

## Auf professioneller Welle strategisch bestens aufgestellt

Die Anforderungen der deutschen Wirtschaft an die Instrumente im Kreditmanagement steigen. Wohin entwickelt sich der Markt? Welche Trends sind schon heute erkennbar? Wie begegnet Bürgel Wirtschaftsinformationen, einer der führenden Anbieter im B2B- und im B2C-Markt, den Herausforderungen? Die Fragen des Credit Manager beantwortet Dr. Norbert Sellin, der das Unternehmen seit Juli 2006 als Geschäftsführer gemeinsam mit Rolf Pries leitet.

*Herr Dr. Sellin, Sie sind seit Juli 2006 Geschäftsführer der Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG. Welche Trends beobachten Sie im Markt der Wirtschaftsinformationen und speziell im Kreditmanagement?*

Der Markt für Kreditmanagement ist in Deutschland, aber auch international, nach wie vor in Bewegung. Auch kleine und mittelständische Unternehmen haben in den vergangenen Jahren die Notwendigkeit von effektiv einsetzbaren Wirtschaftsinformationen erkannt und in das Kreditmanagement investiert. Ein hohes Potenzial bietet auch der B2C-Markt. Vor allem das E-Commerce-Geschäft boomt und mit ihm die Nachfrage nach zuverlässigen Konsumenten-Informationen. Große Wachstumschancen beobachten wir im Bereich branchenspezifischer sowie branchenübergreifender Datenpool-Lösungen. Hier gewinnt das Thema Zahlungserfahrungen immer stärker an Bedeutung.

*Welche Anforderungen hinsichtlich Produkten und Lieferwegen stellt der Markt der Zukunft? Welche Trends sind für Sie die entscheidenden?*

Fünf Eckpunkte bestimmen den Markt der Wirtschaftsinformationen: Aktualität, Qualität, Schnelligkeit, maximale Verfügbarkeit und Internationalisierung. Damit wachsen die Anforderungen an System bzw. Workflow integrierte Informationsströme. Dazu zählen innovative marktkonforme Software-Lösungen beispielsweise im SAP-

Umfeld sowie komfortable elektronische Lieferwege. Das gilt im Massengeschäft ebenso wie für individuelle Kreditmanagement-Systeme zur Absicherung der Liquidität. Modular aufgebaute Produkte von der Vollauskunft bis hin zu Einzelsegmentauskünften erfüllen die Marktanforderungen. Die Lieferung strukturierter sowie individuell aufbereitete Daten ist heute der Maßstab im Kreditmanagement.

*Wie ist Bürgel auf die Anforderungen eingerichtet?*

Aufgrund modernster Datenbanktechnik stellt Bürgel alle Informationen in Echtzeit rund um die Uhr zur Verfügung – weltweit. Unsere zentrale EDV-Technik ermöglicht es uns, flexibel auf individuelle Kundenwünsche hinsichtlich der Auskunftsstruktur und der Lieferung einzugehen. Im internationalen Geschäft profitieren unsere Kunden von europaweiten Onlineverbindungen und den gewachsenen internationalen Kontakten. Die Recherche wurde in den vergangenen Jahren noch stärker professionalisiert und speziell hinsichtlich der Erfassung aktueller Registerdaten zentralisiert. Sowohl die Daten aus dem Handelsregister wie aus dem Schuldnerregister fließen direkt in unsere Datenbanken ein.

*Welche Tendenzen beobachten Sie in Ihrem internationalen Geschäft?*

Bürgel hat sich international als zuverlässiger Ansprechpartner für die Bereitstellung von Kreditinformationen mit dem Schwer-



Dr. Norbert Sellin

punkt Deutschland und Europa etabliert. Wir arbeiten hier eng mit einem weltweiten Netzwerk leistungsfähiger Kooperationspartner zusammen. Die Nachfrage nach Beratung und Betreuung über den gesamten Kundenlebenszyklus nimmt international deutlich zu, angefangen von Direktmarketingadressen über Kreditinformationen bis hin zu Inkassoservices. Vor allem Großbritannien, China und einige osteuropäische Länder wie beispielsweise Ungarn entwickeln sich zu starken Nachfragemärkten.

*Wie sehen Sie Ihr Unternehmen im Markt aufgestellt?*

Bürgel ist einer der führenden Anbieter von Wirtschaftsinformationen in Europa. Derzeit verfügen wir über zentrale Datenbanken mit rund 40 Millionen Adressen, durch die wir qualitativ hochwertige Daten sowohl über Firmen als auch über Privatpersonen unseren Kunden bereitstellen. Im B2C-Bereich verfügen wir insbesondere auch über eine hohe Zahl an positiven Zahlungserfahrungen, die neben den negativen Zahlungserfahrungen im Zusammenhang mit Scoring zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Hier profitieren unsere Kunden direkt von der Zusammenarbeit sowohl mit unserem Shareholder Euler Hermes, aber auch mit der Allianz Gruppe und der Otto Gruppe. Die Franchiseorganisation der Bürgel Gruppe gewährleistet zudem ein hohes Maß an Flexibilität und Präsenz.

### ***Wohin entwickelt sich das Geschäft im Adressmarkt?***

Der Verkauf von Adressen hat sich in den vergangenen Jahren zu einem lukrativen Nischengeschäft entwickelt, das wir weiter deutlich ausbauen. Hier setzen wir vor allem auf die Synergien aus der konstruktiven Zusammenarbeit mit kompetenten Partnern wie der Schober Gruppe, mit der wir über unseren Shareholder EOS Holding gemeinsame Projekte verfolgen. Im europäischen Adressgeschäft werden wir die Kooperation mit dem Eurocontactpool weiter intensivieren und ausbauen.

### ***Welche sind die wichtigsten strategischen Projekte und Partnerschaften für Ihr Unternehmen?***

In den vergangenen Jahren haben wir die Zusammenarbeit mit unse-

***Welche besonderen Herausforderungen kommen aktuell und in den nächsten Jahren auf Ihr Unternehmen zu?***

Wir werden uns noch deutlicher im Markt positionieren und den Marktanteil in unseren drei Kompetenzbereichen weiter ausbauen.



Dr. Norbert Sellin (51) ist seit Juli 2006 Geschäftsführer der BÜRGELEL Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG. Die berufliche Laufbahn führte den promovierten Sozialwissenschaftler von der wissenschaftlichen Tätigkeit in der internationalen Bildungsforschung über verschiedene Tätigkeiten in Vertrieb und Marketing beim Otto Versand (1988–2001) in den darauf folgenden Jahren in die Geschäftsführung der Hermes General Service GmbH, Hamburg (2001–2002), der Schober Direct Media GmbH + Co. KG, Ditzingen (2001–2005), und schließlich der EOS Information Services GmbH, Hamburg (2004–2006). Neben seiner Tätigkeit für BÜRGELEL ist Dr. Sellin Sprecher der Geschäftsführung der EOS Information Services GmbH.

ren Shareholdern sowie strategischen Partnern weiter ausgebaut. Mit der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG und der Allianz Gruppe gibt es verschiedene Kooperationen, die bereits erfolgreich angelaufen sind oder in naher Zukunft starten. Ein weiteres wichtiges Projekt beginnen wir im Frühjahr 2006 gemeinsam mit der Schufa Business Line im B2B-Bereich. Diese Zusammenarbeit werden wir im Laufe des kommenden Jahres ausweiten. Von den daraus entstehenden Synergien profitieren Unternehmen sowohl in Deutschland wie auch auf internationaler Ebene.

Ein Schwerpunkt gilt der Stärkung des Regionalvertriebs, um weiterhin den besonderen Anforderungen in mittelständischen Unternehmen, aber auch bei unserer Großkunden nachzukommen. Bürgel hat sich im Markt mit seiner hohen Beratungskompetenz, seiner Servicestärke und seiner Flexibilität einen guten Ruf erworben. Dies gilt es weiter zu festigen, um auch in Zukunft erfolgreich zu wachsen.

***Vielen Dank für das Gespräch***