- und Ausland zählen zu den Kunden und Partnern. An den Start gegangen ist die TransnetBW GmbH im März 2012, als die damalige EnBW Transportnetze AG in ein eigenständiges Unternehmen ausgegliedert wurde. Mit diesem Schritt folgte der baden-württembergische Energieversorger EnBW den Vorgaben der Europäischen Kommission zur Entflechtung des Energiemarktes. Ziel war die wirtschaftliche Unabhängigkeit der Transportnetzbetreiber und eine Stärkung des Wettbewerbs. Die TransnetBW hat inzwischen 600 Mitarbeiter und ihren Hauptsitz in Stuttgart.

Kontrahierungszwang

Die besonderen Herausforderungen im Kreditmanagement für die TransnetBW beschreibt der Manager Han-



Hauptschaltleitung Wendlingen

delsrisikoüberwachung, Christian Prüter, so: „Als Übertragungsnetzbetreiber und somit Betreiber einer kritischen Infrastruktur unterliegen wir strengen Auflagen der Bundesnetzagentur und des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG). Zur Vermeidung von Markteintrittsbarrieren gibt es einen Kontrahierungszwang für den Abschluss von Bilanzkreisverträgen. Das bedeutet für uns, dass wir auch bonitätsschwache Kunden akzeptieren müssen und nur in besonderen Ausnahmefällen (z. B. bei Terrorverdacht) ablehnen dürfen. Die einzige wirtschaftliche Absicherung besteht in der Anforderung von Sicherheiten und natürlich einem kontinuierlichen Monitoring, um frühzeitig das Gespräch suchen zu können.“

Zu diesen fachlichen Herausforderungen kommt noch eine personelle.

Denn Christian Prüter ist Teil einer nur zwei Personen umfassenden Kreditrisikomanagement-Abteilung. Schnell war ihm klar, dass er seine Aufgabe nur mit einem IT-gestützten System erfolgreich erledigen kann. „Wir haben über 600 Bilanzkreise und mehr als 12.000 Geschäftspartner. Es ist unmöglich, diese manuell und mittels Excel-Listen zu überwachen“, berichtet er. „Ein System wie der Credit Application Manager CAM der Prof. Schumann GmbH war hier genau die richtige Entscheidung. Denn es ermöglicht uns ein aktives Kreditrisikomanagement und meldet frühzeitig, wenn die Situation irgendwo kritisch wird.“

IT-Unterstützung

Über Schnittstellen zu internen Systemen und externen Auskunftstei-

en können viele Informationen automatisiert eingeholt, bewertet und zu einem Rating oder einer Frühwarnung verarbeitet werden. Bei kritischen Abweichungen von vorher definierten Regeln werden Nachrichten für den Verantwortlichen erzeugt. Das System hat so eine Frühwarnfunktion mit dem entscheidenden Vorteil, dass alle kundenindividuellen Richtlinien und Prozesse über ein flexibles Expertensystem abgebildet werden.

Bei der TransnetBW werden jetzt viele notwendige Informationen automatisiert eingeholt und ausgewertet und zu einem eigenen internen Rating verarbeitet. In dieses Rating gehen diverse quantitative und qualitative Faktoren sowie Peergroup-Analysen ein. Das bedeutet, dass bei der TransnetBW neben externen Auskunfteien auch Formulare zur Erfassung weiterer Kennzahlen eingebunden wurden. So können auch qualitative Daten wie die Belastbarkeit des Geschäftsmodells, die Wettbewerbsposition oder Fluktuation erfasst und nach definierten Kriterien ausgewertet und in das Rating einbezogen werden.

Peergroup-Ratings

Ebenfalls Teil des internen Ratings bei TransnetBW ist ein individuelles Peergroup-Rating. Das System bietet die Möglichkeit, neben einer reinen Analyse von Jahresabschlussdaten die Unternehmen im Portfolio anhand einer Peergroup zu bewerten und das Ergebnis in die Gesamtbewertung der Akte einfließen zu lassen. So erfolgt die Bewertung nicht nur anhand von statischen Expertensystemen, sondern auch anhand des Vergleichs, wie ein einzelnes Unternehmen zu seinen Wettbewerbern steht. Die Peergroup-Ratings lassen sich auf Knopfdruck für unterschiedliche Branchen erstellen, indem automatisch eine Scorecard für die entsprechende Branche erzeugt und für die Bewertung der Jahresabschlüsse verwendet wird. Dieser Vorgang lässt sich mehrfach wiederholen und kann z. B. nach der Aufnahme von neuen Risiken erneut durchgeführt werden. Alle historisch verwendeten Score-



Erhöhung eines 220-Kilovolt-Strommasts in Bühl

cards werden historisiert und sind jederzeit einsehbar.

Sicherheiten

Besonders wichtig war für TransnetBW auch die Hinterlegung von Sicherheiten. Als einzig mögliches Absicherungsinstrument aufgrund des Kontrahierungszwangs war eine Abbildung der verfügbaren Sicherheiten wichtig. Im System können in jeder Akte verschiedene Sicherheiten wie z. B. Abtretungen oder Bankbürgschaften hinterlegt werden. Sobald eine Sicherheit abgelaufen ist, wird der zuständige Credit Manager bei TransnetBW automatisch informiert. Darüber hinaus ist es möglich, Dateien an die einzelnen Sicherheiten anzuhängen. „Somit können wir die zur Verfügung gestellten Original-Sicherheiten wie z. B. Bürgschaftsurkunden direkt im System in der jeweiligen Kundenakte verwalten“, freut sich Christian Prüter.

Fazit

Der Zugriff auf das Kreditmanagement-System erfolgt bei der TransnetBW über einen Webclient. Das hat den Vorteil, dass nicht erst Software installiert werden muss, und alle relevanten Fachbereiche einfach über das Intranet Zugriff auf die aktuellen Daten haben. „Zentrale Datenhaltung, dezentraler Zugriff – perfekt

für schnelle und sichere Prozesse“, ergänzt Christian Prüter. Über die Anbindung an SAP können zudem auch hier wichtige Daten ausgetauscht werden, Belegdaten werden so zu bewerteten Zahlungserfahrungen, die zuverlässig Trends und Entwicklungen aufzeigen können. „Nach unseren Erfahrungen ist die Software durch die Anbindung der Auskunfteien und die sehr flexible Berechnung eines Ratings ein geeignetes Instrument zum Monitoring unserer Geschäftsbeziehungen. Außerdem ermöglicht uns das System die Bildung einer eigenen Meinung, so dass wir nicht von nur einer Quelle abhängig sind, sondern gezielt unsere Branchenbesonderheiten und die für uns relevanten Informationen automatisiert einfließen lassen können.“

Seit der Einführung einer IT-gestützten Lösung Ende 2016 hat sich für Christian Prüter und die TransnetBW viel verändert. Doch auch für die Zukunft wird schon weiter geplant: „Wir möchten gern das Potenzial der umfangreichen Reporting- und Auswertungsmöglichkeiten des Systems noch stärker nutzen und außerdem unsere interne Ratingstrategie weiter entwickeln“, erzählt Christian Prüter über seine Pläne. Validierung und Kalibrierung eines Bewertungssystems sind wichtige Maßnahmen, um die positive Trennschärfe eines Ratings beizubehalten oder zu optimieren.

SICHERHEITSANKER FÜR DIE ZUKUNFT - DER BUNDESKONGRESS 2018

„Mit effektivem Credit Management gewappnet für die Herausforderungen der digitalisierten Zukunft“: Unter diesem Motto findet der diesjährige Bundeskongress des BvCM am 10. und 11. Oktober 2018 in Künzelsau (Baden-Württemberg) statt. Rund 500 Teilnehmer werden zum wichtigsten Event des Jahres im deutschen Credit Management erwartet. Als Location wurde das nagelneue Carmen Würth Forum gebucht. Es wurde 2017 von Firmenpatriarch Prof. Dr. h.c. mult. Reinhold Würth als Geburtstagsgeschenk für seine Frau Carmen errichtet. Würth gehört zu Deutschlands erfolgreichsten familiengeführten Unternehmen.

Kongress Carmen Würth Forum bei Nacht

Digitalisierung und Automatisierung, Deglobalisierung und Handelskriege: „Wir möchten in diesen unruhigen Zeiten die Rolle des Credit Managers als Sicherheitsanker in den Fokus rücken. Durch die aktive Steuerung des Kundenportfolios, der Zahlungsziele und -vereinbarungen sowie der Forderungen und Verbindlichkeiten kann er entscheidend zum nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens beitragen“, erläutert Jan Schneider-Maessen, geschäftsführender Vorstand des BvCM e.V., das Hauptthema des Kongresses.

Warum fiel die Wahl auf Künzelsau? „Wir wollen von den Besten lernen“, erklärt Jan Schneider-Maessen. „Die Firma Würth gehört zu den erfolgreichsten deutschen familiengeführten Unternehmen.“ Die Würth-Gruppe hat 2017 beispielsweise einen neuen Umsatzrekord erzielt. Die Einnahmen konnten auf 12,7 Milliarden Euro gesteigert werden; rund zwei Milliarden Euro wur-

den allein im Bereich E-Commerce umgesetzt. Der Gewinn belief sich auf 780 Millionen Euro. Fast 75.000 Mitarbeiter sind für die 400 Gesellschaften der Gruppe weltweit aktiv.

Künftiges Berufsbild

Konkret befasst sich der Kongress vor allem mit der fortschreitenden Digitalisierung des Credit Managements. „Wie kann ich die Mitarbeiter in dieser Entwicklung mitnehmen? Eine entscheidende Frage, die wir in Künzelsau diskutieren wollen“, blickt Schneider-Maessen voraus. Daraus folge die Frage: Wie sieht das Berufsbild des Credit Managers 2025 aus? Die meisten Bonitätsprüfungen würden voraussichtlich automatisch erfolgen, nur wenige noch manuell. Dann gehe es darum, die kritischen Fälle gut zu betreuen, vielleicht sogar gemeinsam durch die Krise zu begleiten.

In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage nach neu-

en aktuellen Informationsquellen. Nachdem im vergangenen Jahr in Kassel die Bedeutung von Twitter- und Facebook-Postings für die Unternehmensbewertung verdeutlicht wurde, geht es in diesem Jahr um die nächsten Schritte. Überhaupt spielen neue Entwicklungen eine Hauptrolle im Programm: Blockchain und Big Data, FinTech und InsureTech sind nur einige Beispiele für Themen, mit denen sich Credit Manager verstärkt befassen müssen.

Handelsbeziehungen

Die internationalen Handelsbeziehungen sind ebenfalls ein wichtiges Thema – vor allem in Zeiten eines Donald Trump. So hat die Würth-Gruppe angekündigt, vorerst alle Investitionen in den USA auszusetzen. „Würth kehrt zurück, wenn Trump geht“, wird Firmenchef Reinhold Würth in den Medien zitiert. Das Unternehmen setzt in den USA immerhin zwei Milliarden Euro um. Aber auch die Beziehungen



Von den Besten lernen: Der BvCM-Kongress 2018 findet im Carmen Würth Forum in Künzelsau statt. Fotos: Würth, andi Schmid, München

zu Italien, Polen oder Ungarn verändern sich derzeit, ganz abgesehen von der Rolle Großbritanniens nach dem Brexit. Von Klarheit kann hier noch keine Rede sein. Und wird China ein Verbündeter im Handelskrieg gegen Donald Trump oder ein Gegner im Wettlauf um neue Technologien und Ressourcen? Eine weitere spannende Frage für den internationalen Handel.

Ein Highlight des BvCM-Kongresses ist die Verleihung des ersten Exzellenz-Awards. „Wir haben mehr Bewerbungen erhalten als erwartet. Dabei werden tolle Erfolgsgeschichten beschrieben und bemerkenswerte Leistungen beleuchtet“, lüftet Jan Schneider-Maessen den sprichwörtlichen Schleier ein wenig. Die Gäste dürften sich auf einen interessanten Sieger freuen.

Gehaltsstudie

Damit auch künftig außergewöhnliche Leistungen im Credit Management erbracht werden können, hat der BvCM im Jahr



Das Netzwerken ist ein wichtiger Bestandteil jedes Bundeskongresses.

2003 die Qualifizierungen zum Certified Credit Manager (CCM) und Certified Credit Controller (CCC) ins Leben gerufen. Mehr als 1.200 Absolventen haben die

berufsbegleitenden Lehrgänge bisher durchlaufen. Mittlerweile hat sich allerdings ein gewisser Aktualisierungsbedarf in den Programmen gezeigt, der vom BvCM zurzeit analysiert und ausgewertet wird. Erste Vorschläge zur Optimierung der Weiterbildungsangebote sollen auf dem Kongress vorgestellt und diskutiert werden.

Wer die Qualifizierung absolviert, kann in der Regel mit einem höheren Gehalt rechnen. Wie aber steht es insgesamt um die Bezahlung im Credit Management? Diese Frage beantwortet der BvCM mit einer Gehaltsstudie, die der Verband in diesem Jahr durchgeführt hat. Die Ergebnisse werden in Künzelsau präsentiert.

Weitere Informationen:
www.credit-manager.de

EINE FRAGE DER ANSPRACHE

Welche Rolle spielt die Digitalisierung im Forderungsmanagement? Wie beeinflussen Fintechs den Markt? Wie geht es mit der Internationalisierung der Branche weiter? Im Gespräch mit dem Magazin Der CreditManager (CM) beleuchtet Marc Schillinger (MS), Group Chief Sales Officer der Lowell Group und Geschäftsführer der Lowell Financial Services GmbH, aktuelle Trends in der Branche.

CM: Der Zusammenschluss von GFKL und Lowell liegt jetzt gut zwei Jahre zurück. Wie lautet Ihre bisherige Bilanz der Fusion?

MS: Unser Zwischenfazit ist extrem positiv. Wir sind 2015 mit dem Ziel angetreten, einer der führenden europäischen Dienstleister im Bereich Forderungsmanagement zu werden. Wir sind seitdem erfolgreich mit dem Marktführer in Großbritannien fusioniert und haben das führende Inkassounternehmen Österreichs und der Schweiz in die Gruppe integriert. In diesem Jahr sind wir über einen Zukauf auch zu einem Marktführer in Skandinavien geworden. Insgesamt sind über 4.400 Mitarbeiter für unsere Kunden tätig und managen ein Forderungsvolumen von 47 Milliarden Euro. Damit sind wir inzwischen zum zweitgrößten Anbieter auf dem europäischen Markt geworden. Wir haben gezeigt, dass wir organisch und anorganisch wachsen können. Also: Wir sind im Plan und schauen zuversichtlich in die Zukunft.

CM: Der Finanzsektor wird immer digitaler. Welche Rolle spielt für Sie noch der persönliche Kontakt zum Kunden und umgekehrt?

MS: Der persönliche Kontakt ist nach wie vor durch nichts zu ersetzen. Das gilt sowohl für unsere Auftraggeber als auch für die Konsumenten, also die Schuldner. Bei Lowell entwickeln wir Lösungen von Menschen für Menschen, wir sehen unser Gegenüber nicht als Fallzahl, sondern als Individuum. In diesem

Zusammenhang ist es für uns wichtig, die Konsumenten auf die individuell passende Weise anzusprechen und deren Lebenssituation zu verstehen. Einen 20-Jährigen, der eine Rechnung beim Online-Shopping nicht beglichen hat, sprechen wir anders an, als einen 60-Jährigen, der eine Kreditrate an seine Bank nicht überwiesen hat. Wir setzen also unterschiedliche Kommunikationsmittel ein, um die Konsumenten persönlich zu erreichen und mit ihnen Lösungen zu entwickeln, die wirtschaftlich vertretbar sind, aber auch in die individuelle Lebenssituation passen. Wir verstehen uns deshalb als Dienstleister gegenüber unseren Auftraggebern aber auch als Mittler zwischen ihnen und ihren Kunden. Dafür benötigen wir auch zukünftig immer die empathische Einschätzung von Menschen und den persönlichen Kontakt.

CM: In welchen Bereichen werden Sie Ihre Leistungen verstärkt digitalisieren?

MS: In mehreren Bereichen. Auf Konsumentenseite wollen wir den „Omnichannel“-Ansatz ausbauen. Das heißt, jeden Konsumenten auf seine präferierte Weise ansprechen. Dafür müssen wir ihn aber gut kennen, seine Lebenssituation besser verstehen und dann gezielt Kontakt aufnehmen.

Ein typisches Beispiel aus Großbritannien: In einigen Fällen werden bei der Beitreibung von Steuern Standardbriefe um den Satz „In Ihrer Nachbarschaft haben bereits 80 Prozent der

Betroffenen ihre Steuern entrichtet“ ergänzt. Dadurch wurde eine wesentlich höhere Erfolgsquote als bei normalen Standardbriefen erzielt. Dafür muss jedoch bekannt sein, wer der Konsument ist und vor allem, wie er tickt. Um dies herauszubekommen, müssen viele Daten verarbeitet werden, man spricht hier auch von Big Data. Dafür setzen wir digitale Hilfsmittel gezielt ein.

Zudem wollen wir es den Konsumenten einfacher machen, ihren finanziellen Verpflichtungen nachzukommen. Dafür bieten wir unter anderem neue digitale Zahlungsmethoden an.

Auf Auftragsseite haben wir in unsere Mandantenportale investiert, so dass unsere Auftraggeber rund um die Uhr den Bearbeitungsstatus ihrer Forderungen einsehen können. Auch hier steht der Servicegedanke im Vordergrund.

CM: Das Thema Digitalisierung ist zwangsläufig mit dem Thema Datenschutz verbunden: Inwieweit hat die DSGVO Ihr Geschäft beeinflusst?

MS: Wir haben uns bereits zwei Jahre vor dem Stichtag intensiv mit dem Thema beschäftigt. So haben wir eine Projektgruppe gegründet, die alle Anforderungen „abgearbeitet“ hat. Vor allem unser „Omnichannel“-Ansatz in der Kommunikation hat zu einem personellen Mehraufwand geführt. Transparenz war uns bei Lowell aber schon immer wichtig. Für uns ist es also nicht neu, dass wir nun jeden darüber

informieren müssen, was wir gespeichert haben und was wir mit den Daten tun.

CM: Ihr Markt ist ständigen Veränderungen unterworfen. Was sind die jüngsten Trends?

MS: Wir beobachten vor allem drei Trends. Zum einen geht die Konsolidierung des Marktes weiter. Zurzeit gibt es in Deutschland noch einige Hundert mittelständische Inkassobüros. Diese Zahl wird in den kommenden Jahren schrumpfen. Das liegt an dem Trend, dass immer mehr Forderungen gekauft werden. Die hierfür benötigte Liquidität können kleinere Anbieter meist nicht aufbringen. Sie werden von den großen Playern übernommen. Gleichzeitig ist eine stärkere Internationalisierung zu beobachten. Kunden verlangen immer häufiger, dass ihr Dienstleister mehrere Länder abdeckt. Das senkt ihren Aufwand immens – und kommt uns zugute.

Der dritte Trend ist die Professionalisierung der Branche. Mittlerweile investieren namhafte Private Equity Gesellschaften in die Anbieter. Das zeigt, dass sich die Branche deutlich weiterentwickelt und ihr Leistungsniveau gesteigert hat. Diese drei Trends haben unsere Branche in den vergangenen beiden Jahren geprägt und werden dies auch zukünftig tun.

CM: Fintechs sind derzeit in aller Munde. Welche Rolle spielen sie in Ihrem Geschäftsfeld?

MS: Es gibt in unserem Bereich zwei, drei interessante Fintechs in Deutschland, die angetreten sind, den Markt zu revolutionieren. Sie kommen jedoch sehr stark aus dem technischen Bereich und sind deshalb vor allem auf die Prozesse fokussiert. Unsere Kompetenz – der Kontakt mit den Konsumenten, das Wissen um die richtige Ansprache – fehlt ihnen. Wir sehen

deshalb durchaus Möglichkeiten zur Kooperation mit Fintechs. Grundsätzlich ist es natürlich gut, wenn durch solche Unternehmen neue Impulse in den Markt kommen. Nur durch gute Wettbewerber läuft man selber schneller.

CM: Sie sehen Lowell als Innovationsführer. Wie wollen Sie diese Rolle nachhaltig sicherstellen?

MS: Für uns ist es entscheidend, dass wir den Kunden ganzheitlich betrachten und partnerschaftliche Lösungen entwickeln. Unsere Key Accounts sind schon fünf Jahre oder länger bei uns, ein wichtiger Vertrauensbeweis für unsere Strategie – und eine Bestätigung für unsere Investitionen in Innovationen.

Wir haben als einziger Inkassodienstleister in Europa ein eigenes Vorstandsressort für Data Analytics und eines für Innovation & Transformation. Das sagt eigentlich schon genug aus. Insgesamt haben wir in den letzten Jahren einen zweistelligen Millionenbetrag in Innovation und Digitalisierung investiert. Über unsere Tochtergesellschaft Deutsche Multiauskunftei beispielsweise haben wir das Datenmanagement abgesichert. Wir haben somit eine eigene Bezugsquelle für externe Daten, aus der wir maßgeschneiderte Prognosemodelle für eine kosteneffiziente Forderungsbeitreibung erstellen. Dies unterscheidet uns vom Wettbewerb. Das sind Investitionen, die uns nachhaltig nach vorne bringen und die unsere Kunden schätzen.

CM: Vielen Dank für das Gespräch!



Marc Schillinger

Group Chief Sales Officer
Lowell Group

Vertrieb@lowellgroup.de

DIGITALE PROZESSE, PERSÖNLICHE KONTAKTE

Welche Rolle spielen Fintechs im Factoring? Wie haben sich die Ansprüche der Kunden verändert? Welche Bedeutung hat noch der persönliche Kundenkontakt? Im Gespräch mit dem Magazin Der CreditManager beleuchtet Matthieu Agten, Head of Sales bei der ABN AMRO Asset Based Finance, die jüngsten Entwicklungen im Factoringmarkt.

CM: Warum bieten Sie als Bank eigentlich Factoring an?

MA: Neben Leasing und Lagerfinanzierung ist Factoring ein wichtiger Bestandteil des Angebots der ABN AMRO Asset Based Finance (ABF). Mit starkem Gesellschafter-Hintergrund durch die ABN AMRO Bank bietet ABF Lösungen in den Kernmärkten Niederlande, Vereinigtes Königreich, Frankreich und Deutschland an. Als deutsche Niederlassung haben wir im ersten Halbjahr 2018 ein Umsatzwachstum von 12% erzielt. Dies bestärkt uns in der Überzeugung, dass sich die dynamische Marktentwicklung in Deutschland auch in den kommenden Jahren fortsetzen wird. Wir bieten Factoring an, um unseren Kunden eine Diversifizierung ihrer Finanzierungsbausteine zu ermöglichen. Darüber hinaus ist Factoring ein ideales Finanzierungsinstrument zur Begleitung der Unternehmensentwicklung.

CM: Factoring als „strategische Partnerschaft“ – was heißt das konkret?

MA: Die erwähnte Begleitung der Unternehmensentwicklung bedeutet im Rahmen der strategischen Partnerschaft nicht nur die Finanzierung des Wachstums, sondern die Begleitung durch alle Phasen des Unternehmenszyklus – auch schwächere. Dies lässt sich auch an den langjährigen Geschäftsbeziehungen in unserem Kundenportfolio ablesen.

CM: Wie hat sich das Factoring-Geschäft in den vergangenen Jahren gewandelt und wie haben sich die Anforderungen und die Ansprüche der Kunden verändert?

MA: Neben dem dynamischen Wachstum sind auch die Ansprüche der Factoringkunden gewachsen. Zusätzlich zum eigentlichen Nutzen: Absicherung von Debitorenrisiken, Liquiditätsbeschaffung und

Serviceleistung im Debitorenmanagement, erwartet die Kunden ein maßgeschneidertes und flexibles Angebot, hohes Tempo bei Entscheidungen und Prozessen, automatisierte und IT-basierte Abwicklung sowie ein aussagekräftiges Reporting.

CM: Wie sind Sie darauf eingegangen?

MA: Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, hat die ABF in den vergangenen Monaten mehrere Millionen Euro in die Entwicklung eines neuen State of the Art Kernsystems sowie dessen Umlaufsysteme investiert und Kooperationen mit weiteren Anbietern für automatisierte Lösungen geschlossen. So sind wir in der Lage, Prozesse mit hoher Geschwindigkeit abzubilden ohne dabei die individuelle Lösung für jeden Kunden aus den Augen zu verlieren.

CM: Welche Rolle werden Fintechs Ihrer Ansicht nach spielen? Sehen Sie Fintechs potenziell eher als Wettbewerber oder als Kooperationspartner?

MA: Wir sehen bei Fintechs gute technische Entwicklungen, die auch unsere Entwicklungen bei den Anforderungen an das neue System beeinflusst haben. Auch in Zukunft werden wir die Neuerungen des Fintechmarktes weiter beobachten und interessante Entwicklungen für unsere weiteren Schritte im Rahmen der Digitalisierung nutzen. Der Austausch mit unseren Kunden hat gezeigt, dass persönlicher Kontakt und Vertrauen speziell für den deutschen Mittelstand von essenzieller Bedeutung sind. Daher sehen wir die individuelle Beratung als wesentlichen Bestandteil sowohl bei der Gewinnung als auch Betreuung unserer Kunden. Deshalb sehen wir Fintechs gegenwärtig eher als Kooperationspartner.

CM: In welchem Bereich können Banken von Fintechs lernen?

MA: Es gibt viele Felder, in denen technologische Entwicklungen die Eliminierung von manuellem Aufwand bedeuten und daraus eine höhere Geschwindigkeit in den Prozessen generiert werden kann. Hier können Banken und Finanzdienstleister von Fintechs lernen. Aber auch Banken selbst können diese Entwicklungen vorantreiben. Digitalisierung hat auch in der ABN AMRO Strategie einen hohen Stellenwert, weshalb wir ein Innovationsteam, unser sogenanntes „Innovation Lab“, gebildet haben. Dieses internationale Team befasst sich ausschließlich mit der Weiterentwicklung moderner Technologien sowie potenziellen Digitalisierungs-Kooperationen.

CM: Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für Ihren Bereich?

MA: Ob Online oder persönlich, die größte Herausforderung liegt darin, den richtigen Weg zum Kunden zu finden. Dabei darf die Digitalisierungsstrategie von Finanzdienstleistern nicht darin bestehen, möglichst viele Prozesse auf den Bildschirm zu verlagern. Vielmehr ist das Angebot verschiedener Kommunikationskanäle wichtig. Der persönliche Kontakt und ein individuelles Angebot werden nach wie vor eine entscheidende Rolle spielen, um die beste Lösung für den Kunden zu finden.

Frank Wöbbeking



Matthieu Agten

Head of Sales

ABN AMRO Commercial Finance

info@abnamrocomfin.de

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

vom 01.01.2017 bis 31.12.2017, BvCM e.V., Kleve

	EUR	EUR
A. IDEELLER BEREICH		
I. Nicht steuerbare Einnahmen		
1. Mitgliedsbeiträge	283.358,75	
2. Sonstige nicht steuerbare Einnahmen	121.712,63	
		405.071,38
II. Nicht anzusetzende Ausgaben		
1. Abschreibungen	9.596,66	
2. Übrige Ausgaben	387.563,77	
		-397.160,43
GEWINN/VERLUST ideeller Bereich		7.910,95
B. ERTRAGSTEUERNEUTRALE POSTEN		
I. Ideeller Bereich		
1. Nicht abziehbare Ausgaben, gezahlte/hingegebene Spenden		-500,00
GEWINN/VERLUST ertragsteuerneutrale Posten		-500,00
C. VERMÖGENSVERWALTUNG		
I. Einnahmen		
1. Ertragsteuerfreie Einnahmen Zins- und Kurserträge		2,95
II. Ausgaben/Werbungskosten		
Sonstige Ausgaben		-0,33
GEWINN/VERLUST Vermögensverwaltung		2,62
D. SONSTIGE ZWECKBETRIEBE		
I. Sonstige Zweckbetriebe		
1. Umsatzerlöse		561.423,64
2. Sonstige betriebliche Aufwendungen		-559.064,87
GEWINN/VERLUST Sonstige Zweckbetriebe		2.358,77
E. SONSTIGE GESCHÄFTSBETRIEBE		
I. Sonstige Geschäftsbetriebe		
1. Umsatzerlöse		135.216,98
2. Sonstige betriebliche Aufwendungen		-133.762,31
GEWINN/VERLUST Sonstige Geschäftsbetriebe		1.454,67
VEREINSERGEBNIS		11.227,01

EINSATZ KÜNSTLICHER INTELLIGENZ IM CREDIT MANAGEMENT

MUSTER ERKENNEN, QUALITÄT STEIGERN

Künstliche Intelligenz (KI) prägt die Entwicklung der Wirtschaft – von Industrie bis Dienstleistung. Wie KI sinnvoll im Credit Management eingesetzt werden kann, zeigt das Unternehmen BrainCreators aus Amsterdam. Im Interview mit dem Magazin Der CreditManager erklärt Gründer und Geschäftsführer Jasper Wognum, wie maschinelles Lernen zur Erkennung von Mustern und dadurch zur Steigerung der Produktqualität beiträgt.

CM: Was verstehen Sie unter dem Begriff „Künstliche Intelligenz“?

JW: Künstliche Intelligenz (KI) ist für uns ein Sammelbegriff. Alle Neuerungen auf technischem Gebiet, deren Funktion mit menschlicher Informationsverarbeitung vergleichbar sind, gelten als KI – so lange, bis wir uns daran gewöhnt haben. In den 80er Jahren war das ein Schachcomputer, heute ist es ein selbstfahrendes Auto. Bei der gegenwärtigen Revolution geht es vor allem um „maschinelles Lernen“.

Wir programmieren Computer nicht mehr, sondern lassen sie selbst Regeln aus Daten ableiten.

Indem Computer aus Daten lernen, können sie mit größeren Datenbeständen arbeiten, viel exakter agieren und schneller handeln. Und das alles mit einer im Vergleich zum Menschen größeren Verfügbarkeit.

CM: Was kann KI für das Credit Management bedeuten?

JW: „Machine Learning“-Technologie kann Muster erkennen und Ausnahmen feststellen. Im Credit Management heißt dies: automatische Erkennung uner-

CM: Welche Aufgaben eines Credit Managers kann KI nicht so ohne Weiteres übernehmen?

JW: Alles, wofür „menschliche Intelligenz“ erforderlich ist. Mit menschlicher Intelligenz meinen wir alle Merkmale, über die



ein mathematisches Modell, das die Grundlage für maschinelles Lernen bildet, nicht verfügt. Eigenschaften wie Kreativität, das Knüpfen bisher unbekannter Zusammenhänge, die Verbindung mit komplexen Inhalten aus anderen Themengebieten. Im Allgemeinen also die Aufgaben, für die man als Mensch einige Bedenkzeit

wünschter Transaktionen, doppelter Bezahlungen, unrechtmäßiger Rechnungen etc. Im nächsten Schritt können Aufträge mit den tatsächlichen Lieferungen verglichen werden. Dabei kann das gelieferte Produkt sogar mit Hilfe von Bilderkennung hinsichtlich Qualität und Quantität überprüft werden.

benötigt. Konkretes Beispiel: Mit KI kann man feststellen, ob etwas Ungewöhnliches stattfindet, das bisher noch nicht vorgekommen ist. Um den Vorgang jedoch deuten zu können und herauszufinden, was passiert ist, wird ein menschlicher Experte benötigt, der kreativ nach der Ursache suchen kann.



Jasper Wognum

CM: Was ist die größte Herausforderung für KI in finanziellen Prozessen?

Wie bei allen KI-Projekten sind Daten entscheidend. Muster können nur aus einem großen und gut strukturierten Datenbestand abgeleitet werden. Je mehr gelabelte Daten vorhanden sind, desto besser funktionieren die Modelle. In allen Projekten, an denen BrainCreators beteiligt ist, müssen zunächst die Datenbestände sorgfältig vorbereitet werden. Um diesen Prozess zu vereinfachen, haben wir BrainMatter entwickelt, wobei wir maschinelles Lernen einsetzen, um Daten zu labeln, bevor wir mit der Lösung beginnen.

CM: Welche Bedeutung kann KI innerhalb der Industrie erlangen?

JW: In erster Linie können enorme Kosteneinsparungen im Hinblick auf Qualitätsüberwachung und Wartung erzielt werden. Darüber hinaus können wir verhindern, dass Rohstoffe auf-

grund von Produktionsfehlern verloren gehen. In den meisten industriellen Umgebungen kann die Anwendung von KI-Technologien eine Vielzahl neuer Lösungen ermöglichen – in den Bereichen Logistik, Einkauf und Prozessoptimierung.

CM: Sie haben KI in die Produktionsprozesse eines großen Stahlunternehmens integriert. Was haben Sie dabei genau gemacht?

JW: Ganz konkret verwenden wir KI bei Tata Steel, um die Qualität des Endprodukts durch Kameraaufnahmen zu kontrollieren. Die Kameras sind auf den erzeugten Stahl ausgerichtet und produzieren täglich Millionen von Bildern. Wir trainieren ein neuronales Netzwerk (Deep Learning) in der Fähigkeit, Dutzende Arten von Abweichungen zu klassifizieren und auf neue Abweichungen hinzuweisen. So können Produktspezialisten viel Zeit sparen und dem Kunden ein besseres Produkt garantieren.

CM: Was kann KI in zehn Jahren?

JW: Die Theorien, auf denen gegenwärtige KI-Modelle beruhen, bestehen schon seit vielen Jahrzehnten. Wir erwarten Optimierungen der heute vorhandenen Modelle vor allem hinsichtlich der Reduzierung der erforderlichen Menge an Trainingsdaten für Deep Learning. Die Frage ist vielmehr, was wir in zehn Jahren als KI bezeichnen. Es steht außer Frage, dass maschinelles Lernen dann fester Bestandteil von Unternehmen und unserem täglichen Leben sein wird. Was zu diesem Zeitpunkt als beispiellos gelten wird, werden wir als KI bezeichnen.

Frank Wöbbeking



Jan Moritz Anke, (M.Sc.) Unternehmensführung
Wissenschaftlicher Mitarbeiter
Georg-August-Universität Göttingen

janke@uni-goettingen.de

CMI® - UNSICHERHEITEN DÄMPFEN AUFSCHWUNG

Der Wert des CMI® - CreditManagementIndex verzeichnet, nach dem Allzeithoch im Vorquartal, einen sprunghaften Abfall um -5,16 Punkte auf 55,13 Punkte. Im Vergleich zum Vorjahresquartal bedeutet dies einen Abfall von -0,82 Punkten. Trotzdem weist der CMI® weiterhin einen Wert von über 50 Punkten auf und impliziert dadurch ein kontinuierliches Wachstum, wenngleich in einem abgeschwächtem Ausmaß im Vergleich zum Vorquartal.

Im Binnenmarkt fallen die Prognosen der Berichtenden zurückhaltender aus als noch in der Vorperiode. Zwar wird für das kommende Quartal ein Anstieg des Wertes für Wertberichtigungen auf Forderungen von 8,33 Punkten auf 62,50 Punkte erwartet, jedoch sinkt der Wert um 12,50 Punkte im Vergleich zum Vorjahr. Der Wert der Kundenabzüge steigt nach einem schwachen ersten Quartal auf 54,17 Punkte und damit wieder über die 50-Punkte Marke. Durch den negativen Charakter dieser Kennzahlen bedeutet eine Ausprägung über 50 Punkten eine wertmäßige Minderung der Kundenabzüge.

Die übrigen dreizehn Kennzahlen im Bereich des Binnenmarktes stagnieren oder weisen sogar ein negatives Delta im Vergleich zur Vorperiode auf. Für das kommende Quartal wird von den Berichtenden erwartet, dass die Kennzahlen abgelehnte Kreditanträge und durchschnittliche Außenstandsdauer auf einem weiterhin hohen Wert von 62,50 Punkten im Vergleich zum Vorquartal stagnieren. Dies bedeutet zeitgleich eine weiterhin positive Entwicklung in diesen Bereichen.

Ähnliches ist bei den Kennzahlen Zahlungseingänge und Wert strittiger Forderungen zu beobachten. Beide Werte bleiben mit 66,67 Punkten bzw. 54,17 Punkten unverändert zum Vorquartal. Die größten Rückgänge der Ausprägungen sind bei den Kennzahlen Umsatz, Volumen an offenen Forderungen und Anzahl der Auftragseingänge zu verzeichnen. Mit einem negativen Delta von -20,83 Punkten, verzeichnet die Kennzahl Anzahl der Auftragseingänge die größte Abschwächung. Bei der Kennzahl Umsatz sind die Analysten für das kommende Quartal ebenfalls pessimistischer. Der Wert fällt, nach einer hohen Vorquartalsprognose, von 83,33 Punkten auf 66,67 Punkte. Trotzdem weisen die Werte mit über 60 Punkten auf eine positive Entwicklung hin.

Ebenfalls erfährt das Volumen an offenen Forderungen einen erheblichen Rückgang von 75,00 Punkten auf 58,33 Punkte. An Substanz haben ebenfalls die Kennzahlen abgegebene Forderungen (Inkasso), Insolvente Kunden und Geschäftsklimaerwartungen verloren. Trotz alledem implizieren die Kennzahlen mit Werten von 58,33 Punkten für die abgegebenen Forderungen (Inkasso), 62,50 Punkten für die insolventen Kunden und 66,67 Punkten für die Geschäftsklimaerwartungen weiterhin ein positives Wachstum. Dieser Trend deckt sich mit dem Rückgang des Ifo-Index (halbiert) von 51,05 Punkten auf 50,85 Punkten.

Neben den genannten Kennzahlen erfahren die Kennzahlen Inkassoergebnis und neu geprüfte Kreditanträge eine Verschlechterung der Werte, behaupten sich allerdings auf der 50,00-Punkte-Marke und signalisieren damit im Vergleich zur Vorperiode Stagnation der Entwicklung in diesen Bereichen. Ein negativer Trend wird bei dem Wert der überfälligen Forderungen erwartet. Dieser weist einen Verlust von 12,50 Punkten verglichen mit der Vorperiode auf. Mit 41,67 Punkten ist der Wert der überfälligen Forderungen der einzige im Binnenmarkt unter der 50-Punkte-Marke. Somit wird ein Anstieg der überfälligen Forderungen für das nächste Quartal erwartet.

Jan SchneiderMaessen, geschäftsführender Vorstand des BvCM e.V., fasst die Prognose für den Binnenmarkt so zusammen: „Für das zweite Quartal 2018 zeichnet sich eine Normalisierung des Expansionstempos ab. Die Aufmerksamkeit gilt vor allem der Kennzahl Anzahl der Auftragseingänge auf dem Binnenmarkt, die im Vergleich zum Vorquartal um über 20 Punkte gefallen ist.“

Negative Entwicklungen der prognostizierten Kennzahlen sind auch bei dem Kreditversicherungsgeschäft spürbar. In dieser

Die nächste Erfassungsperiode zur Berechnung des CMI® - CreditManagementIndex für das 3. Quartal 2018 beginnt am 01. Oktober 2018 und endet am 31. Oktober 2018. Sofern Sie teilgenommen haben, bekommen Sie zusätzlich einen Vergleich Ihrer eigenen Einschätzungen zum CMI® - CreditManagementIndex auf dem Webportal, welches Sie über <http://www.credit-manager.de> unter dem Menüpunkt CMI erreichen.

CMI® - CreditManagementIndex		Q2/2017	Q3/2017	Q4/2017	Q1/2018	Q2/2018
	Umsatz	50,00	79,17	78,57	83,33	66,67
	Zahlungseingänge	65,00	54,17	57,14	66,67	66,67
	Neu geprüfte Kreditanträge	65,00	58,33	42,86	62,50	50,00
	Volumen an offenen Forderungen	65,00	37,50	32,14	75,00	58,33
	Abgelehnte Kreditanträge	55,00	62,50	60,71	62,50	62,50
	Abgegebene Forderungen (Inkasso)	55,00	70,83	57,14	62,50	58,33
	Wert strittiger Forderungen	45,00	62,50	64,29	54,17	54,17
	Wert der überfälligen Forderungen	55,00	45,83	42,86	54,17	41,67
	Wert der Kundenabzüge	45,00	58,33	57,14	45,83	54,17
	Insolvente Kunden	60,00	62,50	67,86	75,00	62,50
	Geschäftsklimaerwartungen	60,00	62,50	67,86	75,00	66,67
	Anzahl der Auftragseingänge	60,00	70,83	50,00	83,33	62,50
	Wertberichtigungen auf Forderungen	75,00	58,33	60,71	54,17	62,50
	Durchschnittliche Außenstandsdauer	55,00	54,17	53,57	62,50	62,50
	Inkassoergebnis	50,00	37,50	50,00	54,17	50,00
Kredit- versicherung	Gesamtwert der versicherten Kreditlimite	50,00	62,50	60,71	62,50	54,17
	Verhältnis der beantragten zu den bewilligten Kreditlimiten	55,00	45,83	39,29	50,00	45,83
	Limitstreichungen bzw. -herabsetzungen	50,00	58,33	57,14	54,17	50,00
Export	Umsatz	50,00	50,00	60,71	42,86	39,29
	Durchschnittliche Außenstandsdauer	50,00	50,00	42,86	39,29	42,86
	Abgegebene Forderungen (Inkasso)	60,00	50,00	46,43	46,43	46,43
CMI® - CreditManagementIndex		55,95	56,75	54,76	60,29	55,13
	Ifo-Index (halbiert)	51,10	52,10*	52,40*	51,05	50,85*
	Deutscher Einkaufsmanagerindex	58,30	60,50*	61,20*	58,10	57,30*
	NACM-CMI	54,60	55,50*	55,10*	53,70	56,30*

* Stand: Juli 2018

Kategorie verschlechtert sich der Gesamtwert der versicherten Kreditlimite von 62,50 Punkte auf 54,17 Punkte. Ähnlich verhält es sich bei dem Verhältnis der beantragten zu den bewilligten Kreditlimiten. Die Berichtenden sehen den Wert, nach einem leichten Aufschwung im letzten Quartal, nun um -4,17 Punkte geringer als im Vorquartal bei 45,83 Punkten. Der Wert der Limitstreichungen bzw. herabsetzungen hat mit 50,00 Punkten ebenso an Substanz verloren und liegt nun unter dem Wert des Vorquartals von 54,17. Damit ist die Anpassung der Limite im Kreditversicherungsgeschäft bereits erfolgt. Die Exportkennzahlen des CMI® bewegen

sich wie auch schon in den Vorperioden auf einem niedrigen Niveau: Der prognostizierte Wert des Umsatzes fällt zum dritten Mal in Folge auf ein Allzeittief von 39,29 Punkte. „Die angekündigten Strafzölle der Amerikaner führen in der exportabhängigen, deutschen Wirtschaft zur Unsicherheit, da eingeführte Strafzölle die deutschen Produkte wirtschaftlich unattraktiver erscheinen lassen. Dadurch fällt die Kennzahl Umsatz auf einen Tiefpunkt von 39,29 Punkten“, 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. Weiterhin stagniert die Kennzahl Ab-

gegebene Forderungen mit 46,43 Punkten auf dem Stand des Vorquartals. Nach Prognosen der Berichtenden steigt hingegen die Kennzahl durchschnittliche Außenstandsdauer um +3,57 Punkte auf einen Wert von 42,86 Punkte. Mit einem Wert von unter 50 Punkten wird trotzdem eine negative Entwicklung in Form einer längeren Außenstandsdauer prognostiziert. Damit werden die deutschen Exportkennzahlen im Schnitt niedriger erwartet als noch im Vorquartal. Im direkten Vergleich des CMI® mit dem Ifo-Index (halbiert) und dem deutschen Einkaufsmanagerindex lässt sich der Abwärtstrend des CMI® und damit der deutschen Wirtschaft nachweisen.

A young woman with blonde hair tied back, wearing a blue and red plaid shirt and a grey apron, is smiling warmly at the camera. She is holding a light blue tablet computer in her hands. The background is a blurred workshop or garage with wooden shelves and tools.

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

Das neue Online-Tool für
Bonitätsprüfung und Inkasso.

www.creditreform.de/einsteigen

BERÜCKSICHTIGUNG LOKALER BESONDERHEITEN

Mehr als 30 Credit Manager durfte Andreas Schmitt am 05. Juli 2018 auf Einladung der DKV Euro Service GmbH & Co. KG in Ratingen begrüßen. Nach der Vorstellung des Unternehmens durch den Geschäftsführer Dr. Werner Grünewald stellte Matthias Rau, Head of Credit Management der DKV, die firmeninterne, internationale Credit Police vor.

Das Team von Matthias Rau monitort permanent den laufenden Forderungsbestand in Höhe von mehr als 600 Millionen Euro der 140.000 internationalen Kunden. Die prozessorientierte Kreditrichtlinie berücksichtigt dabei die lokalen Besonderheiten der zwölf internationalen Niederlassungen und Repräsentanzen. Des Weiteren gilt es, Banksicherheiten in Höhe von 155 Millionen Euro zu verwalten. Der Credit Management Prozesskreislauf gliedert sich dabei in Credit Check, Credit Decision, Credit Securities, Credit Control, Problemkredite, Legal Collection und Fraud.

Neben der Qualifizierung der Mitarbeiter (bereits 2005 besuchten zwei Mitarbeiterinnen der DKV das Qualifizierungsprogramm zum Certified Credit Manager) setzt die DKV auf:

- enge Zusammenarbeit mit den DKV-Niederlassungen in den verschiedenen Ländern
- Kreditrichtlinie mit Berücksichtigung lokaler Besonderheiten
- Nutzung lokal verfügbarer Finanzinformationen
- leistungsfähige Risikosoftware
- ausgewogenes Risikoportfolio = kontinuierliche Reduzierung der Wertberichtigungsquote um knapp 90 Prozent seit 2009 bei stabilen Risikokosten

Im Anschluss diskutierten die Teilnehmer intensiv über die verschiedenen lokalen Besonderheiten und welche Informationsdienstleister



Rund 30 Credit Manager diskutierten über internationale Herausforderungen.

in welchem Land berücksichtigt werden sollten.



Aus aktuellem Anlass ging Benjamin Spallek, Consultant Creditreform Compliance Services GmbH,

auf die ersten Erfahrungen bezüglich der DSGVO ein. Aus der sich anschließenden Diskussion wurde deutlich, dass die meisten Unternehmen ihre Hausaufgaben gemacht haben. Die Hype vor dem 25.05.2018 war für den einen oder anderen Anwesenden nicht ganz nachvollziehbar.

Zu guter Letzt lud Matthias Rau die Teilnehmer noch zu einer kleinen Stärkung ein. Im anschließenden Get Together tauschten sich die Anwesenden weiterhin intensiv aus. „Eine rundum gelungene Veranstaltung“, befand Andreas Schmitt und bedankte sich für die Gastfreundschaft und Offenheit der DKV Euro Service GmbH & Co. KG.

Jan Schneider-Maessen

Factoring



Coface Finanz GmbH

Isaac-Fulda-Allee 1

55124 Mainz

Tel.: +49 (0) 6131 – 323-0

Fax: +49 (0) 6131 – 37 27 66

E-Mail: info-germany@coface.com

www.coface.de

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

SVEA

SVEA Ekonomi AB

Postfach

CH-8058 Zürich-Flughafen

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

Mobil: +41 (0) 79 287 77 70

E-Mail: nader.afshari@svea.com

www.sveaekonomi.de

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

Informationsdienste



SCHUFA Holding AG

Kormoranweg 5

65201 Wiesbaden

Tel: +49(0) 611 – 9278-565

E-Mail: handel@schufa.de

www.schufa.de/unternehmenskunden

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

CREDITWER?

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

Versicherung



Coface, Niederlassung in Deutschland

Isaac-Fulda-Allee 1

55124 Mainz

Tel.: +49 (0) 6131 – 323 – 0

Fax: +49 (0) 6131 – 37 27 66

E-Mail: info-germany@coface.com

www.coface.de

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

Weiterbildung



CREFIA Academy GmbH

Akademie für wissenschaftliche Weiterbildung

c/o Hochschule Bochum

Lennerhofstr. 140

44801 Bochum

Tel.: +49 (0) 234 - 32 10 662

Fax: +49 (0) 234 - 32 14 695

E-Mail: sekretariat@crefia.de

www.crefia.de

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

Forderungsmanagement



EOS Deutschland GmbH | Geschäftsbereich B2B

Gottlieb-Daimler-Ring 7-9

74906 Bad Rappenau

Tel.: +49 7066-9143-0

Fax.: +49 7066-9143-9001

E-Mail: info@eos-ksi.de

www.eos-deutschland-b2b.de

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



Lowell Financial Services GmbH

Am EUROPA-CENTER 1b

45145 Essen

Fon +49 201 102-1162

E-Mail: vertrieb@lowellgroup.de

www.lowellgroup.de

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



Ihr Ansprechpartner für CreditWer?
Rolf Scholz

Telefon +49 (0)2821 / 711 56 67

Telefax +49 (0)2821 / 711 56 39

Email rolf.scholz@mediamixx.eu



Carolin Teicht wurde 2018 als erfolgreichste Absolventin der CCM-Qualifizierung ausgezeichnet.

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

2017 Stipendium für die Qualifizierung zum CCM, im Frühjahr 2018 als beste Absolventin ausgezeichnet, im Herbst 2018 Sprecherin auf dem BVCM-Bundeskongress: Carolin Teicht kann ihre Begeisterung für das Credit Management einfach nicht verbergen.

Aufgekommen ist ihr Interesse an dem Thema schon in der Ausbildung: Carolin Teicht absolvierte eine Lehre zur Bankkauffrau. In dem Geldinstitut durchlief sie alle Bereiche – und fand besonderen Gefallen an der Kreditabteilung. „Das war mein erster Berührungspunkt mit dem Thema Credit“, blickt sie zurück. „Dann habe ich mich dazu entschieden, Wirtschaftspädagogik zu studieren, um den menschlichen Faktor stärker in meine Arbeit einzubeziehen.“ Und wo lassen sich die Aspekte Zahlen und Menschen am besten miteinander verbinden? Genau, im Credit Management! „Dabei ist mir auch deutlich geworden, wie wichtig es ist, dass man sich als junger Mensch für etwas begeistern kann. Das versuche ich auch, unseren Auszubildenden weiterzugeben. Bei der Rational AG haben wir beispielsweise ein Planspiel für die Nachwuchskräfte entwickelt, mit dem wir sie vorsichtig an die Bilanzanalyse heranführen. Das kommt sehr gut an.“

Was sie am Beruf Credit Manager ebenfalls reizvoll findet, ist die große Abwechslung.

„Kein Tag ist wie der andere, selbst keine Stunde wie die andere. Ich begleite den Kundenlebenszyklus von A bis Z, das ist unglaublich vielseitig.“

Mittlerweile sei sie vor allem neugierig in Bezug auf Innovationen. „Es reizt mich, neue Tools sofort auszuprobieren. Wie funktionieren neue Oberflächen? Was kann man damit erreichen? Ich bin tatsächlich ‚IT-affin‘ geworden“, berichtet sie.

Warum hat sie die Qualifizierung zum Certified Credit Manager (CCM) absolviert? „Es war mir wichtig, fundierte theoretische Grundlagen vermittelt zu bekommen. Als Referenten sind erfahrene Credit Manager aktiv, was die eigene Perspektive erweitert. Es gibt im Credit Management nun mal nicht die eine Lösung. Deshalb ist es interessant, zu erfahren, wie andere bestimmte Aufgaben angehen“, macht sie deutlich.

Für ihren erfolgreichen Abschluss ist sie in Mainz mit der Coface Trophy für die beste Absolventin ausgezeichnet worden. Was sind ihre nächsten Ziele? „Mir ist besonders wichtig, als kompetente, angenehme und faire Ansprechpartnerin wahrgenommen zu werden. Das gilt für alle: vom Azubi bis zum Vorstand, vom Dienstleister bis zum Kunden. Jeder soll sich gerne mit mir abstimmen, damit wir gemeinsam die optimale Lösung

finden.“ Gilt das auch für den Vertrieb? „Ausdrücklich ja! Ich treffe mich gerne mit den Sales-Kollegen, um einfach auch einmal andere Sichtweisen kennenzulernen. Letzte Woche hatten wir ein Treffen mit unseren Vertretern aus der Ukraine und dem Nahen Osten; solche Begegnungen bringen einen einfach weiter. Man hat zwar auch mal unterschiedliche Meinungen, aber das ist ja auch gerade das Interessante. So kommt man in die Diskussion und findet eine gemeinsame Grundlage. Die Zeiten, in denen Vertrieb und Credit Management noch ‚Gegner‘ waren, sind aus meiner Sicht längst vorbei.“

Als größte Herausforderung im Tagesgeschäft empfindet sie die Schnellebigkeit im Credit Management. „Ich habe vorher im B2C-Bereich gearbeitet, da geht bereits vieles deutlich schneller und automatisierter zu. Auf diesem Gebiet wird sich auch im B2B-Bereich in den kommenden Jahren noch einiges verändern.“ Darauf ist sie vorbereitet. „Ich gehe davon aus, dass sich die Tätigkeiten für Credit Manager grundsätzlich verlagern werden. Der Mensch wird vor allem für die kniffligen Fälle benötigt. Das macht den Beruf nur noch interessanter.“ Beste Voraussetzungen für eine spannende Karriere im Credit Management

Frank Wöbbeking

**Glen Bullivant FICM**

Past President FECMA

glen.bullivant@googlemail.com

DER BLICK VON DER ANDEREN SEITE

Es gibt denkwürdige Daten, aber es gibt auch Daten, die sang- und klanglos verstreichen und trotzdem einen Eintrag im Kalender 2018 verdienen. Sie auf letztere aufmerksam zu machen, wird mir eine Ehre sein. 2018 ist ein Jahr des Zwistes, ein Jubiläumsjahr, ein Jahr der Freude, des Ärgers und der Verwirrung. Nehmen wir es mit der Reihenfolge nicht so genau, beginnen wir einfach mit dem 20. Mai 2018. Ich starte mit diesem Datum, weil ich mich bei Ihnen entschuldigen möchte, waren doch meine bisherigen Kommentare über die Schwierigkeiten, mit denen die Erbauer des Flughafens Berlin Brandenburg ringen, recht undiplomatisch. Ich bin sogar so tief ins Fettnäpfchen getreten, vorzuschlagen, dass wir Ihnen unter die Arme greifen könnten! Jetzt bin ich es, der um Hilfe ruft, denn am 20. Mai hat British Railways eine massive Umstellung der Fahrpläne eingeführt und seit diesem Tag ist das hiesige Bahnnetz ein einziges Chaos. Großbritannien hat die Eisenbahn erfunden, und jetzt stellt sich heraus, dass wir nicht in der Lage sind, sie zu betreiben. Doch halt, denn eigentlich wird meine Linie, Bradford-London Kings Cross, ja von Grand Central betrieben, ein Unternehmen, das Arriva gehört, und dieses Unternehmen gehört wiederum: der DB. Autsch! Und das Bahnnetzwerk in meiner Region im Norden Englands wird von Nortnern betrieben, ein Unternehmen, das Arriva gehört, und dieses Unternehmen gehört wiederum: der DB. Nochmal, Autsch! Sollen wir vielleicht mal die Franzosen fragen? Übrigens fällt mir auf, dass seit Frankreich die Weltmeisterschaft gewonnen hat, einige Stationen der Pariser Metro nach Mitgliedern des französischen Nationalteams umbenannt worden sind. Bei der London Underground denkt man offenbar, es sei damit getan, Southgate Station offiziell als Gareth Southgate zu bezeichnen, aber nur 48

Stunden lang. England ist leer ausgegangen, aber immerhin, wir hatten den elegantesten Trainer.

Am 1. April 2018 feierte die Royal Air Force, die erste von Landstreitkräften und Marine unabhängige Luftwaffe, ihr 100-jähriges Bestehen. Hervorgegangen aus dem Königlichen Fliegercorps und dem Royal Naval Air Service, die während des erstens Weltkriegs noch der Army und der Königlichen Marine unterstanden, wurde die Königliche Luftwaffe unter König Georg V. gegründet und vereinte fortan Personal und Ausrüstung ihrer beiden Vorgänger. Zwar wurde die Royal Navy früher gegründet, dennoch, die RAF genießt sicher Weltruf, und das sowohl in Zeiten des Friedens, als auch des Krieges. Wären Sie am 10. Juli um rund 12:00 GMT in London gewesen, dann hätten sie zusehen können, wie rund 100 Flugzeuge der RAF, historische und moderne, unter ihnen die ikonischen Red Arrows, im Tiefflug über den Buckingham Palace hinweg jagten.

Auch der 5. Juli 2018 war ein Jahrestag, und zwar jener der 70. Gründung des hiesigen öffentlichen Gesundheitssystems, National Health Service genannt. Das NHS stellt eine weitere, weltweit bis dato unbekannte Errungenschaft dar: das Bestreben, eine allgemeine, kostenlose Gesundheitsversorgung bereit zu stellen. Die Bevölkerung Großbritanniens und unsere Lebenserwartung sind mittlerweile gewachsen, das staatliche Gesundheitssystem wird daher mehr beansprucht als je zuvor. Nicht nur wächst der Druck auf das System, auch gerät es zwischen die politischen Fronten: Wie lässt sich das Gleichgewicht zwischen staatlicher Gesundheitsversorgung und anderen Basisleistungen wie Verteidigung, Verkehr und Wohnbau aufrechterhalten? Das staatliche Gesundheitssystem ist politisch ge-

sehen eine der heißesten Kartoffeln überhaupt. Ganz gleich, ob man links von Karl Marx steht oder rechts von Vlad dem Pfähler, das NHS ist so tief in der Psyche der britischen Bevölkerung verankert, dass es die Aufgabe der Politiker, ungeachtet all ihrer sonstigen Versprechen ist, zu gewährleisten, dass dieser vor 70 Jahren gegründete Service auch in Zukunft erhalten bleibt. Tatsächlich besteht in Großbritannien eine hohe Nachfrage nach privaten Krankenversicherungen, und viele große Arbeitgeber bieten eine solche als Teil des Vergütungspakets, aber ein Ersatz für die staatliche Gesundheitsversorgung kann dies niemals sein. Der Steuerzahler finanziert das staatliche System direkt, und zwar sowohl durch die Einkommenssteuer als auch durch seine Sozialversicherungsbeiträge. Es ist die Pflicht der Regierung sicherzustellen, dass diese Gelder auf geeignete Weise eingesetzt werden.

Ein weiteres Datum des Jahres 2018, das selbst auf ein weiteres Datum 2019 verweist, bringt mich zu einem Thema, das ich in meinen letzten Beiträgen zu Ihrer ausgezeichneten Publikation tunlichst vermieden habe. In den gut zwei Jahren, die vergangen sind, seitdem Großbritannien über den Austritt aus der EU abgestimmt hat, ist nicht ein einziger Tag vergangen, ohne dass der Brexit Schlagzeilen gemacht hätte: Die Palette reicht von Panikmache, düsteren Prophezeiungen, Debatten und Streit bis hin zu völliger Verwirrung. Eines ist jedenfalls sicher: Es vergeht kein Tag, ohne dass der Brexit zum Thema wird. Am 9. Juli 2018, nachdem sich die Regierung ein Wochenende lang nach Chequers, dem offiziellen Landhaus der Premierministerin, zu Kabinettsbesprechungen zurückgezogen hatte, traten zwei Minister zurück: David Davies, der für den Austritt aus der EU zuständige Minister, und Boris Johnson, der Außenminister. Die Mitglieder des Kabinetts tragen eine gemeinsame Verantwortung und fällt ein solches Kabinett per Mehrheitsabstimmung eine Entscheidung hinsichtlich einer Linie oder einer Vorgehensweise, sollten alle seine Mitglieder für die Durchführung dieser Entscheidung die Verantwortung übernehmen.

Wenn ein Kabinettsmitglied grundsätzlich anderer Meinung ist, dann ist für ihn oder sie der Zeitpunkt gekommen, aus dem Kabinett auszuscheiden. In diesem Sinne kamen die Rücktritte nicht überraschend und sind tatsächlich ein Hinweis darauf, dass das System funktioniert. Die einzige große Frage, die sich meiner Meinung nach stellt ist, weshalb es bei all den öffentlich ausgetragenen Kämpfen innerhalb des Kabinetts so lange gedauert hat, bis speziell Boris Johnson gegangen ist. Indes rückt der 29. März 2019 näher und näher, und ein Ende der Wortgefechte ist längst nicht in Sicht. Viele ausländische Unternehmen, wie Siemens und BMW, haben mit eingestimmt. Sie warnen vor den Folgen eines „No Deal“ Brexit. Ich nenne diese beiden Unterneh-

men aufgrund ihrer immensen Produktionspräsenz in Großbritannien. BMW stellt den Mini in Oxford her, und Siemens mischt im Bereich der Windkraft-Technologie kräftig mit: Das Unternehmen fertigt in Hull, East Yorkshire, Windräder.

Und es hat soeben einen 1,5 Mrd. Pfund schweren Auftrag der Londoner Verkehrsbetriebe zum Bau von 94 U-Bahnzügen für die Piccadilly Line an Land gezogen. Fertigungsstandort: Das neue Werk in Goole, ebenfalls East Yorkshire. Laut Vertrag sollen die Züge 2023 geliefert werden. Das, so scheint mir, ist Jahr 4 nach dem Brexit. Taten sagen wieder einmal mehr als Worte.

Glen Bullivant FCICM

CRIFBÜRGEL
Together to the next level

FIRMENINFORMATIONEN

AUS 230

LÄNDERN

SkyMinder ist unsere Online-Plattform für internationale Unternehmensauskünfte.

SkyMinder
skyminder.crifbuergel.de

TERMINE

- 13.09.2018** SAP trifft Credit Manager – SAP, Walldorf
- 28.09.2018** Start CCC Bochum – Hochschule Bochum
- 10.+11.10.2018** Bundeskongress des BvCM – Künzelsau
- 30.03.2019** CCM Kolloquium 2018/2019 – Hochschule Bochum

IMPRESSUM

August 2018, 18. Jahrgang

Herausgeber:

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

Redaktion:

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

Gastautoren dieser Ausgabe:

Jan Moritz Anke, BrainCreators, Glen Bullivant,
 Professor Dr. Heinz-Jürgen Klepzig,
 Lutz Paschen, Dr. Hendrik Vater

Fotos

ABN AMRO, Thorsten Barthel, Coface, DKV
 Euro Service, Lowell Group, Pixabay, Schmidt-Gevelsberg, Jan Schneider-Maessen, Transnet-BW, Jos de Vos, Würth (andi Schmid, München)

Grafik & Layout:

Markus Walter,
 SAM7 Design Studios – Kleve

Anzeigen & Abonnentenbetreuung:

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

Abonnement:

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

Copyright:

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

The screenshot shows the BvCM website layout with the following sections:

- BvCM-News:** Am Karfreitag trafen sich Jan Schneider-Maessen, Andreas van Koeerden, Rudolf Kettler und Prof. Dr. Matthias Schumann zur ersten gemeinsamen Sitzung in Kleve.
- Mitglied werden:** Sie möchten sich in Ihrem Beruf weiterbilden, suchen aktuelle Fachinformationen oder möchten sich ganz allgemein mit Profis austauschen? Dann sind Sie beim BvCM genau richtig. Werden Sie Mitglied!
- Qualifizierung:** Fortbildung, Wissenstransfer und Kompetenzsteigerung sind Anliegen des BvCM. Dafür hat der Verband in Kooperation mit Hochschulen, Berufsverbänden und Profis aus der Praxis Qualifikationsmaßnahmen entwickelt.
- Publikationen:** Gemäß dem Verbandsmotto „Vom Credit Manager für den Credit Manager“ bietet der BvCM Publikationen, in denen Spezialisten zu Wort kommen – vom Magazin Der CreditManager bis zu Fachbüchern.
- Exzellenz Award:** Mit dem Exzellenz Award werden Unternehmen ausgezeichnet, die ihr Credit Management auf ein exzellentes Niveau gebracht haben. Gekürt werden die Gewinner auf dem Bundeskongress des BvCM. Die Premiere erfolgt 2018.
- Bundeskongress:** Das alljährliche Highlight für Credit Manager ist der Bundeskongress des BvCM. An wechselnden Veranstaltungsorten trifft sich das „Who is Who“ des deutschen Credit Managements – und diskutiert über aktuelle Trends und Themen.

Facelift für www.credit-manager.de:

Neuer Online-Auftritt:

Der BvCM hat jetzt eine neue Webseite veröffentlicht. Unter der bekannten Webadresse **www.credit-manager.de** sind die relevanten Inhalte jetzt kompakter dargestellt. „Insgesamt ist unser Internetauftritt entschlackt worden“, so Jan Schneider-Maessen, geschäftsführender Vorstand des BvCM.

Zu den wichtigsten Unterpunkten zählt der Bundeskongress 2018. Gab es früher für den Kongress eine eigene Webseite, so ist dieser Part jetzt in die BvCM-Webseite integriert worden. „Hier finden die Besucher alles Wissenswerte zum Kongress – vom Programm bis zu den Übernachtungsangeboten.“ In den kommenden Wochen wird die Webseite schrittweise optimiert. „Konstruktive Vorschläge sind jederzeit willkommen“, so Schneider-Maessen.



Weiterbildung zum **Certified Credit Manager (CCM)[®]**

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

Weitere Informationen unter:
www.credit-manager.de/weiterbildung/ccm

Weiterbildung zum **Certified Credit Controller (CCC)[®]**

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

Weitere Informationen unter:
www.credit-manager.de/weiterbildung/ccc

In Kooperation mit

Hochschule Bochum
Bochum University
of Applied Sciences





coface
FOR TRADE

KREDITMANAGEMENT. WELTWEIT SICHER AGIEREN.

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

