



Das Magazin für Führungskräfte im
Kredit- und Forderungsmanagement

IHD MAG 360°

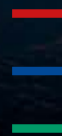
AUSGABE 2

TOP INTERVIEW
MIT
SCHINDLER DEUTSCHLAND
AG & CO. KG
SEITE 20

TOP THEMEN



MITGLIEDSCHAFT MIT MEHRWERT
VERANSTALTUNGSRÜCKBLICK
DIE ZUKUNFT DER TECHNIK



Inhalt

01

Geschichte des IHD

Seite 04

Die Entwicklung von der Gründung bis heute.

02

Unsere Gegenwart und Zukunft

Seite 06

Der IHD Kreditschutzverein e.V. als unverzichtbarer Partner in einer unbeständigen Wirtschaft.

03

Wie beeinflusst die Inflation das Kreditmanagement?

Seite 08

Die Herausforderung der Inflation für Unternehmen.

04

Bonitätsprüfung

Seite 12

Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung einer Bonitätsprüfung und die damit verbundenen Vorteile.

05

Mitgliedschaft

Seite 14

Über 100 Jahre Verlässlichkeit und persönlicher Service für Ihren Unternehmenserfolg.

06

Multiauskunftei

Seite 16

Fundierte Entscheidungen durch umfassende Wirtschaftsdaten.

07

Mahntaktiken im Vergleich

Seite 18

Effiziente Inkassoprozesse durch maßgeschneiderte Lösungen und KI.

08

Interview mit Eric Leipelt

Seite 20

Schindler Deutschland AG & Co. KG über die Vorteile der IHD-Mitgliedschaft.

09

Ihre Vorteile

Seite 24

Profitieren Sie von den Vorteilen unserer Mitgliedschaften.

10

Mitarbeiter- interview

Seite 26

Unsere Leiterin des Geschäftsbereichs Wirtschaftsinformationen im Gespräch.

11

Gründe für Investitionen

Seite 28

Früher investieren, langfristig profitieren – Chancen für die junge Generation.

12

Veranstaltungs- rückblick

Seite 30

Die Highlights des Jahres verdeutlichen unser Engagement für stärkere Geschäftsbeziehungen.

13

Die Zukunft der Technik

Seite 32

So revolutionieren technologische Entwicklungen das Kreditmanagement.

14

IHD-Netzwerk

Seite 34

Immer informiert: Erhalten Sie die neuesten Branchentrends und wichtige Neuigkeiten aus dem IHD-Netzwerk.

1915

01

Geschichte des IHD

Der IHD Kreditschutzverein e.V. kann auf eine eindrucksvolle Geschichte verweisen, welche die Werte und unser Engagement im Bereich des Forderungsschutzes widerspiegelt. 1915 gründete Carl-Ferdinand Waldemar Becker in Dresden den Vorgänger des IHD namens „Velidro“ zur Unterstützung von Kaufleuten, Großhändlern und Herstellern der kosmetischen und pharmazeutischen Industrie. Ziel war es, für die Mitglieder einen Schutzschirm zu spannen, der durch Bonitätsprüfung der Kunden und Durchsetzung von Forderungen ein sicheres Geschäftsumfeld schafft.

Von Anfang an zeichnete sich unser Verein durch Transparenz und Verlässlichkeit aus. Die Mitglieder verpflichteten sich zur Weitergabe ihrer Krediterfahrungen an die Geschäftsstelle in Form der „Vertraulichen Mitteilungen“. Diese Informationen über das Zahlungsverhalten der Kunden wurden sehr geschätzt und als fundierte Entscheidungshilfe verwendet. In den Achtzigerjahren haben wir die „Vertraulichen Mitteilungen“ durch die IT-gestützte Automatische Debitorenüberwachung ersetzt, die bis heute ausschließlich Informationen über die tatsächlichen B2B-Kunden unserer Mitglieder liefert.

Bereits im ersten Jahr zählte der Verband 117 Mitglieder. Innerhalb von fünf Jahren stieg die Zahl auf über 650, wodurch die Aktivitäten des Verbandes auch auf andere Branchen wie Apotheken und Friseurie ausgeweitet wurden. Mit Stolz blicken wir auf unsere beständige Entwicklung und die Fähigkeit, stets auf die Bedürfnisse unserer Mitglieder einzugehen.

Unser Engagement zum Schutz vor finanziellen Verlusten und unsere Fähigkeit zur schnellen Reaktion auf Krisen haben sich gerade in schwierigen Zeiten bewährt. So konnten wir während der Weltwirtschafts- und Bankenkrise in den 1930er-Jahren schnell reagieren und zahlreiche Verluste vermeiden. Die Aufrechterhaltung der Aktivitäten des Verbandes wurde 1939 durch den Krieg zunehmend erschwert.

Die wirtschaftliche Steuerung in der Diktatur sowie der Personalmangel aufgrund der Mobilmachung und des Einsatzes von Frauen in der Rüstungsindustrie belasteten die Arbeit erheblich. Zusätzlich führte die Kriegswirtschaft dazu, dass Velidro die Druckerlaubnis für die „Vertraulichen Mitteilungen“ entzogen wurde. Schließlich brannte im Jahr 1944 aufgrund der Kriegereignisse das Büro in Dresden aus, wobei das gesamte Auskunftsmaterial verloren ging. Trotz großer Herausforderungen gelang ein Wiederaufbau des Verbandes und die Sicherstellung des Kreditschutzes für unsere Mitglieder.

1950 fand die erste Mitgliederversammlung nach dem Krieg im Gebäude der Commerzbank in Köln statt. Auch nach fast 110 Jahren setzen wir uns weiterhin engagiert für eine Zusammenarbeit ein, die den gemeinsamen Nutzen maximiert und Schutz vor finanziellen Verlusten durch insolvente Kunden bietet.

In der heutigen dynamischen, von ständigen Veränderungen und Unsicherheiten geprägten Geschäftswelt stehen wir unseren Mitgliedern als verlässlicher Partner zur Seite.

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist im 1. Quartal 2024 im Vergleich zum 1. Quartal des letzten Jahres um etwas mehr als ein Viertel gestiegen.¹

Ein drohender Forderungsausfall kann für ein Unternehmen eine große Belastung und im Extremfall

sogar eine Bedrohung für die eigene Existenz darstellen. Durch präventive Maßnahmen lassen sich Ausfallrisiken begrenzen und steuern. Mit unserer individuellen und flexiblen Beratung entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen, die die finanzielle Stabilität von Unternehmen verbessern.

Wir sind einer der führenden Experten im Kredit- und Forderungsmanagement und bieten branchenübergreifend eine überdurchschnittlichen Erfolgsquote beim Forderungseinzug. Unsere lange Geschichte ist ein Beweis für die Stärke unserer Gemeinschaft und das Vertrauen, das uns von unseren Mitgliedern seit über 75 Jahren entgegengebracht wird.

Wir wachsen kontinuierlich an unseren Herausforderungen und nutzen unsere Erfahrungen für zukünftige Lösungen.

¹ Quelle: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2024/06/PD24_230_52411.html



Unsere Gegenwart und Zukunft

„Gemeinsam stark und erfolgreich“

Das Jahr 2024 hat erneut gezeigt, dass der IHD Kreditschutzverein e.V. ein unverzichtbarer Partner ist. Trotz der anhaltenden Herausforderungen durch die Corona-Krise und die anschließende Energie- und Wirtschaftskrise haben wir unsere Rolle als zuverlässiger Partner eindrucksvoll bestätigt. Denn wir bieten unseren Mitgliedern auch in unsicheren Zeiten kontinuierliche Unterstützung und Sicherheit.

Im vergangenen Jahr formulierten wir unseren Vereinsgedanken neu: „Gemeinsam stark und erfolgreich“. Wir als Verein streben nicht nach der Maximierung der eigenen Gewinne, sondern nach der Maximierung des Nutzens für die Mitglieder. Dieses Ziel spiegelt sich in allen Aktivitäten und Dienstleistungen wider.

Erfolgreiche Servicebereiche

Unsere sechs Servicebereiche haben im letzten Jahr maßgeblich zum Erfolg der Mitglieder beigetragen und werden dies auch in Zukunft tun. Die Multiauskunftei spielt eine immer wichtigere Rolle, da sie den Mitgliedern den Zugang zu einer Vielzahl an Auskunfteien ermöglicht.

Dies gestattet eine umfassendere Datenanalyse und ein effizienteres Risikomanagement, das für den Schutz vor Zahlungsausfällen von entscheidender Bedeutung ist. Unser führendes Tätigkeitsfeld, das IHD-Inkasso, konnte seine Erfolgsquoten sowohl national als auch international weiter steigern und überdurchschnittliche Ergebnisse erzielen.

Zukunftsaussichten

Seit etwa drei Jahren befinden wir uns in einer umfassenden digitalen Transformation. Durch erhebliche Investitionen in neue Innovationen und Digitalisierung haben wir unsere Geschäftsprozesse modernisiert. So führen wir zurzeit die Inkassosoftware IKAROS ein, die es uns ermöglicht, unser individuelles Inkasso noch effizienter zu gestalten. Durch die Umstellung auf Cloud-Dienste in verschiedensten Bereichen können wir kostensparend von technischen Innovationen profitieren und durch die Entlastung der IHD-eigenen Entwickler flexibler und schneller auf Anforderungen reagieren.

Die Beitragsordnung wurde neu gestaltet, um unseren Mitgliedern mehr Flexibilität, Orientierung, Fairness, Transparenz und Sicherheit zu bieten. Zudem wurde das Dienstleistungsportfolio erweitert, um noch effizienter im Kredit- und Forderungsmanagement agieren zu können. Mitglieder können zwischen der Basis-, Premium- und Platin-Mitgliedschaft wählen.

Herausforderungen und Prognosen

Die kommenden Jahre werden durch verschiedene Herausforderungen geprägt sein, wie schlechte Zahlungsmoral, steigende Insolvenzen, internationale Krisen und die Unberechenbarkeit der globalen Wirtschaft. Trotz dieser zu erwartenden Unsicherheiten können sich unsere Mitglieder auf unsere Unterstützung und Expertise verlassen. Wir setzen die Mission fort, einen wirksamen Schutz vor Zahlungsausfällen mit dem besten Service und individueller Beratung zu gewährleisten.

Durch den gelebten Vereinsgedanken und den herausragenden Service unserer Mitarbeiter heben wir uns deutlich von Mitbewerbern ab und bleiben ein unverzichtbarer Partner in wirtschaftlich unsicheren Zeiten.




© iStockphoto / diego brandi

03

Wie beeinflusst die Inflation das Kreditmanagement?

„Je länger die Laufzeit des Kredits, desto mehr profitiert der Kreditnehmer von der Inflation.“



Was sind die Hintergründe und Einflussfaktoren der Inflation?

Wer in den letzten Jahren einkaufen oder sein Auto betanken musste, hat die Auswirkungen der Inflation deutlich gespürt. Die Pandemie und geopolitische Spannungen, insbesondere der Konflikt zwischen der Ukraine und Russland, haben die Lebensmittelpreise deutlich erhöht.

Weitere Faktoren, die den Geldwert beeinträchtigen, sind das Wirtschaftswachstum, steigende Rohstoffpreise, Steuererhöhungen sowie Lieferengpässe, die unter anderem die Produktionskosten erhöhen und zu einer Verteuerung von Gütern führen. Diese Entwicklungen erzeugen Inflationsdruck und mindern die Kaufkraft des Geldes.

Welche Folgen trägt eine Inflation mit sich?

Für Unternehmen bedeutet dies, dass strengere (Lieferanten-) Kreditbedingungen festgelegt und das Kreditrisiko höher eingeschätzt werden müssen. Einerseits können notwendige Preissteigerungen sich direkt auf die Zahlungsfähigkeit und -bereit-

schaft ihrer Kunden auswirken. Bei hoher Inflation bedeuten verzögerte Zahlungen reale Verluste.

Doch auch für die Schuldner sind die Folgen nicht unerheblich. Geldentwertung erschwert die Schuldentilgung, da möglicherweise mehr Mittel aufgebracht werden müssen, um Forderungen zu begleichen. Durch geringe oder langsame Einkommensanpassungen sinkt die Zahlungsfähigkeit des Schuldners weiter.

Dennoch sorgt die Inflation für gewisse Vorteile, beispielsweise für Immobilieninvestoren. Denn der vertraglich festgelegte Kreditbetrag bleibt unverändert, während der Wertverlust des Geldes weiter steigt. Dies bedeutet, dass der Finanzierungsbeitrag im Laufe der Jahre einen Wertverlust erleidet, der abhängig von der Inflationsrate und dem Zinssatz des Kredits ist. Je länger die Laufzeit des Kredits, desto mehr profitiert der Kreditnehmer von der Inflation. Die vereinbarten Raten bleiben konstant, während die Kosten für andere Güter und Dienstleistungen steigen. In diesem Sinne wird alles teurer – nur nicht der Kredit. Jedoch ist hier ein niedrigerer Zinssatz erforderlich, damit Schuldner wirklich von der Inflation profitieren können. Das betrifft neben Immobiliendarlehen auch Konsumentenkredite. Bei steigender Inflation heben die Notenbanken den Leitzins, um die Preise wieder unter Kontrolle zu bringen. Ähnlich wie die Inflationsrate gehen dabei die Zinsen für einen Kredit aufwärts. Dem kann nur durch die

bereits erwähnte Einkommensanpassung begegnet werden: Das Einkommen muss im gleichen Maße wie die Inflation steigen.

Was ist bei Investitionen während einer Inflation zu beachten?

Für Investitionen sollten flexible Finanzierungsmodelle gewählt werden, die auf veränderte Zinssätze reagieren können. Dies ist eine Möglichkeit, mit einer langfristigen Finanzierung von der Inflation zu profitieren, da der reale Wert der Schulden sinkt. Auch Sachwerte wie Aktien, Edelmetalle oder Kunstgegenstände bieten sich an, um einer Geldentwertung entgegenzuwirken.

Dabei ist jedoch auf eine möglichst breite Streuung über verschiedene Anlageklassen zu achten, um den Inflationsschutz

zu erhöhen und das Risiko zu minimieren. Ebenso sollte bei der Planung auf eine langfristige Finanzierung gesetzt werden, damit die Vorteile, die sich aus dem sinkenden realen Wert der Schulden ergeben, genutzt werden können.

Wer verliert und wer profitiert während einer Inflation?

Besonders für Kontoinhaber, die ihr Geld auf niedrig verzinsten Konten angelegt haben, bietet die Inflation keinen Schutz vor Kaufkraftverlust. Auch Lohnempfänger, Rentner oder Sozialleistungsempfänger büßen verstärkt ein, da das Einkommen meist verzögert angepasst wird. Dabei profitieren besonders diejenigen, die sogenannte Sachwerte besitzen, also greifbare Geldanlagen. Diese können durch eine steigende Nachfrage im Wert zunehmen.

Wie unterstützt ein effizientes Kreditmanagement wie das des IHD in Zeiten der Inflation?

Mit dem richtigen Schutz und Management von Kreditrisiken können die zahlreichen Herausforderungen, die eine Inflation mit sich bringt, gemindert werden. Der IHD Kreditschutzverein bietet seinen Mitgliedern Unterstützung in Form von Bonitätsprüfungen, automatischer Debitorenüberwachung und Inkassodiensten an. Durch ein kompetentes Kreditmanagement können diese Dienstleistungen optimal genutzt werden, um die Risiken während einer Inflation zu minimieren und die finanzielle Stabilität der Mitglieder zu gewährleisten.

„Wir unterstützen die finanzielle Stabilität der Mitglieder.“

Gemeinsam zum Erfolg – IHD und CRIF

Wir sind stolz darauf, als langjähriger **Partner IHD** mit präzisen Wirtschaftsinformationen zu unterstützen. Durch unser umfassendes Datenuniversum – national und international, B2B und B2C – bieten wir Ihnen detaillierte und verlässliche Einschätzungen der Kreditwürdigkeit Ihrer Geschäftspartner, Kunden und Lieferanten.

CRIF Deutschland, Teil der global agierenden CRIF-Gruppe mit Sitz in Bologna, Italien, ist in über 40 Ländern auf vier Kontinenten aktiv und beschäftigt mehr als 6.500 Experten.

Als führender Informationsdienstleister in Deutschland profitieren Sie von unseren weiteren innovativen Lösungen in Bereichen wie Compliance, ESG und Marketing Services – gemeinsam mit unserem **Partner IHD**.

Vertrauen Sie auf uns als Best-in-Class Partner und verwandeln Sie Daten in greifbaren Erfolg für Ihr Unternehmen!

Bonitätsprüfung

Die Bonität beschreibt die Fähigkeit und Bereitschaft eines Kreditnehmers, finanzielle Verpflichtungen zu erfüllen und Kredite fristgerecht zurückzuzahlen. Eine geringe Ausfallwahrscheinlichkeit spricht für eine positive Bonität, während ein höheres Ausfallrisiko negativ zu bewerten ist. Zur Ermittlung der Bonität führen Forderungs- und Kreditmanagementgesellschaften wie der IHD eine Bonitätsprüfung durch, um potenzielle Risiken zu erkennen

und geeignete Maßnahmen zu ergreifen. Die Gründe für eine Bonitätsprüfung sind vielfältig, jedoch immer vom Interesse des Mitglieds abhängig. Ob zur Analyse einer bereits offenen Forderung, eines Neugeschäfts oder zur Überprüfung eines bestehenden B2B-Kunden mit laufendem Ausfallrisiko – eine Kreditwürdigkeitsprüfung kann hier optimal genutzt werden. Der IHD hilft seinen Mitgliedern bei der Entscheidung nötiger Maßnahmen.



Schritte einer Bonitätsprüfung

Selbstauskunft des Kredit- nehmers

Alle erforderlichen Daten wie Ausgaben, finanzielle Verpflichtungen und wirtschaftliche Verhältnisse werden vom Antragsteller zur Verfügung gestellt. Auf dieser Grundlage ist eine Beurteilung der Zuverlässigkeit und Kreditwürdigkeit möglich.

Überprüfung durch Auskunfteien

Weitere kreditrelevante Informationen werden von den Auskunfteien des IHD eingeholt und geben ein umfassendes Bild über die Bonität eines Unternehmens. Kennzahlen wie der Umsatz oder das Fremdkapital eines Unternehmens fließen mit ein. Ebenso wichtig ist die Analyse der Kreditgeschichte, da diese Aufschluss über Zahlungsmoral gibt.

Sollte es bereits negative Einträge in Schuldnerverzeichnissen geben, kann es zu einer Ablehnung des Kreditantrags kommen. Die benötigten Wirtschaftsinfo-

mationen verschiedener Anbieter stehen durch eine Mitgliedschaft beim IHD zur Verfügung. Durch die digitale Umsetzung ist die Analyse immer tagesaktuell von überall abrufbar.

Mit Hilfe der automatischen Debitorenüberwachung wird fortlaufend über bonitätsrelevante Merkmale im In- und Ausland informiert.

Aufrechter- haltung einer positiven Kre- ditwürdigkeit

Eine positive Kreditwürdigkeit kann durch gezielte Maßnahmen aufrechterhalten oder verbessert werden. Dazu gehören die pünktliche Bezahlung von Rechnungen und Forderungen sowie die regelmäßige Überprüfung bestehender Kredite. Das Frühwarnsystem kann Mitgliedern dabei helfen, Risiken frühzeitig zu erkennen und proaktiv zu handeln. Ein stabiles und regelmäßiges Einkommen sowie eine positive Kreditgeschichte erhöhen die Chancen problemloser Geschäftsbeziehungen.

Risiko- einschätzung

Sie umfasst die Analyse der Umsatzentwicklung und des Gewinns sowie des Verschuldungsgrades eines Unternehmens. Stabile oder steigende Umsätze und Gewinne sind ein Indiz für eine solide Finanzlage und Geschäftstätigkeit, während sinkende Kennzahlen ein Hinweis auf mögliche Risiken sein können. Eine hohe Fremdkapitalquote deutet auf eine stärkere Abhängigkeit von externer Finanzierung hin und erhöht damit das Risiko eines Zahlungsausfalls. Die Risikobeurteilung ist entscheidend, um das Kreditrisiko abzuschätzen und fundierte Kreditentscheidungen zu treffen.

Entscheidung

Eine entscheidende Rolle spielen die finanzielle Stabilität und das Rückzahlungsrisiko des Antragstellers. Bei einer positiven Entscheidung werden die Kreditkonditionen, einschließlich Zinssatz, Laufzeit und Sicherheiten – bedarfsorientiert festgelegt. Diese werden im Kreditvertrag detailliert festgelegt, um eine klare Grundlage für die Kreditgewährung zu erhalten.

Mitgliedschaft mit Mehrwert

05

IHD steht für Qualität, Verlässlichkeit und Vertrauen. Mit über 100 Jahren Erfahrung unterstützen wir Sie bei der Stärkung Ihrer finanziellen Sicherheit und der Gewährleistung Ihres langfristigen Unternehmenserfolges. Mit vollem Einsatz arbeiten wir daran, den Nutzen für unsere Mitglieder zu maximieren. Dabei arbeiten wir kontinuierlich an

der Verbesserung unserer Dienstleistungen, damit Sie von den besten Lösungen und den neuesten Entwicklungen profitieren können.

Wir legen besonderen Wert auf persönlichen Kontakt, einen individuellen Service und eine nachhaltige Kundenbindung. Optimale Lösungen findet man

am besten in einem starken Unternehmensnetzwerk, das sich gegenseitig unterstützt und fördert. Unsere Mitglieder profitieren von dem einzigartigen Austausch und der Zusammenarbeit in diesem Netzwerk. Gemeinsam schaffen wir eine solide Basis, um Liquiditätsengpässe zu vermeiden und finanzielle Risiken zu minimieren.

39,- €
monatlich

IHD Basis

15,- € IHD Servicepauschale

Ganzheitliche Beratung

IHD Frühwarnsystem

IHD-Multiauskunftei

IHD-Qualitäts-Check und
Schuldner-Mediation

IHD Experten-Inkasso

IHD Plus

IHD Betreuungsservice

69,- €
monatlich

IHD Premium

10,- € IHD Servicepauschale

Alle Leistungen des Basispakets

Premium-Rabatt für Legal-Beratung

Exklusive Premium-Beratungspakete

Premium-Rabatte

IHD-Premium-Analytics

IHD Netzwerk

99,- €
monatlich

IHD Platin

0,- € IHD Servicepauschale

Alle Leistungen von Premiumpakets

Platin-Rabatt für Legal-Beratung

Exklusive Platin-Beratungspakete

Platin-Rabatte

IHD Platin-Analytics

IHD Netzwerk

Unsere 6 Servicebereiche



GANZHEITLICHE BERATUNG

Digitalisierung hin oder her: Bei uns steht die kompetente und individuelle Beratung im Vordergrund. Wir unterstützen Sie, je nach Situation und Bedürfnislage passgenaue Lösungen zu finden, Risiken zu minimieren und die finanzielle Basis Ihrer Geschäftstätigkeit zu fördern – und zusätzlich Ihre Kundenbeziehungen zu stärken.



FRÜHWARNSYSTEM

Die „Automatische Debitorenüberwachung“ behält den gesamten Kundenstamm im Blick und versorgt Sie täglich mit kritischen Geschäftspartnerinformationen. Rechtzeitige Meldungen zu brisanten Veränderungen Ihrer Debitoren reduzieren Ihr Ausfallrisiko.



MULTIAUSKUNFTEI

Verlassen Sie sich vor der Frage „Lieferrn oder nicht liefern?“ auf die präzisen Wirtschaftsinformationen, die Ihnen durch Online-Zugriff aktuellste Auskünfte fünf großer Auskunfteien bieten. Nutzen Sie die Expertise renommierter Anbieter bei schnellen Bonitätsprüfungen oder umfassenden Firmenprofilen.



IHD-QUALITÄTSCHECK UND SCHULDNER-MEDIATION

Der IHD analysiert für Sie den gesamten Ablaufprozess im Mahn- & Forderungswesen. Er übernimmt die Kommunikation, Recherche und Aufklärungsarbeit. Als Mediator stärkt und verbessert er Ihre Kundenbeziehungen und minimiert dabei die Forderungsausfälle.



INKASSO REGIONAL & GLOBAL

Weltweit bieten wir Unterstützung bei außergerichtlichen und gerichtlichen Mahnverfahren. Hohe Erfolgsquoten und kundenerhaltende Maßnahmen minimieren Ihre Forderungsausfälle und tragen somit zu einem effizienteren Kreditmanagement bei.



IHD PLUS SONDERLEISTUNGEN

Damit Sie Fälle vor einem Verfahren klären können, helfen wir Ihnen mit zusätzlichen Dienstleistungen, wie Mahnservice und Bürgschaften. Unser Kreditschutz bietet Ihnen auch Factoringlösungen sowie eine optimale Absicherung durch eine Warenkreditversicherung. Durch einen erfolgreichen und zeitnahen Abschluss fließt das Geld sofort in Ihr Unternehmen zurück.

Multiauskunftei



„Als Multiauskunftei bieten wir den Zugang zu den wichtigsten Wirtschaftsinformationen mit nur einer Mitgliedschaft“

Die Gründe für eine Bonitätsabfrage sind vielfältig. Sie bestimmen das berechtigte Interesse des Mitglieds, das Voraussetzung für die Durchführung ist. Ein berechtigtes Interesse kann z.B. die Anbahnung eines Neugeschäftes mit einem Lieferanten oder die erneute Prüfung eines bestehenden B2B-Kunden mit einem aktuellen Ausfallrisiko sein. Auch im Falle einer bestehenden Forderung kann eine Prüfung im Hinblick auf die Entscheidung über weitere Maßnahmen von Interesse sein.

Als Multiauskunftei bieten wir den Zugang zu den wichtigsten Wirtschaftsinformationen der renommiertesten Auskunftseien - und das mit nur einer einzigen Mitgliedschaft. Wir ermöglichen die Wirtschaftsinformationen mehrerer Anbieter miteinander zu vergleichen, um auf der Grundlage einer erweiterten Datenbasis die Stärken jedes Anbieters nutzen und bessere Entscheidungen treffen zu können. Die Auskünfte können online über unsere Plattform IHD Online abgerufen werden.

Unsere Produkte sind mit ihren unterschiedlichen Informationstiefen auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten. Wenn es darum geht, einen zukünftigen B2B-Geschäftspartner auf Herz und Nieren zu prüfen, dann bieten wir mit

IHD
(B2B Inland)

CRIF
(B2B Inland sowie B2C DACH-Region)

SCHUFA
(B2B Inland)

Dun & Bradstreet
(B2B Inland und International)

CRIF/SkyMinder
(B2B International)

Experian
(B2C=Privatpersonenauskünfte Inland)



„Grünes Licht
für gute
Geschäfte.“

den Vollauskünften von CRIF, SCHUFA und D&B ein umfassendes Bild. Zwar sind die „harten Fakten“ bei allen Anbietern gleich, jedoch gibt es durchaus unterschiedliche zusätzliche Informationen: Beispielsweise sind Zahlungserfahrungen aus verschiedenen Quellen oder Indizes mit differenzierten Berechnungsmethoden unterschiedliche Bestandteile der Auskünfte verschiedener Anbieter. Wir bieten Zugriff auf kompakte Produkte der Auskunftsteilen CRIF, SCHUFA, Dun & Bradstreet, CRIF/SkyMinder und Experian mit unterschiedlichen Schwerpunkten und Informationstiefen. Eine günstige Alternative stellt darüber hinaus unsere IHD-Negativdatenauskunft dar – wie alle Inlandsunternehmensauskünfte auch in Kombination mit der Automatischen Debitorenüberwachung.

Wirtschaftsauskünfte können eine Vielzahl von Kennzahlen und grafischen Darstellungen enthalten. Diese sind als Entscheidungshilfen wichtig und hilfreich, erschweren aber aufgrund ihres Detaillierungsgrades eine rasche Entscheidung. Mit der IHD-Ampel wird die Kernaussage bzw. die Risikoeinschätzung ausgewählter Auskünfte in Form einer dreistufigen Ampel zusammengefasst. Auf dieser Grundlage kann sie Ihnen helfen, eine unternehmerische Entscheidung zu treffen.

Unsere Mission ist es, Ihnen für zukünftige Geschäfte die bestmögliche Entscheidungsgrundlage zu verschaffen. Sie erhalten Zugriff auf die Daten weltweit führender Wirtschaftsdatenbanken und haben die Möglichkeit, Informationen miteinander zu vergleichen – ganz nach dem Motto: **Je breiter die Datenbasis, desto aussagekräftiger die Beurteilung.**

Mahntaktiken im Vergleich

Der IHD bietet maßgeschneiderte Lösungen an, die auf die jeweiligen Bedürfnisse und Situationen der Mitglieder zugeschnitten sind.

Im Bereich des Inkasso- und Forderungsmanagements spielen Mahntaktiken eine entscheidende Rolle. Das Inkassowesen wird oft als „letztes Mittel“ betrachtet, um ausstehende Forderungen einzutreiben. Dabei kann die Nichtbeachtung von Zahlungsausfällen, insbesondere bei kleineren oder noch jungen Unternehmen, schnell die eigene Liquidität beeinträchtigen und im schlimmsten Fall die Zahlungsfähigkeit gefährden. Dabei ist es wichtig, dass das Vorgehen sowohl effektiv als auch ethisch vertretbar gestaltet wird. Der IHD bietet maßgeschneiderte Lösungen an, die auf die jeweiligen Bedürfnisse und Situationen der Mitglieder zugeschnitten sind.

Als erster Schritt im Inkassoprozess steht unsere ganzheitliche Beratung im Vordergrund. Dabei entwickeln wir Mahnverfahren und -taktiken, die speziell auf die Situation, Anforderungen

und Wünsche des jeweiligen Mitglieds abgestimmt sind.

Trotz der Individualisierung gibt es bewährte „Best Practices“, die sich für die meisten Mitglieder und Branchen als optimale Lösung erwiesen haben.

Ein zentraler Aspekt dabei ist die Gestaltung des Erstkontakts. Gemäß dem Code of Conduct der Inkassounternehmen erfolgt dieser schriftlich. Auf Wunsch kann auch eine Erstansprache zur Aufklärung des Sachverhalts erfolgen, um Missverständnisse frühzeitig zu klären und eine einvernehmliche Lösung anzustreben.

Um den Inkassoprozess weiter zu optimieren, wird der IHD zukünftig mittels einer neuen Inkasso-Software und Künstlicher Intelligenz (KI) automatisierte, branchen- und forderungsspezifische Mahntaktiken anbieten.

Diese Technologie ermöglicht es, den außergerichtlichen Workflow schuldnerspezifisch zu gestalten. Das Vorgehen ist dabei grundsätzlich im Interesse des Gläubigers kostenoptimiert. Es kann jedoch auch ein Prioritätenwechsel erfolgen, um bestimmte Aspekte stärker zu gewichten.

Mit unserem IHD QM-Clearing werden die Qualitätsprozesse im Mahnservice weiter optimiert und effizienter gestaltet. Dies trägt dazu bei, dass die Mahnverfahren nicht nur erfolgreicher, sondern auch schneller und reibungsloser ablaufen.

Durch die kontinuierliche Optimierung der Qualitätsprozesse und den Einsatz von KI-basierten Lösungen bieten wir unseren Mitgliedern maßgeschneiderte und kostenoptimierte Inkassodienstleistungen an. So wird sichergestellt, dass die Forderungen der Gläubiger bestmöglich realisiert werden können.

Mahntaktiken

Diese und weitere Mahntaktiken lassen sich direkt im Gläubigerunternehmen umsetzen und sinnvoll kombinieren; es kann allerdings eine Herausforderung sein, den Überblick zu behalten.

Daher vertrauen Sie gerne auf unsere Expertise, unser ausgebildetes Team und unser Inkasso-System, während Sie sich Ihren eigentlichen Geschäften widmen.



01

Freundliche Zahlungserinnerung

- Erhält/stärkt die Kundenbeziehung.
- Wirkt optimal bei Kunden, die die Zahlung vergessen haben.

02

Telefonische Klärung

- Missverständnisse können aus dem Weg geräumt werden.
- Für B2C und B2B geeignet.

03

Zahlungsplan anbieten

- Erhöht die Wahrscheinlichkeit, zumindest eine Teilzahlung zu erhalten.
- Bei zahlungsschwachen B2C-Schuldern sinnvoll.
- Zeigt Flexibilität und Empathie, was die Kundenbindung stärken kann.

04

Verzugszinsen berechnen

- Liefert einen Anreiz, schnell zu bezahlen.
- Erreicht alle Schuldnergruppen.
- Gesetzliche Grundlagen zur Berechnung müssen beachtet werden.

05

Eskalation zur Geschäftsführung

- Signalisiert die Wichtigkeit der Angelegenheit.
- Ist geeignet für kleinere und größere Unternehmen.



Eric Leipelt

Interview mit einem Mitglied

08

Eric Leipelt, Leiter des Business Service Centers Finance sowie Head of Commercial & NWC Management bei der Schindler Deutschland AG & Co. KG

Im Bereich des Kredit- und Forderungsmanagements stehen Unternehmen oft vor komplexen Herausforderungen, die gezielte und fachkundige Unterstützung erfordern. In diesem Interview gibt Eric Leipelt, Leiter des Business Service Centers Finance sowie Head of Commercial & NWC Management bei der Schindler Deutschland AG & Co. KG, einen Einblick darüber, wie der IHD zur Optimierung und Verbesserung des Kredit- und Forderungsmanagements maßgeblich beigetragen hat. Seit 20 Jahren profitiert Schindler von der nachhaltigen Unterstützung als IHD-Mitglied.

Herr Leipelt, was hat Sie ursprünglich dazu bewegt, Mitglied beim IHD zu werden?

Die Entscheidung, Mitglied beim IHD zu werden, wurde ursprünglich von meinen Vorgängern getroffen. Zu diesem Zeitpunkt benötigte unser Unternehmen Unterstützung im Bereich des Forderungs-

und Kreditmanagements. Der IHD überzeugt uns durch seine 100-jährige Tradition, umfassende Erfahrung und Kompetenz in diesem Bereich.

Welche Dienstleistungen des IHD nutzen Sie am häufigsten und was macht diese für Sie besonders?

Als Platin-Mitglied nutzen wir alle sechs Servicebereiche des IHD.

Besonders schätzen wir die umfassende Beratung, die uns der IHD bietet. Vor jedem größeren Schritt lassen wir uns vom IHD beraten, da die Expertise und das Know-how des Vereins für uns äußerst wertvoll sind und sich auch in der Praxis bewährt haben. Auf diese Weise werden nicht nur Risiken gezielt aufgedeckt, sondern auch konkrete Lösungsvorschläge geboten. Darüber hinaus unterstützt uns der IHD mit Ideen bei Sonderprojekten wie Soft-Mahnungen, Schuldnermediation oder einem Qualitäts-Check unserer Mahnprozesse. Diese Maßnahmen haben uns spürbar entlastet und unsere Effizienz gesteigert. Damit wurde eine kontinuierliche Verbesserung des Forderungs- und Kreditmanagements innerhalb der Schindler-Gruppe sichergestellt. Ein Schwerpunkt unserer Zusammenarbeit liegt auf dem Inkasso, das sich durch hohe Flexibilität und eine beeindruckende Erfolgsquote von 90% auszeichnet. Der IHD passt seine individuellen Workflows und Mahnprozesse an unsere spezifischen Bedürfnisse an und schafft damit für uns einen enormen Mehrwert.

Ein weiterer Pluspunkt ist das Online-Portal, über das wir in Echtzeit den aktuellen Stand aller Inkasso-Prozesse einsehen können. So behalten wir stets den Überblick und sind immer auf dem neuesten Stand.

Darüber hinaus nutzen wir das Frühwarnsystem zur Debitorenüberwachung, das uns tagesaktuelle Informationen über potenzielle Risiken liefert und uns frühzeitig vor Zahlungsausfällen warnt. Dieses Tool hilft uns präventiv gegen Ausfallverluste vorzugehen.

Durch die Multi-Auskunftei profitieren wir von der gebündelten Expertise von fünf renommierten Auskunfteien, was unsere Risikobewertung noch sicherer macht. Der große Vorteil: Wir können alle Auskünfte über ein einziges Portal abrufen, ohne zusätzliche Kosten und ohne uns bei verschiedenen Anbietern anmelden zu müssen. Dies ist für uns ein echter „Game-Changer“.

Den Qualitäts-Check und die Schuldner-Mediation nutzen wir gezielt in besonderen Fällen, wenn wir sensible Kunden nicht direkt mit einem Inkasso-Verfahren konfrontieren wollen oder eine Analyse der Prozessqualität benötigen. Der IHD bringt dabei seine Kompetenz und Erfahrung ein, um Konflikte zu deeskalieren und Lösungen zu finden. Er übernimmt für uns die Kommunikation und Recherche, klärt Probleme im Mahnservice und vermittelt zwischen Gläubiger und Schuldner.

Besonders dankbar sind wir für die Sonderleistungen. Fast jeder unserer speziellen Wünsche wird vom IHD erfolgreich realisiert. Dazu zählen unter anderem der Bürgschaftsrückholungsservice, die Softmahnungen und der IT-Service.

Hier analysiert und löst der IHD für uns u.a. auch alle Mahn- und Forderungsprozesse in Bezug auf:

DATENQUALITÄT

Optimierung und Pflege der Stammdaten

EINZUG

Effizienz und Effektivität im Forderungseinzug

MEDIATION

Kommunikationshindernisse und Missverständnisse aufklären und lösen

MÄNGEL

Reklamationen, Beanstandungen und Fehlerquellen

KUNDEN

Beziehungsmanagement und Betreuung der Kunden

QUALITÄT

Mängel und Verluste

UNTERNEHMEN

Image und Reputation

Gab es ein spezielles Ereignis oder eine bestimmte Dienstleistung, die Ihnen besonders geholfen hat?

Ein besonderes Ereignis war die Schulung unserer Mitarbeiter durch den IHD vor Ort. Durch sie konnten wir unser strategisches Mahnwesen erheblich verbessern. Darüber hinaus hat der IHD unsere Standorte in ganz Deutschland betreut und unser Ranking über Jahre hinweg kontinuierlich nach vorne gebracht. Ein weiterer Schwerpunkt war die Integration und der Ausbau des Bürgerschafts-Rückhol-Service, der für uns eine wesentliche Entlastung war.

Der IHD hat auch diverse Sonderprojekte für uns realisiert, wie den Softmahnservice, den Qualitäts-Check und die Schuldner-Mediation, die uns geholfen haben, spezifische Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Zudem ist der IHD in unser Business Service Center involviert und unterstützt uns mit innovativen Ideen.

Bei der Integration eines zentralen CRM-Systems („High-Radius“) spielte der IHD ebenso eine entscheidende Rolle. An dieser Stelle konnten wir vom tollen Kundenservice profitieren, der uns jederzeit einen Ansprechpartner zur Verfügung stellt.

Was überzeugt Sie vom IHD?

Mich überzeugt vor allem die hohe Kompetenz des IHD. Ich schätze die lösungsorientierte Herangehensweise, die der IHD stets an den Tag legt. Hinzu kommen die zuverlässige Betreuung und die umfassende Beratung, die unserem Unternehmen dabei helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Somit fühlen wir uns beim IHD gut aufgehoben.

Herzlichen Dank an Herrn Leipelt für das aufschlussreiche Interview. Wir schätzen das Vertrauen, das uns Schindler seit über 20 Jahren entgegenbringt und freuen uns auf den weiteren gemeinsamen Weg.

Eric Leipelt

Steckbrief

„Ich schätze die lösungsorientierte Herangehensweise, die der IHD stets an den Tag legt.“

Name:	Eric Leipelt
Stellung:	Leiter des Business Service Centers Finance sowie Head of Commercial & NWC Management
Unternehmen:	Schindler Deutschland AG & Co. KG
Mitglied seit:	20 Jahren
Mitgliedschaft:	Platin-Mitglied

IHD Service: Einzigartig und individuell zugeschnitten auf Ihre Unternehmensbedürfnisse

Umsatzwachstum

Minimieren Sie Ihre Ausfälle präventiv durch die Automatische Debotorenüberwachung, unser Frühwarnsystem und unsere Multiauskunftei. Zusätzlich schützen Sie der IHD Qualitäts-Check und das IHD Premium-Inkasso vor finanziellen Verlusten und stellen sicher, dass das Umsatzwachstum stabil bleibt.

Liquiditätsoptimierung

Wir unterstützen Sie, Ihre Unternehmensliquidität zu optimieren, indem wir Ihr Kredit- und Forderungsmanagement effizient gestalten und stetig optimieren. Dies ermöglicht Ihrem Unternehmen, das gebundene Kapital freizusetzen und in das eigene Wachstum zu investieren.

Erhöhter Cashflow

Optimiertes Kredit- und Forderungsmanagement trägt zur finanziellen Risikominimierung bei und schafft dadurch einen erhöhten Cashflow. Dies führt zu einem besseren Investitionsrahmen und verschafft finanzielle Freiräume für neue Investitionen in Ihrem Unternehmen.

Kundenbindung

Der IHD als enger Partner wahrt Ihre Kundenbeziehungen, indem er professionell und respektvoll agiert. Der IHD Qualitäts-Check und die Schuldner-Mediation verbessern nachhaltig Ihre Kundenbeziehung. Dadurch werden alle Ablaufprozesse stetig optimiert.

Forderungsausfälle versichern:

Mit IHD und Wa-Ka Kreditversicherungen

Als Inkassoalternative kann eine Forderungsausfallversicherung bzw. Warenkreditversicherung (WKV) sinnvoll für Ihr Unternehmen sein. IHD Mitglieder profitieren von unserer Partnerschaft mit dem renommierten Warenkreditversicherungsmakler Walter-Kammann. Wir beraten Sie individuell und finden mit Ihnen die richtige Lösung.

Walter-Kammann Kreditversicherungsmakler GmbH

Die Walter-Kammann Kreditversicherungsmakler GmbH berät und betreut Unternehmen aller Branchen zu den Themen Kreditversicherung, Bürgschaft, Factoring und Vertrauensschadenversicherung. Der Fokus der Wa-Ka GmbH liegt auf einer proaktiven, individuellen Beratung des Kunden und der Entwicklung maßgeschneiderter Absicherungslösungen.

Liquidität sichert Erfolg.

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung in Kreditversicherung, Kaution, Factoring und Credit Management. Wir beraten Sie umfassend, objektiv und individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Kontaktieren Sie uns.

(0 22 73) 951 88 0 · service@wa-ka.de · wa-ka.de

wa-ka.
Kreditversicherungsmakler GmbH

Partner
des IHD



Leiterin des Geschäftsbereichs Wirtschaftsinformationen im Gespräch



In unserem heutigen Mitarbeiterinterview möchten wir Ihnen die Gruppenleiterin des Geschäftsbereich „Wirtschaftsinformationen“ vorstellen. Seit drei Jahren ist Frau Yilmaz Teil des IHD-Teams und hat sich bereits wenige Monate nach ihrem Einstieg auf die Debitorenüberwachung spezialisiert. Ihre Expertise und ihr Engagement prägen seither maßgeblich die Arbeit in ihrer Abteilung.

Was sind deine täglichen Aufgaben in deiner aktuellen Position?

Als Leiterin des Geschäftsbereichs „Wirtschaftsinformationen“ bin ich für zwei Hauptaufgaben zuständig: Auskünfte/Auskunftei und automatische Debitorenüberwachung. Vor etwa zwei Jahren wurden diese Themen zum Geschäftsbereich Wirtschaftsinformationen unter meiner Leitung zusammengeführt. Dabei koordiniere ich unser Personal und fungiere als direkte Ansprechpartnerin und Zwischeninstanz zwischen den Mitarbeitern und dem Geschäftsführer. Außerdem leite ich die Projekte der Abteilung und stehe in regelmäßigem Kontakt mit Datenlieferanten, Großkunden und unseren eigenen Mitgliedern.

Ein weiterer wichtiger Aspekt meiner täglichen Arbeit ist die Preispolitik, die sich ständig wandelt. Wir als Kreditschutzverein möchten unseren Mitgliedern natürlich faire Preise anbieten.

Mein Team sorgt dafür, dass unsere Systeme stets datenschutzkonform sind und den Anforderungen der DSGVO und dem Code of Conduct des Verbands „Die Wirtschaftsauskunfteien e.V.“ entsprechen. Dazu gehört auch die interne Koordination des Datenschutzes und die regelmäßige Anpassung sowie Aktualisierung des Kundenstamms unserer Mitglieder.

Unsere Datenbank wird täglich gepflegt, indem Negativmerkmale aus dem Schuldnerverzeichnis und von Insolvenzgerichten bearbeitet und integriert werden. Diese Daten fließen in unsere automatische Debitorenüberwachung und die Auskunft „IHD BonitätsCheck B2B“ ein, die unseren Mitgliedern zur Verfügung stehen, sofern ein berechtigtes Interesse für den Erhalt der Daten besteht.

Wie läuft die Kommunikation unter den Mitarbeitern?

Der Kontakt unter den Mitarbeitern ist sehr persönlich, und wir haben intern sehr flache Hierarchien. Wir befinden uns alle auf Augenhöhe und duzen ei-

einander auch. Der tägliche Kontakt ist uns wichtig, auch zwischen den einzelnen Bereichen.

Was schätzt du am IHD?

Ich schätze die Freiheiten, die man als Mitarbeiter beim IHD hat, sehr. Als Mutter habe ich glücklicherweise viele Freiheiten und werde in meinem Privatleben unterstützt, indem ich es gut mit dem Berufsleben kombinieren kann. Beispielsweise habe ich die Möglichkeit, auch als Führungskraft mit Personalverantwortung aus dem Homeoffice zu arbeiten. Es gab sogar schon einmal den Fall, dass ich mein

Kind mit auf die Arbeit genommen habe. Demnach kann ich den IHD als überaus familienfreundlichen und lockeren Arbeitgeber beschreiben, der seine Mitarbeiter unterstützt und den Druck, zwischen Familien- und Berufsalltag entscheiden zu müssen, herausnimmt.

Wie gestaltet sich die Kommunikation zu den Mitgliedern?

Wenn ein Mitglied Fragen hat, kommen diese entweder in der „Informationszentrale“ (das ist der IHD-Name der Auskunft) oder direkt bei mir an. Diese Anfragen werden dann intern an die entsprechende zuständige Abteilung weitergeleitet. Häufig fungiere ich dabei als Kontaktperson.

Unsere Mitglieder können sich stets auf die Unterstützung unserer Mitarbeiter in der Auskunft verlassen, wenn es um den Abruf von Onlineauskünften geht. Sollten Schwierigkeiten auftreten oder Unsicherheiten darüber bestehen, welche Auskunft beispielsweise die richtige ist, stehen wir auch gerne telefonisch beratend zur Verfügung.

Bei der Bestellung von Auskünften unterstützt unser Customer Service die Mitglieder dabei, die passende und kostengünstigste Option zu finden – insbesondere bei Auslandsauskünften, wo man leicht den Überblick über die vielen Anbieter, Länder und Ländergruppen mit ihren unterschiedlichen Konditionen verlieren kann. Unsere Mitglieder müssen sich keine Sorgen machen: Sie können sich darauf verlassen, dass unsere Auskunft bei einer Bestel-

lung die jeweils beste und günstigste Option auswählt.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil unserer Kommunikation ist das Beschwerdemanagement. Sollte eine Auskunft einmal nicht den Erwartungen des Mitglieds entsprechen, kümmert sich unser erfahrenes Team um die gesamte Reklamation beim Auskunftsebieter. Dank unserer langjährigen Erfahrung können sich unsere Mitglieder sicher sein, dass sie schnellstmöglich eine optimierte Auskunft erhalten.

Wenn Ihnen das Interview gefallen hat, dann seien Sie gespannt auf das, was Sie im zweiten Teil, in der nächsten Ausgabe erwartet!

11

Gründe für Investitionen

Investitionen spielen eine entscheidende Rolle bei der Vermögensbildung und der Sicherung der finanziellen Zukunft. Um Ihre eigene finanzielle Basis zu stärken, sollten Sie die Chancen und Vorteile erkennen und nutzen. Denn mit den richtigen Informationen und einem strategischen Ansatz können Kapitalanlagen zu einer stabilen Zukunft beitragen.

Viele junge Menschen blicken derzeit mit Sorge auf ihre finanzielle Zukunft, insbesondere auf das Rentenalter. Die demografischen Veränderungen und die Unsicherheiten hinsichtlich der staatlichen Rentenversorgung führen dazu, dass viele nicht darauf vertrauen, im Alter ausreichend durch den Staat unterstützt zu werden. Diese Angst vor finanzieller Unsicherheit im Ruhestand motiviert junge Erwachsene, frühzeitig Maßnahmen zu ergreifen, um ihre wirtschaftliche Zukunft selbst in die Hand zu nehmen. Dies wird mit Investition

tionen möglich. Sei es für den Kauf eines Eigenheims, die Finanzierung der eigenen Ausbildung oder die Altersvorsorge – Geldanlagen sind ein wichtiger Baustein zur Erreichung langfristiger monetärer Ziele.

Niedrige Zinsen auf Sparguthaben

In den letzten Jahren sind die Zinsen auf traditionelle Sparmethoden zwar wieder leicht gestiegen, haben jedoch nicht annähernd das vorherige Niveau erreicht. Das führt dazu, dass das Guthaben auf solchen Konten kaum wächst und durch die Inflation im Laufe der Zeit an Kaufkraft verlieren kann. Aus diesem Grund wird häufig nach Alternativen gesucht, die höhere Renditen versprechen und einen effektiven Vermögenszuwachs ermöglichen.



Früher Start = größere Chancen

Ein früher Einstieg in Investitionen bietet den Vorteil des Zinseszineffekts. Das bedeutet, dass die erwirtschafteten Erträge wieder vermehrt angelegt werden und so über die Jahre exponentiell wachsen können. Je früher Sie beginnen, desto mehr Zeit haben Ihre Investitionen zu wachsen.

Dies kann langfristig zu einem erheblich größeren Vermögen führen. In der Regel haben junge Menschen einen längeren Anlagehorizont als ältere Investoren. Sie können es sich leisten, langfristige Investitionen zu tätigen und kurzfristige Marktschwankungen auszusitzen. Dieser lange Zeithorizont ermöglicht es, von der Volatilität der Märkte zu profitieren und potenziell höhere Renditen zu erzielen.

Zugang zu digitalen Investitionsplattformen

Die Digitalisierung hat den Zugang zu Investitionen grundlegend erleichtert. Über Online-Broker und Investment-Apps kann man einfach und kosten-

günstig in Aktien, ETFs (Exchange Traded Funds), Kryptowährungen und andere Anlageformen investieren. Diese Plattformen bieten benutzerfreundliche Schnittstellen, niedrige Gebühren und häufig automatisierte Anlagelösungen, die das Anlegen leichter zugänglich machen. Ein weiterer entscheidender Aspekt bei der Vermögensbildung ist die Auswahl der richtigen Anlageformen.


Heutzutage stehen eine Vielzahl von Optionen zur Verfügung, die jeweils unterschiedliche Vorteile bieten und sich gut kombinieren lassen. Aktien bieten die Möglichkeit, am Wachstum von Unternehmen teilzuhaben und von deren Gewinnen durch Dividenden zu profitieren. Immobilien hingegen sind bekannt für ihre Wertstabilität und die Fähigkeit, über die Jahre hinweg an Wert zu gewinnen. Zudem können Immobilien durch Vermietung eine kontinuierliche Einnahmequelle bieten. ETFs ermöglichen eine breite Diversifikation und zeichnen sich durch niedrige Kosten und einfache Handhabung aus. Sie bieten die Möglichkeit, in eine Vielzahl von Aktien, Anleihen oder anderen Vermögenswerten zu investieren.

„Investieren Sie heute, um morgen sorgenfrei zu leben – Ihre Zukunft beginnt jetzt.“

12

Veranstaltungs- rückblick

Spezielle Branchenveranstaltungen sind wichtig, um fachlich und technisch auf der Höhe zu bleiben.



Der direkte Austausch und das Networking sind von unschätzbarem Wert, nicht nur für den Wissenstransfer, sondern auch für die Stärkung zukünftiger Geschäftsbeziehungen. Unsere aktive Teilnahme an Konferenzen, Messen und interaktiven Veranstaltungen über das ganze Jahr hinweg bietet die Möglichkeit, sich mit Experten und Gleichgesinnten zu vernetzen, wertvolle Kontakte zu knüpfen und gemeinsam Lösungen für aktuelle Herausforderungen zu entwickeln. Darüber hinaus können Markttrends frühzeitig erkannt und auf Veränderungen schneller reagiert werden – ein entscheidender Vorteil in einer globalisierten Wirtschaft. Der regelmäßige Austausch mit anderen Unternehmen und Experten hält uns am Puls der Zeit und ermöglicht eine flexible Anpassung unserer Strategien.

2024 war für den IHD ein ereignisreiches und erfolgreiches Jahr, geprägt von zahlreichen spannenden Veranstaltungen und wertvollen Kooperationen. Einen besonderen Höhepunkt stellte der **BVMW „Casual Friday Lunch“** am 7. Juni in Kassel dar, organisiert vom BVMW Nordhessen. Dort hatten wir die Ehre, einen inspirierenden Impulsvortrag von Jana Fuhrmann Heise, Geschäftsführerin der Biond GmbH, zu hören. Ihr Vortrag hat nicht nur unser Interesse geweckt, sondern auch dazu geführt, dass wir die Biond GmbH als neues Mitglied in unserer Gemeinschaft willkommen heißen dürfen. Wir freuen uns sehr, Jana Fuhrmann Heise und ihr Unternehmen nun als Teil unseres Netzwerks zu begrüßen. Außerdem möchten wir uns besonders bei Meike Diesing, Leiterin des Kreisverbands BVMW Nordhessen, für die gelungene Organisation bedanken. Ihre hervorragende Planung und Durchführung machten das Event zu einem unvergesslichen Erlebnis.

Durch die Teilnahme an Events wie dem „Casual Friday Lunch“ stärken wir nicht nur unsere Geschäftsbeziehungen, sondern fördern auch den Austausch von Wissen und innovativen Ideen, die für die Weiterentwicklung unserer Mitglieder unerlässlich sind.

Eine weitere herausragende Veranstaltung in diesem Jahr war das **BVMW-Zukunftsforum Mittelstand** am 12. Juni 2024, das unter dem

Thema „Megatrends“ stand. Unsere Regionalleiter Sascha Offermanns und Swen Germund nutzten die Gelegenheit, sich intensiv über die Zukunft der Künstlichen Intelligenz im Mittelstand zu informieren. Die Veranstaltung bot eine Fülle spannender Fachbeiträge über die wichtigsten Megatrends in der Wirtschaft, die wertvolle Einblicke und Anregungen für die zukünftige Ausrichtung unseres Unternehmens lieferten. Das anschließende Get-together ermöglichte es, bestehende Kontakte zu vertiefen und neue zu knüpfen.

Spezielle Branchenveranstaltungen sind wichtig, um fachlich und technisch auf der Höhe zu bleiben; ein wichtiges Beispiel ist die **SCHUMANN-Konferenz Digitales Kreditmanagement**. Neben dem Networking stehen fachliche Fragen im Vordergrund: Wie wirken sich veränderte Rahmenbedingungen auf die Branche aus? Wie können Unternehmen ihre Prozesse effizienter gestalten? Welche innovativen Produkte und technischen Werkzeuge können sie dabei unterstützen? – Für uns sind die Antworten auf solche Fragen entscheidend, um wichtige Trends im Blick zu behalten und unsere Mitglieder zukunftsicher zu beraten.

Aktiv an dem Ausbau der Unternehmenspräsenz und Vernetzung zu arbeiten, hat weitreichende Vorteile. Derartige Aktivitäten steigern nicht nur die Markenbekanntheit, sondern tragen auch maßgeblich zur Stärkung und Erweiterung unseres Netzwerks bei. Durch gezielte Teilnahme an branchenrelevanten Veranstaltungen und die aktive Interaktion mit anderen Unternehmen und Experten können wir unsere Sichtbarkeit erhöhen und unsere Marktposition festigen. Dies bringt nicht nur unmittelbare Vorteile durch neue Partnerschaften und Geschäftsmöglichkeiten, sondern kommt auch unseren Mitgliedern zugute, indem es ihnen Zugang zu einem erweiterten Netzwerk und wertvollen Ressourcen ermöglicht. Durch die kontinuierliche Erweiterung unserer Präsenz und die Pflege eines umfangreichen Netzwerks sichern wir uns einen Wettbewerbsvorteil und fördern gleichzeitig die berufliche und geschäftliche Weiterentwicklung unserer Gemeinschaft.

Die Zukunft der Technik

13

Die technische Revolution schreitet im hohen Tempo voran. Die Entwicklung ist bereits seit Anfang des 19. Jahrhunderts in verschiedenen Bereichen spürbar. Diverse Arbeitsbereiche werden mit immer neuen technologischen Durchbrüchen Stück für Stück digitalisiert und automatisiert. So auch im Forderungs- und Kreditmanagement. Dieser Fortschritt bietet nicht nur neue Chancen, sondern bringt ebenso Herausforderungen und Risiken mit sich.

Die Entwicklung künstlicher Intelligenz

spricht man von Künstlicher Intelligenz, kurz KI, geht es um Computerprogramme, die in der Lage sind, selbstständig zu lernen und sich in ihrer Intelligenz weiterzuentwickeln. Derzeit wird die KI-Forschung vor allem in den Bereichen Datenanalyse und Bilderkennung eingesetzt und hilft bereits vielen Menschen im Alltag und im Beruf.

Die KI entwickelt sich zunehmend von der Lösung spezifischer Probleme hin zu einer Fähigkeit, vielfältige Aufgaben zu bewältigen und in den unterschiedlichsten Bereichen eingesetzt zu werden. Diese Entwicklung könnte zu einem tiefgreifenden Wandel in der IT-Landschaft führen, indem KI nicht nur routinemäßige Aufgaben übernimmt, sondern zusätzlich kreative und strategische Prozesse unterstützt.

Auch im Bereich des Kreditmanagements kann KI zu erheblichen Verbesserungen führen. KI-Systeme sind in der Lage, das Risiko von Kreditausfällen genauer einzuschätzen. Sie analysieren große Datenmengen und können Muster erkennen, die für Menschen schwer zu erfassen sind. Die Automatisierung durch KI steigert die Effizienz, insbesondere durch die Unterstützung von Prozessen wie Kreditentscheidungen (Lieferung auf Rechnung) und der Überwachung laufender Ausfallrisiken. Das führt zu kürzeren Bearbeitungszeiten

und niedrigeren Betriebskosten. Darüber hinaus ermöglichen KI-gestützte Chatbots und virtuelle Assistenten einen besseren Kundenservice durch ständige Erreichbarkeit und schnelle Problemlösung. KI könnte sich zukünftig zu einem unverzichtbaren IT-Werkzeug entwickeln.

Bringt die Technologie nur Vorteile?

Trotzdem hat die Zukunft der Technik hin und wieder einen bitteren Beigeschmack. Der Kontrollverlust des Menschen wird nicht ohne Grund oft in Science-Fiction-Filmen thematisiert. Auch in der Realität stellt dieses Risiko für viele eine große Herausforderung dar. Gleiches gilt für das Gefahrenpotenzial von Cyberkriminalität oder Datenschutzverletzungen.

Die Abhängigkeit von der Technologie und mögliche Verzerrungen durch fehlerhafte oder unvollständige Daten stellen eine Belastung dar. Ein ausgewogener Ansatz, der sowohl technologische Innovationen als auch ethische und regulatorische Überlegungen einbezieht, ist entscheidend für den erfolgreichen Einsatz von KI. Allerdings sieht ein nachhaltiges und professionelles Kreditmanagement eine kontrollierte Etablierung der Digitalisierung vor, da hier mit sensiblen Daten umgegangen wird. Spezialisierte IT-Experten setzen ihre Kompetenzen ein, um diese Risiken zu vermeiden.

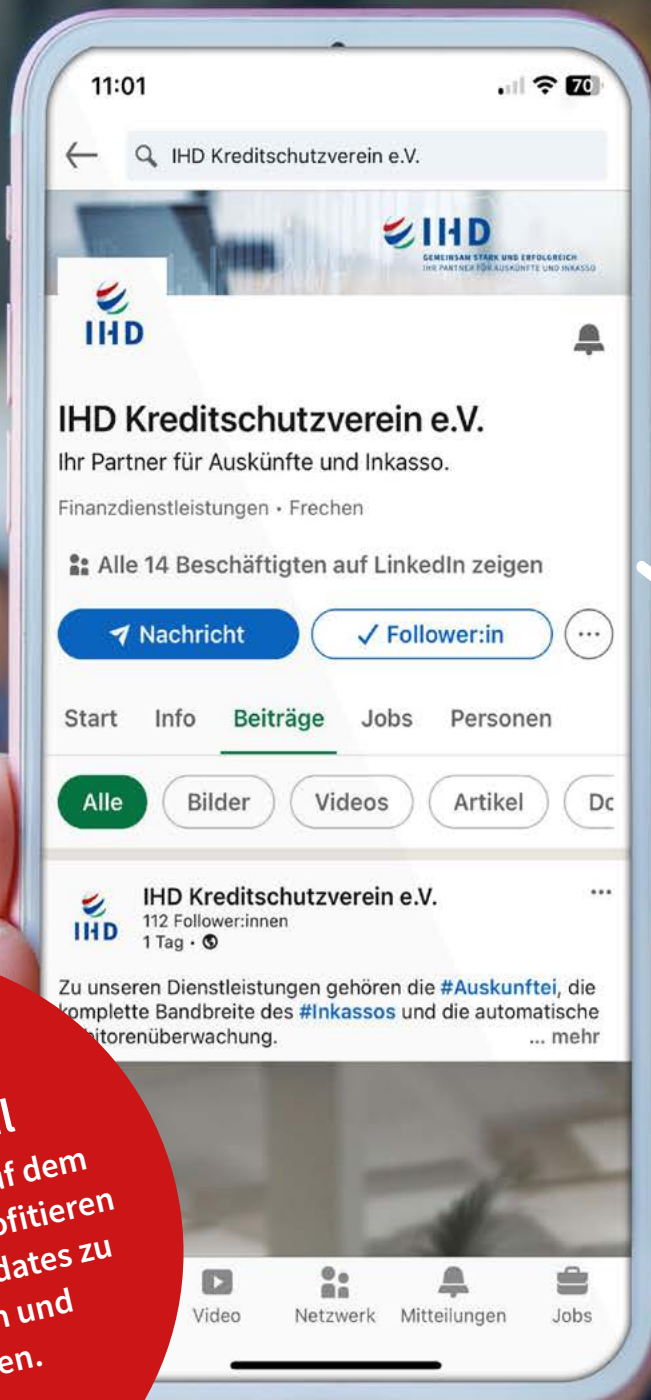
Der IHD und die Zukunft der Technik

Bereits seit den Achtzigerjahren bietet der IHD seinen Mitgliedern digitale Datenkommunikation und arbeitet seitdem kontinuierlich an der Digitalisierung und Verbesserung von Arbeitsprozessen und Dienstleistungen. Vom Datenaustausch über Disketten bis hin zu modernen Internet-schnittstellen und Webservices haben wir die Digitalisierung und Automatisierung stets vorangetrieben. Obwohl die Anpassung an innovative Technologien neue Herausforderungen mit sich bringt, zeigt sich der Nutzen in optimierten Prozessen, reduzierten Kosten und erheblicher Fehlerminimierung.

Diese Maßnahmen haben nicht nur die internen Abläufe erleichtert, sondern ermöglichen allen Mitgliedern, von den Vorteilen der Digitalisierung zu profitieren. Die Digitalisierung führt demnach auch bei uns zu einer Beschleunigung der Arbeitsschritte, einer Reduzierung der Kosten und einer Senkung der Fehlerquote durch die präziseren Arbeitsmöglichkeiten digitaler Systeme.

Auch wenn die Zukunft der Technologie einige Risiken und Herausforderungen birgt, ist es umso wichtiger, mit den Entwicklungen Schritt zu halten.

IHD-Netzwerk



Durch unser
LinkedIn-Profil
bleiben Sie jederzeit auf dem
neuesten Stand und profitieren
von regelmäßigen Updates zu
wichtigen Themen und
Veranstaltungen.

Aktuelles

Bleiben Sie stets informiert über die neuesten Entwicklungen und Veranstaltungen. Verpassen Sie keine relevanten Neuigkeiten aus Ihrem Netzwerk und erhalten Sie zeitnahe Updates zu Events und branchenspezifischen Informationen.

Leistungen & Mitgliedschaften

→ Gewinnen Sie detaillierte Einblicke in unser umfassendes Leistungsspektrum sowie die vielfältigen Vorteile unserer Mitgliedschaften.

Einblicke

Mit Hilfe von Interviews und Hintergrundinformationen erfahren Sie mehr über unsere Arbeitsweise, unser Team und die Personen hinter den Kulissen.



Scan me

Profitieren Sie von unserem
Netzwerk – individuell und unkompliziert

IHD MAG360°

SCHÜTZEN SIE IHRE LIQUIDITÄT



INNOVATIONSMOTOR IM KREDIT- UND
FORDERUNGSMANAGEMENT

Jetzt IHD-Mitglied werden!



www.ihd.de/mitgliedschaft

IMPRESSUM

IHD KREDITSCHUTZVEREIN E.V.
Augustinusstraße 9 d
D-50226 Frechen

Tel. +49 22 34 / 96 42 – 0
Fax +49 22 34 / 96 42 – 11
E-Mail: info@ihd.de

Registergericht Köln VR Nr. 100580
Herausgeber:
IHD Kreditschutzverein e.V.

© 2024 Die Inhalte dürfen nicht vervielfältigt werden.

www.ihd.de