

2005

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Euler Hermes, für ein verantwortungsvolles Debitorenmanagement

TÄTIGKEIT

Viele Unternehmensinsolvenzen in Europa sind die Folge von **Zahlungsausfällen...**

STRATEGIE

Die Wirtschaft globalisiert sich, das Risiko ebenfalls. Euler Hermes ist es gelungen, sich als **Weltmarktführer zu etablieren...**

ENGAGEMENT

Ein Engagement ist umso stärker, je mehr es auf **Gegenseitigkeit beruht...**

Inhaltsverzeichnis

■ Interview mit Clemens von Weichs	S.2
■ Bericht von Jean-Philippe Thierry	S.4
■ Gremien	S.5
■ Kennzahlen 2005	S.6
■ Das Jahr 2005: Höhepunkte	S.8

Eine verantwortungsvolle Tätigkeit s. 10

■ Prävention, Inkasso, Entschädigung: Welche Leistungen bietet Euler Hermes?	S.12
■ Risikoanalyse: die Finanzlage von 40 Millionen Unternehmen im Fokus	S.14
■ Kreditversicherung für Unternehmen jeder Größe	S.17

Eine verantwortungsvolle Strategie s. 18

■ Unsere Kunden bei ihrer internationalen Expansion begleiten	S.20
■ Dialog und Innovation sind Voraussetzung für höchste Kundenzufriedenheit	S.23

Ein verantwortungsvolles Engagement s. 26

■ Eine gemeinsame Kultur, die die lokale Vielfalt respektiert	S.28
■ Werte, die täglich gelebt werden	S.30
■ Vertrauen, das wir mit Kunden und Aktionären teilen	S.32
■ Vereinfachter Konzernabschluss	S.34
■ Standorte	S.36

Unterneh für eine siche

Euler Hermes für ein verantwortungsvolles Debitorenmanagement

Euler Hermes ist Weltmarktführer im Kreditversicherungsgeschäft. Die Serviceleistungen umfassen den Schutz vor Forderungsausfällen, den Forderungseinzug und die Entschädigung von Forderungsausfällen für Unternehmen jeder Größe. Durch eine Datenbank mit Informationen über 40 Millionen Unternehmen weltweit ist die Gruppe in der Lage, die geschäftliche Entwicklung ihrer Kunden auf deren Heimatmarkt und Exportmärkten gleichermaßen zu begleiten und abzusichern. Als Tochtergesellschaft der AGF und Unternehmen der Allianz besitzt Euler Hermes die erforderliche Kapitalstärke, um ihre Kunden langfristig zu begleiten.

men Unterstützung re Geschäftsentwicklung bieten



2 008

Millionen EUR
Jahresumsatz.

Rating

AA-

von Standard und
Poor's (seit Mai 2005).

700

Milliarden EUR versichertes
Forderungsvolumen.

”

Unser Ziel ist die Konsolidierung unserer Führungsposition und die Sicherung unserer hohen Rentabilität.“

Clemens von Weichs, Vorstandsvorsitzender von Euler Hermes, zieht die Bilanz für das Jahr 2005, das von einem erneuten Geschäftswachstum geprägt war, und erläutert die Strategie der internationalen Expansion sowie die Werte, auf denen der Erfolg der Gruppe fußt.

Clemens von Weichs

Vorstandsvorsitzender der Euler Hermes Gruppe

Wie beurteilen Sie persönlich die Leistung von Euler Hermes im Geschäftsjahr 2005?

Clemens von Weichs: Über die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2005 freuen wir uns sehr. Wir haben einen Umsatz von 2.008 Millionen EUR erzielt, der gegenüber dem Vorjahr um 6,9 Prozent gestiegen ist. Unsere europäische Geschäftstätigkeit hat sich trotz des schwachen Wachstums der Wirtschaft in den EU-Ländern gut entwickelt. Diese Leistung ist umso bemerkenswerter, als wir die Abtretung von Schadenfällen an die Rückversicherer reduziert haben. In den Vereinigten Staaten, wo unsere Geschäftstätigkeit um 18,6 Prozent gewachsen ist, konnten wir unsere Führungsposition ausbauen. Solide Fortschritte verzeichnen wir auch in Mittel- und Osteuropa, wie zum Beispiel die in Polen erzielten Ergebnisse belegen. Auch unsere Investitionen in den großen Schwellenländern, d. h. in China, Indien, Russland, Brasilien und der Türkei, dürften in den kommenden Jahren Früchte tragen.

Trotz unserer historisch starken Verwurzelung in Europa sind wir eine junge Gruppe, die sich rasch als Weltmarktführer etablieren konnte. Unser Ziel ist natürlich die Konsolidierung dieser Führungsposition bei gleichzeitiger Beibehaltung der hohen Rentabilität.

Welches sind die Wettbewerbsvorteile, die Euler Hermes besitzt?

C. v. W.: Um eine optimale Servicequalität für unsere Kunden zu erbringen, müssen wir über erstklassige eigene Daten über Unternehmen aus der ganzen Welt verfügen. Aus diesem Grund haben wir von Anfang an eine kritische Größe auf internationaler Ebene angestrebt, mit der wir in die Bereiche investieren können, die für unser Geschäft einen echten Mehrwert ergeben. Dank unserer internationalen Präsenz und der Kompetenzen unserer Teams in 43 Ländern sind wir in der Lage, Daten in unmittelbarer Nähe unserer Versicherungskunden zu erheben und zu verarbeiten.

Ist somit die Größe der wichtigste Trumpf von Euler Hermes?

C. v. W.: Offensichtlich. Aber ich möchte noch einen weiteren Vorteil hervorheben, den wir unserer internationalen Aufstellung verdanken, nämlich die Möglichkeit, Unternehmen jeder Größenordnung zu betreuen. Denn dank unserer globalen Dimension sind wir in der Lage, multinationalen Unternehmen eine auf ihre Anforderungen passgenau zugeschnittene Gesamtpolice namens World Policy anzubieten; dank unserer lokalen Präsenz können wir aber auch auf

allen unseren Märkten Spezialprodukte für KMUs und sogar für Kleinstunternehmen bereitstellen.

Ich bin ferner überzeugt, dass unsere Professionalität und die kulturelle Vielfalt unseres Unternehmens eine wertvolle Grundlage darstellen, auf der wir, auch gestärkt durch den intensiven Zusammenhalt innerhalb der Gruppe, aufbauen können.

Auf welchen Werten basiert dieser Zusammenhalt in der Gruppe?

C. v. W.: Wir haben vier Grundwerte, welche die Grundlage für unsere gemeinsame Unternehmenskultur darstellen. Allen voran steht der Leistungsanspruch, der für den Fortbestand der Gruppe ausschlaggebend ist, gefolgt von der offenen Kommunikation, die wir unseren Kunden und unseren Mitarbeitern gleichermaßen schuldig sind, sowie der Fairness, denn jeder Mitarbeiter muss über optimale Ressourcen zur Erfüllung seiner Aufgaben verfügen; der vierte Wert ist schließlich die Solidarität zwischen unseren Teams und gegenüber unseren Kunden.

Wie setzen Sie diese Werte konkret um?

C. v. W.: Diese Werte sind nicht nur leere Worte oder theoretische Konzepte. Sie müssen Tag für Tag gelebt und umgesetzt werden; dies geschieht, indem wir die Erwartungen unserer Kunden möglichst genau herausfinden, innovativ sind, kooperieren, andere an unserem Wissen und unseren *Best Practices* teilhaben lassen etc. Auf diesem Gebiet muss jeder Einzelne Verantwortung übernehmen.

Wie sehen Sie die Verantwortung von Euler Hermes?

C. v. W.: Zunächst einmal haben wir eine Verantwortung gegenüber unseren Kunden. Wir schulden ihnen eine hohe Servicequalität, damit sie uns weiterhin ihr Vertrauen schenken. In dieser Hinsicht haben wir bei der Kundenbindung 2005 große Fortschritte erzielt, denn sie liegt jetzt bei über 90 Prozent.

Dabei erscheint mir ein Punkt besonders wichtig: Indem wir die Unternehmen gegen das Forderungsausfallrisiko versichern, treten wir als ihr Partner beim Ausbau ihrer Geschäftstätigkeit auf. Das Wachstum des Welthandels bietet unseren Kunden Chancen, beinhaltet aber auch Risiken. In unserer Verantwortung liegt die Verringerung dieser Risiken. Auf gewisse Art und Weise sind wir das wichtigste Glied einer Wertschöpfungskette, die den Unternehmen und der Wirtschaft zugute kommt.

Verantwortung tragen wir aber auch gegenüber unseren Aktionären, denen wir eine hohe Leistung und Rentabilität schulden. Eine große Verantwortung haben wir natürlich auch gegenüber unseren Mitarbeitern, deren Entwicklung wir unterstützen, indem wir es ihnen ermöglichen, ihr Potenzial in einem Umfeld, in dem sich durch die geografische und funktionelle Mobilität wertvolle Möglichkeiten bieten, in vollem Umfang auszuschöpfen. Schließlich verdanken wir die Konsolidierung unserer Marktposition unseren Teams und ihrer internationalen Aufgeschlossenheit.



Dank guter Vertriebsfolge in Verbindung mit einer rigorosen Kostenkontrolle konnte Euler Hermes im Geschäftsjahr 2005 sehr gute Ergebnisse erzielen.



Jean-Philippe Thierry
Aufsichtsratsvorsitzender

Die Entwicklung von Euler Hermes gründet auf einer hohen Servicequalität. Die internationale Expansion geht Hand in Hand mit dem Ausbau der Geschäftstätigkeit ihrer Kunden. Das Produkt- und Serviceangebot von Euler Hermes wird kontinuierlich erweitert, um den spezifischen Anforderungen der Kundenunternehmen durch die Berücksichtigung der jeweiligen Gegebenheiten voll und ganz Rechnung zu tragen. Jedem dieser Unternehmen bietet Euler Hermes somit eine maßgeschneiderte Lösung für sein Debitorenmanagement und für den rentablen Ausbau seiner Geschäftstätigkeit.

Die gemeinsame Nutzung von *Best Practices* innerhalb der Euler Hermes Gruppe und auf der Ebene der Aktionäre AGF und Allianz trägt ebenfalls zur Expansion der Gruppe bei. Mit der präzisen und ausschließlich von Euler Hermes angebotenen Überwachung der Zahlungsfähigkeit von Unternehmen auf der ganzen Welt, die auf einer einzigartigen Datenbank beruht, ist Euler Hermes der kompetente Partner für die Versicherung des Forderungsausfallrisikos und die Schaffung eines hohen Mehrwerts für ihre Kunden.

Im Geschäftsjahr 2005 hat Euler Hermes im dritten Jahr in Folge hervorragende Ergebnisse erzielt. In einem wirtschaftlichen Umfeld, dessen zunehmende Komplexität immer größere Herausforderungen mit

sich bringt, konnte Euler Hermes durch ihren bemerkenswerten Vertriebsfolge in Verbindung mit einer konsequenten Kostenkontrolle einen Umsatz von 2008 Millionen EUR erzielen, der eine Steigerung von 6,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr darstellt, und verbuchte ein konsolidiertes Nettoergebnis von 286 Millionen EUR, so dass die Eigenkapitalrendite für das Geschäftsjahr 2005 über 18 Prozent beträgt. Die Qualität der von der Gruppe in den vergangenen drei Geschäftsjahren erzielten Ergebnisse sowie die Stichtätigkeit ihrer Strategie haben die Entwicklung des Aktienkurses von Euler Hermes zum Wohle seiner Aktionäre gestützt.

Diese guten Ergebnisse sind dem Engagement der Mitarbeiter von Euler Hermes, ihrer Aufgeschlossenheit für die Belange ihrer Kunden und ihrer Fähigkeit, eine hohe Servicequalität zu erbringen, zu verdanken. Dafür möchte der Aufsichtsrat den Mitarbeitern sowie dem Vorstand danken und ihnen gleichzeitig sein Vertrauen für die Bewältigung der vor ihnen liegenden Herausforderungen aussprechen. Er ist davon überzeugt, dass Euler Hermes auch in diesem Jahr wieder in der Lage sein wird, ihre Wettbewerbsfähigkeit und die finanzielle Sicherheit ihrer Kunden bei ihrer Expansion auf nationalen wie internationalen Märkten weiter zu steigern.

Aufsichtsrat (seit Januar 2006)

Jean-Philippe Thierry, Vorsitzender,
Président-Directeur Général AGF und
Mitglied des Vorstands der Allianz AG

François Thomazeau,
Stellvertretender Vorsitzender,
Directeur Général AGF

Clement B. Booth,
Mitglied des Vorstands der Allianz AG

Diethart Breipohl,
Mitglied des Aufsichtsrats der Allianz AG

John Coomber,
Mitglied des Vorstands der Compagnie
Suisse de Réassurance, Swiss Re

Charles de Croisset,
Verwaltungsratsmitglied

Robert Hudry,
Verwaltungsratsmitglied

Yves Mansion,
Président-Directeur Général
Société Foncière Lyonnaise

Laurent Mignon,
Directeur Général AGF

Jean-Hervé Lorenzi,
Zensor, Berater des Vorstands der
Compagnie Edmond de Rothschild

Vorstand

Clemens von Weichs,
Vorstandsvorsitzender

Jean-Marc Pillu,
Directeur Général

Dr. Gerd-Uwe Baden,
Vorstandsmitglied

Nicolas Hein,
Vorstandsmitglied

Michel Mollard,
Vorstandsmitglied

**Leitung der wichtigsten
Tochtergesellschaften**

Deutschland: **Dr. Gerd-Uwe Baden**

Belgien: **Jean Luc Louis**

USA: **Paul Overeem**

Frankreich: **Jean-Marc Pillu**

Italien: **Jean-François Bellissen**

Niederlande: **Roland Van Malderghem**

Skandinavien: **Lars Gustafsson**

Großbritannien: **Richard Webster**

**Transversale Funktionen
der Gruppe**

Elias Abou-Mansour:

Informationstechnologie

Benoît des Cressonnières:

Rückversicherung, Investor Relations,

Generalsekretariat

Nicolas Delzant: Kreditrisiko,

Forderungsinkasso

Raphaële Hamel:

Unternehmenskommunikation

Nicolas Hein: Finanzen,

Rechnungswesen, Risikokontrolle

Louis Hofmeijer: Vertrieb

Francis Lallemand: Revision

Michel Mollard: Strategie, Aufsicht der

Tochtergesellschaften

Elizabeth Sfez: Personalwesen



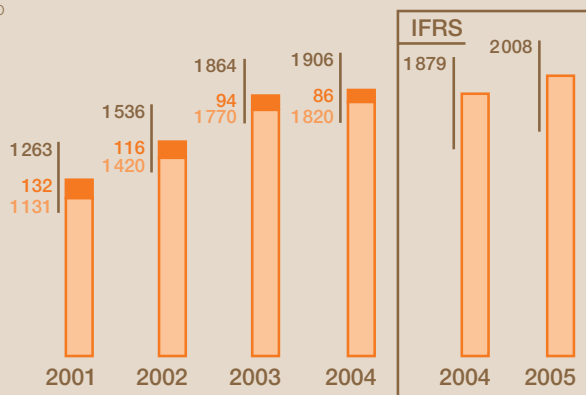
2 008 M€

KONSOLIDIERTER
JAHRESUMSATZ 2005

KENNZAHLEN

KONSOLIDIERTER UMSATZ

IN MILLIONEN EURO

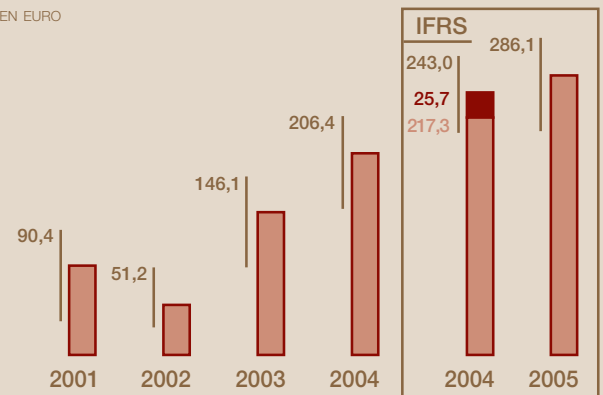


■ Factoring ■ Kreditversicherung

Trotz des moderaten Wachstums der europäischen Volkswirtschaften stieg der Umsatz um 6,9 Prozent (6,8 Prozent pro forma bei gleichbleibendem Wechselkurs). Dieses Umsatzwachstum ist auf die Aktivitäten der Gruppe zum Ausbau des Neugeschäfts und zur Stärkung der Kundenbindung zurückzuführen. Der Umsatz auf den neuen Märkten nahm um durchschnittlich 33,2 Prozent (31,1 Prozent auf Pro-forma-Basis) zu.

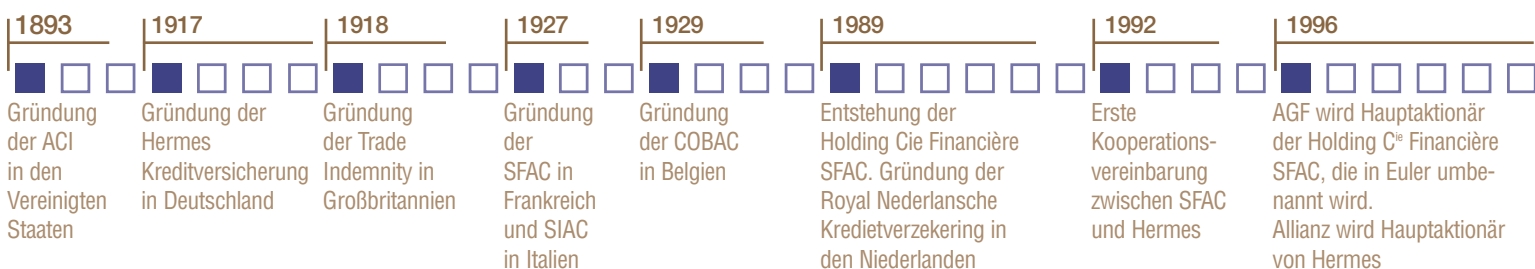
NETTOERGEBNIS (KONZERNANTEIL)

IN MILLIONEN EURO



■ Nettoergebnis unter Berücksichtigung der veräußerten Geschäftsbereiche 2004
■ Nettoergebnis ohne Berücksichtigung der veräußerten Geschäftsbereiche

Die strenge Zeichnungspolitik und Kostenkontrolle in Verbindung mit dem Ausbau des Leistungsspektrums und der Steigerung der Servicequalität sind die wesentlichen Gründe für den um 18 Prozent gestiegenen Jahresüberschuss (Konzernanteil). Ohne Berücksichtigung der 2004 aufgegebenen Factoring-Aktivität betrug der Anstieg des Jahresüberschusses 31,7 Prozent.



67,6%

NETTO-COMBINED RATIO
IN 2005

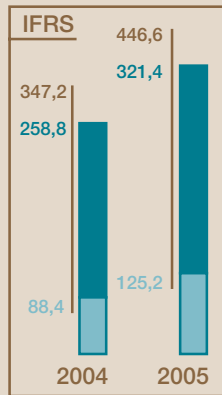
5 399

MITARBEITER
WELTWEIT

OPERATIVES ERGEBNIS

IN MILLIONEN EURO

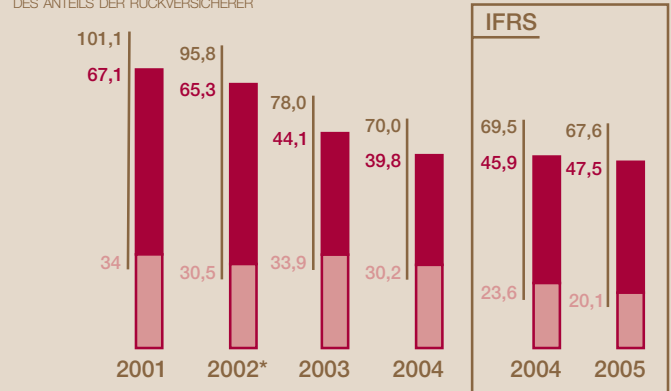
■ Operatives Ergebnis vor Finanzerträgen
■ Nettofinanzerträge



Infolge der Umstellung auf IFRS wurde die Unterscheidung zwischen versicherungstechnischem und nichtversicherungstechnischem Ergebnis zu Gunsten des „operativen Ergebnisses“ aufgegeben. Dieses stieg insbesondere durch das Umsatzwachstum, die moderate Schadenquote und die Kontrolle der Gemeinkosten um 28,6 Prozent. Der Anstieg der Zinsen und ähnlicher Finanzerträge trug ebenfalls zu diesem Ergebnis bei, das vor dem Hintergrund eines schwierigen wirtschaftlichen Umfelds erzielt wurde.

NETTO-COMBINED RATIO

IN PROZENT DER VERBUCHTEN PRÄMIENEINNAHMEN ABZÜGLICH DES ANTEILS DER RÜCKVERSICHERER



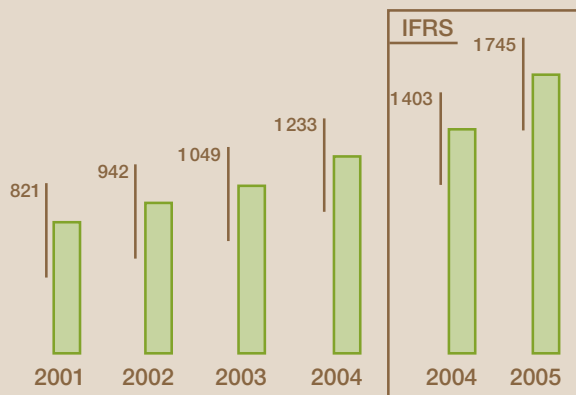
■ Schadenquote ■ Kostenquote

Die Verbesserung der Netto-Combined Ratio gemäß IFRS um 1,9 Prozentpunkte ist das Ergebnis der rückläufigen Kostenquote dank der strengen Kostenkontrolle und der positiven Entwicklung der Rückversicherungskonditionen. Die Nettoschadenquote stieg leicht; dies ist in der Hauptsache auf die Reduzierung der Anteile an der passiven Rückversicherung zurückzuführen und auf den Liquidationserlös aus vorherigen Geschäftsjahren.

*Proforma: einschließlich Unternehmen der ex-Hermes Gruppe für das gesamte Jahr.

KONSOLIDIERTE EIGENMITTEL

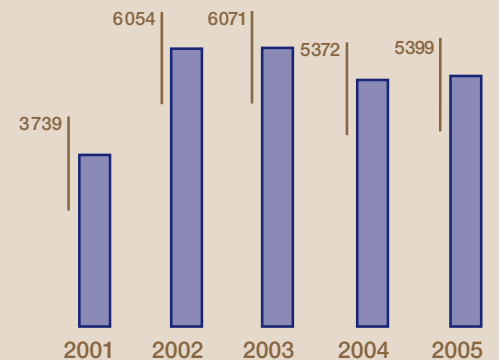
IN MILLIONEN EURO



Durch den Anstieg des Jahresüberschusses betrug die Eigenkapitalrendite (RoE) 18,4 Prozent und stieg somit gegenüber dem IFRS-Wert des Geschäftsjahres 2004 und ohne Berücksichtigung der Ende 2004 aufgegebenen Factoring-Aktivität um 1,1 Prozentpunkte.

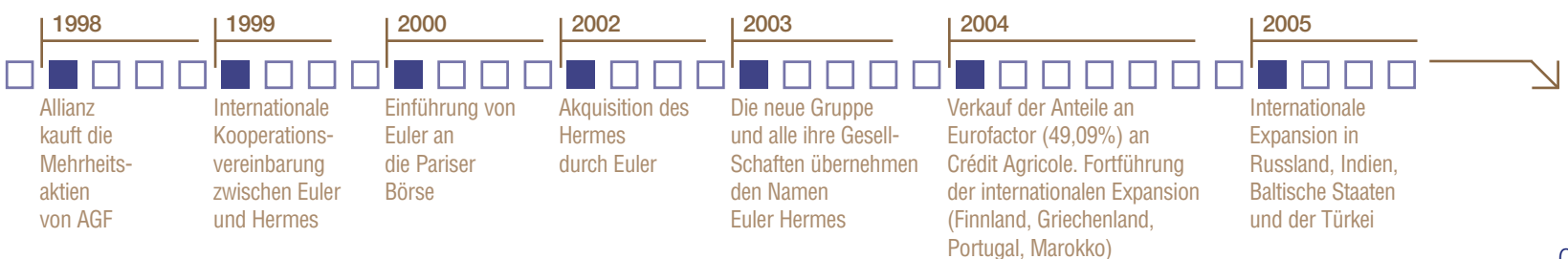
ANZAHL DER BESCHÄFTIGTEN*

PER 31. DEZEMBER 2005



Zum 31. Dezember 2005 war die Anzahl der Beschäftigten leicht gestiegen.

*Die Belegschaft von assoziierten Unternehmen wird zu 100% mit berücksichtigt.



HÖHEPUNKTE DES JAHRES 2005



Einstieg in den japanischen Exportkreditversicherungsmarkt

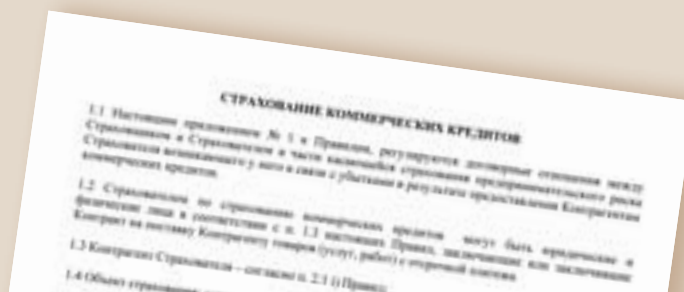
20. April. Die japanische Niederlassung von Euler Hermes und ihr Partner, Mitsui Sumitomo Insurance, werden von den zuständigen japanischen Behörden für die Ausübung des Exportkreditversicherungsgeschäfts zugelassen. Mit dieser Kooperation baut Euler Hermes ihre 2002 aufgenommene Geschäftstätigkeit in Japan aus.

S&P erhöht das Rating von Euler Hermes auf „AA-“

30. Mai. Aufgrund der in den vergangenen Jahren stark gestiegenen Ergebnisse und der hervorragenden Finanzlage der Gruppe erhöht Standard & Poor's das Rating von Euler Hermes und ihren wichtigsten Tochtergesellschaften von „A+“ auf „AA-“.

Eröffnung eines Büros in Moskau

24. August. Euler Hermes eröffnet eine Repräsentanz bei seinem russischen Partner ROSNO, einem der führenden russischen Versicherer, an dem die Allianz mit 47,7 Prozent beteiligt ist. Mit diesem Vorstoß erweitert Euler Hermes sowohl ihren Service für Unternehmen, die nach Russland exportieren, als auch für russische Unternehmen selbst.



Euler Hermes expandiert in die baltischen Staaten

5. September. Mit der Eröffnung von Niederlassungen und Servicegesellschaften in Lettland, Estland und Litauen baut Euler Hermes ihre Präsenz in Europa deutlich aus. In Litauen ist Euler Hermes bereits seit 2001 im Rahmen einer Beteiligung an dem dortigen Marktführer für private Kreditversicherung.



Partnerschaftsabkommen in der Türkei mit Koç Allianz

15. Dezember. Euler Hermes unterzeichnet eine Kooperationsvereinbarung mit Koç Allianz, einem der führenden türkischen Versicherer, über die Versicherung des Forderungsausfallrisikos türkischer Unternehmen. Koç Allianz verfügt in der Türkei über ein Netz aus 800 Agenturen, 12 Regionalniederlassungen und 500 Vertriebsbeauftragten. Dank dieser Partnerschaft können Euler Hermes Versicherungsnehmer mit Geschäftstätigkeit in der Türkei auch lokale Policen zeichnen und eine direkte Kreditversicherungsbetreuung in Anspruch nehmen.

Ausbau der indischen Partnerschaft mit Bajaj Allianz

9. November. Euler Hermes baut ihre Kooperation mit Bajaj Allianz, einem der führenden privaten indischen Versicherungsunternehmen aus, um den Aufbau des Kreditversicherungssektors in Indien für den Binnen- und den Exportmarkt voranzutreiben. Bei der Versicherung indischer Kunden kann sich Bajaj Allianz auf die Kompetenz von Euler Hermes stützen. Für die Risikoanalyse der indischen Unternehmen ist ein in Bombay ansässiges Expertenteam zuständig. Mit einem BIP-Wachstum von durchschnittlich 7 Prozent für das Jahr 2005 stellt Indien für den B2B-Handel einen Markt mit hohem Potenzial dar.



”

Viele

Unternehmensinsolvenzen in Europa sind die Folge von Zahlungsausfällen.

Die Aufgabe von Euler Hermes ist die Verhinderung des Zahlungsausfallrisikos für unsere Kunden...

Gabriele Düker

Leiterin Bereich Delkredere, Euler Hermes Deutschland.

... durch die Überwachung der Wirtschafts- und Finanzlage von 40 Millionen Unternehmen weltweit. Unser Angebot ist dreistufig und deckt alle Phasen der Geschäftsbeziehung zwischen dem Versicherungsnehmer und seinem Kunden ab: Risikoprävention, Inkasso von Forderungen und Entschädigung von Forderungsausfällen. Somit tragen wir zum rentablen Wachstum unserer 55 000 Kunden bei.“



- **Prävention, Inkasso, Entschädigung: Welche Leistungen bietet Euler Hermes?** - S. 12
- **Risikoanalyse: die Finanzlage von 40 Millionen Unternehmen im Fokus** - S. 14
- **Kreditversicherung für Unternehmen jeder Größe** - S. 17

In Europa wird ein Viertel der Unternehmensinsolvenzen durch Zahlungsausfälle von Kunden verursacht. Dank der drei Leistungen, bestehend aus der Prävention, dem Forderungsinkasso und der Entschädigung von Forderungsausfällen, trägt Euler Hermes zur Beherrschung dieser Risiken und somit zu der rentablen Expansion von Unternehmen bei.



PRÄVENTION, INKASSO, ENTSCHÄDIGUNG:
Welche **Leistungen**
bietet Euler Hermes?

Euler Hermes ist in 43 Ländern in der ganzen Welt präsent und hat sich mit einem Marktanteil von 34,4 Prozent als die Nummer eins auf dem internationalen Kreditversicherungsmarkt etabliert. Die Aufgabe des Unternehmens ist es, die geschäftliche Expansion der Unternehmen zu begleiten, indem es sie gegen das Risiko eines Zahlungsausfalls ihrer Kunden versichert. Die Gewährung einer Zahlungsfrist an einen Kunden ist mit der Gewährung eines Kredits durch eine Bank vergleichbar. Im Gegensatz zu einer Bank hat ein Unternehmen allerdings nur begrenzte Möglichkeiten, Sicherheiten zu verlangen. Dieses Risiko ist umso größer, als es auf dem wichtigsten Aktivposten der Bilanz, nämlich den Debitoren, lastet. Die Folge ist, dass fast ein Viertel der Unternehmensinsolvenzen in Europa durch Zahlungsausfälle von Kunden verursacht wird. Die Aufgabe des Kreditversicherers ist die Übernahme dieses Risikos für seine Kunden. Die rasche Expansion des Welthandels hat dieses Schutzbedürfnis noch verstärkt. Zwar bringt die Ausweitung des Handelsvolumens für zahlreiche Unternehmen völlig neue Perspektiven mit sich, aber auch ein verstärktes Ausfallrisiko und einen erhöhten Informationsbedarf.

Berücksichtigung der spezifischen Situation aller Unternehmen

Euler Hermes versichert die von ihren Kunden im In- und Ausland geschlossenen Verträge. Durch ihre weltweite Präsenz verfügt die Gruppe über die Kompetenzen, die erforderlich sind, um den Anforderungen der unterschiedlichsten Länder und Kulturen gerecht zu werden. Gleichzeitig richtet sich das Produkt- und Serviceangebot von Euler Hermes an Unternehmen aller Größenordnungen und berücksichtigt die spezifischen Anforderungen der einzelnen Unternehmen.

Dreh- und Angelpunkt der Geschäftstätigkeit von Euler Hermes ist die Servicequalität für ihre Kunden. Dies bedeutet, dass jedem von ihnen bei der Bearbeitung seiner Kreditanträge eine effiziente und individuelle Betreuung zuteil wird: 80 Prozent der Anträge werden innerhalb von 48 Stunden bearbeitet. Servicequalität beinhaltet auch einen ständigen und direkten Dialog mit dem Kunden, um ihn bei seinen Entscheidungen zu unterstützen.

Drei Leistungen

Die Kreditversicherungsverträge von Euler Hermes sind dreistufig und decken alle Phasen der Geschäftsbeziehung zwischen dem Versicherungsnehmer und seinem Kunden ab:

Risikoprävention. Dank der permanenten Überwachung von 40 Millionen Unternehmen weltweit verfügen die Teams von Euler Hermes über fundierte Kenntnisse der Länder, der Branchen und der potenziellen Kunden. Somit können sie die Finanzlage eines Kunden umfassend beurteilen. Dank dieser präventiven Maßnahmen können sich die Versicherungsnehmer von Euler Hermes beim Ausbau ihrer Geschäftstätigkeit auf solvente Kunden stützen.



Forderungsinkasso. Werden Forderungen nicht beglichen, tritt Euler Hermes in Verhandlung mit den säumigen Zahlern. Die Gruppe verfügt weltweit über Expertenteams und Korrespondenten, welche die lokalen Zahlungssancen und Inkassoverfahren bestens kennen. Somit gewinnt das versicherte Unternehmen an Effizienz und erhält seine Handlungsfähigkeit.

Entschädigung von Forderungsausfällen. Beim Zahlungsausfall eines Kunden leistet Euler Hermes je nach den mit den Kunden vertraglich vereinbarten Bedingungen Entschädigung. Somit bleiben die Liquidität und die Rentabilität des versicherten Unternehmens gewährleistet. Die solide finanzielle Lage von Euler Hermes gewährleistet den Kunden eine hohe Sicherheit, auch im Schadenfall. Im Mai 2005 wurde die Gruppe von Standard and Poor's auf ein „AA-“ Rating heraufgesetzt. ■

Zusatzleistungen

Finanzierung der Debitoren. Um den Versicherungsnehmern den Zugang zu Bankkrediten zu erleichtern, bietet Euler Hermes den Onlinedienst Eolis an, mit dem Unternehmen ihren Banken den prozentualen Anteil ihrer kreditversicherten Forderungen Rechnung für Rechnung mitteilen können. Euler Hermes bietet zudem Finanzierungsmöglichkeiten durch Forderungsverbriefung in Zusammenarbeit mit den Banken der Versicherten an.

Forderungseinzug für nicht kreditversicherte Unternehmen. Diese in allen Kreditversicherungsverträgen enthaltene Leistung wird auch separat angeboten. **Kautionsversicherung.** Durch die Kautionsversicherung können die Kunden die für ihre Vertragsabschlüsse erforderlichen Garantien erhalten. Sie ist eine interessante Alternative zur Bankbürgschaft, da die im Rahmen einer Kautionsversicherung

geleisteten Garantien nicht die Kreditlinien der Unternehmen bei ihren Banken reduzieren. **Weitere Serviceleistungen.** Euler Hermes Deutschland vermittelt als Mandatar der Bundesrepublik Deutschland staatliche Ausführungsgewährleistungen. Daneben bietet Euler Hermes in Deutschland eine Vertrauensschadenversicherung an, mit der Unternehmen betrügerische Handlungen ihrer Mitarbeiter versichern können.

Risikoanalyse:

die Finanzlage von
40 Millionen Unternehmen
im Fokus

Euler Hermes analysiert das Insolvenzrisiko von 40 Millionen Unternehmen weltweit. Diese einzigartige Expertise stützt sich auf die Teams vor Ort und eine globale IT-Plattform.



Das Serviceangebot von Euler Hermes beruht auf einem überragenden Know-how, nämlich der Analyse und der Steuerung von Risiken. Dank ihrer Präsenz in 43 Ländern kann die Gruppe die Wirtschafts- und Finanzlage von 40 Millionen Unternehmen weltweit überwachen. Der Aufwand, diese Informationen zu sammeln, zahlt sich in einem hohen Mehrwert für die Kunden aus, da sie von dieser Datensammlung profitieren.

Eine präzise Analyse, nah am Markt

Diese Informationen müssen höchst präzise sein und kontinuierlich aktualisiert werden. Deshalb stellt die Nähe zu den Unternehmen und den Märkten einen Schlüsselfaktor dar. Vor Ort sind zwei Arten von Teams mit der Sammlung von

Informationen und ihrer Aufbereitung betraut, nämlich die Kreditanalysten und die Kreditprüfer. Erstere, 400 an der Zahl, arbeiten in allen Ländern, in denen die Gruppe präsent ist. Ihre Aufgabe besteht darin, die Unternehmen zu besuchen, Gespräche mit dem Management und den lokalen Entscheidungsträgern zu führen, die Abschlüsse der Unternehmen zu prüfen und die mit Hilfe aller verfügbaren Quellen gesammelten Informationen miteinander abzustimmen. Aus diesen Researchdaten wird eine Bewertung für das betreffende Unternehmen abgeleitet, das von 1 bis 10 reicht und „Grade“ genannt wird. Je niedriger der „Grade“ ist, desto niedriger ist das Insolvenzrisiko. Die von Euler Hermes eingesetzten Bewertungsverfahren sind bei allen Tochtergesellschaften die gleichen. So besitzt jeder „Grade“ unabhängig vom Land oder der Branche die gleiche Aussagekraft. Obwohl alle Euler Hermes Teams weltweit nach den gleichen Verfahren arbeiten, erfolgt die Sammlung der Informationen und die Bearbeitung der Kreditanträge durch die Konzerngesellschaft, die sich in direkter Nähe zum Risiko befindet. Jede Tochtergesellschaft ist gegenüber ihren lokalen Kunden, aber auch gegenüber den übrigen Gruppengesellschaften, welche die Kunden auf internationaler Ebene versichern, verantwortlich, so dass zwischen den einzelnen

Gesellschaften ein enges Vertrauensverhältnis besteht. Der Grundsatz der Kunden- und Marktnähe findet auch auf das Forderungsinkasso Anwendung. Diese Leistung wird im Auftrag der übrigen Tochtergesellschaften von derjenigen Euler Hermes Gesellschaft erbracht, die sich in direkter Nähe zum Schuldner befindet.

Die Kreditprüfung bewertet das Risiko

Nach der Sammlung der Informationen durch die Analysten und der Vergabe des „Grade“ wird der Vorgang den Kreditprüfern übergeben. Diese Gruppe, die ebenfalls aus 400 Mitarbeitern besteht, vervollständigt die Daten des Unternehmens um eine stärker gesamtwirtschaftlich ausgerichtete Prüfung, in die sowohl landesspezifische als auch branchenbezogene Daten einfließen. Anhand des Analyserasters erhält jedes von Euler Hermes abgedeckte Land ebenfalls einen „Grade“. Die Skala umfasst sechs Ländergrades von AA bis D. Die endgültige Entscheidung über einen Kreditantrag ist den Kreditprüfern vorbehalten. Ihre Entscheidung basiert auf der Bewertung durch die Analysten und hängt von ihrer Einschätzung des Risikos ab. Sie stehen dem Kunden jederzeit zur Verfügung, um die Gründe für die ▶▶▶

20 000

Durch die Überwachung des Insolvenzrisikos von 40 Millionen Unternehmen weltweit ist Euler Hermes in der Lage, täglich bis zu 20 000 Deckungsanträge zu bearbeiten.

90%

der Kunden von Euler Hermes nutzen für die Verwaltung ihrer Verträge das Online-Tool Eolis.

unsere Kunden berichten

GENERAL CABLE, SPANIEN

Dank der Kreditversicherungspolice für multinationale Unternehmen konnten wir unser Auslandsgeschäft ausbauen, insbesondere in Portugal, Norwegen und Brasilien. Euler Hermes hat sich als idealer Partner für unser profitables Wachstum erwiesen.“

Aurelio Garcia,
Stellvertretender Leiter des
Finanzwesens,
General Cable, Kabelhersteller

BRITISH AIRWAYS PLC, GROSSBRITANNIEN

Anfang 2005 sah sich British Airways mit einem Kreditrisiko konfrontiert. Wir haben mehrere Lösungen ins Auge gefasst, um dieses Risiko zu steuern. Die Kreditversicherung schien uns die sinnvollste. Heute versichern wir dieses Risiko und sind sehr zufrieden mit der Sicherheit, die uns diese Lösung bietet.“

Caroline Edwards
Sales Koordinator von British Airways, Luftfahrt



unsere Kunden berichten

ABBOT & COBB, USA

Die Bank erklärte sich mit der Finanzierung unserer internationalen

Expansion nur unter der Bedingung einverstanden, dass wir unser Exportgeschäft versichern. Durch die Wahl von Euler Hermes als Kreditversicherer konnten wir unser Auslandsgeschäft erheblich steigern.“

Susan Pietrzak,
Credit Manager von
Abbot & Cobb, Hersteller
von Pflanzen
und Saatgut



MOL-GRUPPE, UNGARN

Die MOL-Gruppe gewährt ihren rund 20 000 europäischen Kunden

Zahlungsfristen, so dass sie Debitorenposten in Höhe von 700 Millionen EUR aufweist. Eine der Tochtergesellschaften schloss 2000 bei Euler Hermes eine Kreditversicherung ab. Aufgrund dieser sehr positiven Erfahrung wurde diese Versicherung auf sieben Tochtergesellschaften der MOL-Gruppe erweitert.“

József Molnár,
Leiter des Finanzwesens,
MOL-Gruppe,
Petrochemie



►►► jeweilige Kreditentscheidung zu erläutern.

Durch diese Organisationsstruktur ist Euler Hermes in der Lage, täglich 20.000 Kreditanträge weltweit, d.h. über 5 Millionen jährlich, zu bearbeiten. Die Aufgabe des Kreditprüfers ist damit noch lange nicht erschöpft. Er ist im besten Sinn des Wortes die Schnittstelle zwischen der Gruppe und ihren Kunden, er führt einen ständigen Dialog mit den Finanz- und den Unternehmensleitern. Durch diese Kundennähe profiliert sich Euler Hermes als echter Partner für den Ausbau der Geschäftsbeziehung seiner Kunden.

Eine einzigartige IT-Plattform

Die Zuverlässigkeit der Informationen, die Schnelligkeit der Bearbeitung von Kreditanträgen und die Begründung der Kreditentscheidungen sind ausschlaggebende Faktoren für Euler Hermes Kunden. Die Analyse und die Steuerung der Risiken bei Euler Hermes stützen sich auf ein höchst komplexes Informationssystem namens IRP (*Information, Risk, Policy*), das von den Spezialisten

„ Euler Hermes überwacht die wirtschaftlichen und finanziellen Daten von 40 Millionen Unternehmen weltweit. “

der Gruppe entwickelt wurde. Diese IT-Plattform wurde ab 2002 schrittweise in allen Gesellschaften der Gruppe implementiert. Durch die Verknüpfung der Daten und Informationen über die von Euler Hermes überwachten 40 Millionen Unternehmen beschleunigt

IRP mit leistungsfähigen Analysetools die Kreditentscheidungen erheblich. Das Internet stellt mittlerweile ein wertvolles Tool für die Unternehmen zur Verwaltung ihrer Debitoren dar. Zur Vereinfachung und Beschleunigung der Kommunikation mit ihren Kunden hat Euler Hermes ein Online-Tool namens Eolis zur elektronischen Verwaltung von Versicherungsverträgen entwickelt. Per Internetverbindung kann ein Versicherungsnehmer seine Risiken und seine Versicherungsdeckung jederzeit einsehen. Daneben kann er direkt über Eolis Kreditanträge stellen und sicher sein, dass er rasch, häufig sogar umgehend, eine Antwort erhält. Dieses benutzerfreundliche, interaktive und automatisierte Tool wird bereits von 90 Prozent der Kunden genutzt. ■

Kreditversicherung für Unternehmen jeder Größe

Euler Hermes versichert 55.000 Unternehmen weltweit, vom Kleinunternehmen bis hin zum multinationalen Konzern, und hat ihr Vertriebsnetz an die jeweiligen Markterfordernisse angepasst.

Ende 2005 hatten rund 55.000 Unternehmen weltweit eine Kreditversicherung bei Euler Hermes abgeschlossen. Dies stellt eine Steigerung von 6,5 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert dar und ist Ausdruck der kontinuierlichen Anstrengungen der Gruppe, ihr Produkt- und Serviceangebot an die Anforderungen von Unternehmen aller Größenordnungen, angefangen beim multinationalen Konzern bis hin zum Kleinunternehmen, anzupassen.

Ein maßgeschneidertes Angebot

Was die multinationalen Konzerne betrifft, so hat Euler Hermes die in 2004 eingeführte *World Policy* weiter ausgebaut. Diese deckt die Risiken eines Unternehmens auf weltweiter Ebene ab und ist gleichzeitig flexibel genug, um sich an die organisatorische Struktur und die Geschäftstätigkeit jedes Unternehmens anzupassen. Mit der *World Policy* kommt der Kunde in den Genuss einer zentralen Verwaltung sowie einer individuellen Beratung und Betreuung durch einen Ansprechpartner, der für die weltweiten Belange des Kunden zuständig ist.

Parallel dazu hat die Gruppe in den vergangenen Jahren ihr Angebot für KMU und Kleinunternehmen, das deren Besonderheiten und spezifischen Merkmalen in vollem Umfang Rechnung trägt, erweitert. Dieses Angebot umfasst zahlreiche Vorteile für sie: übersichtlich gestaltete Verträge und Verfahren, Onlineberechnung der Versicherungsprämien, Vielfalt der Varianten und attraktive Konditionen. Aufgrund des großen Erfolgs dieses Produkts in Westeuropa, wo es zuerst auf den Markt kam, wird es jetzt bald auch in anderen Regionen, wie in den osteuropäischen Ländern, angeboten.

Zusätzliche Vertriebskanäle

Zur Abdeckung sämtlicher Marktsegmente hat Euler Hermes zusätzliche Vertriebskanäle geschaffen. Über die Hälfte der Kunden wurde bisher von unabhängigen Maklern akquiriert. Parallel dazu hat die Gruppe ein Vertriebsnetz aus Banken und Versicherungsgesellschaften geknüpft, das insbesondere kleinere Unternehmen anspricht, die lieber mit einem ihnen bekannten Ansprechpartner verhandeln. In jüngster Zeit liegt ein weiterer Schwerpunkt der Vertriebstätigkeit auf dem Ausbau eines eigenen Direktvertriebsnetzes, das aus festangestellten Mitarbeitern und ausschließlich für Euler Hermes tätigen Versicherungsvertretern besteht. ■

80%
der Kreditanträge werden innerhalb von 48 Stunden bearbeitet.



Actebis
Deutschland

Klaus Hellmich
Geschäftsführer

Kundeninterview

Babette Bottin: Warum haben Sie sich zum Abschluss eines Kreditversicherungsvertrags bei Euler Hermes entschieden?

Klaus Hellmich: Actebis, seit 1997 100ige Tochter der Otto-Gruppe in Hamburg, ist einer der großen europäischen Anbieter von IT- und Telekommunikationsprodukten. Das Unternehmen betreibt 12 Niederlassungen in Europa, erzielte einen Umsatz von 3,54 Millionen Euro netto (4,2 Mio. brutto) und bedient 50.000 Kunden.

In dieser Branche sind hohe Umsätze, verbunden mit engen Margen, keine Seltenheit. Deshalb können unbezahlte Forderungen stark negativ zu Buche schlagen. Das Forderungsmanagement, bei dem die Kreditversicherung eine Schlüsselkomponente ist, stellt folglich ein grundlegendes Element unseres Risikomanagements dar. Durch die Zusammenarbeit mit Euler Hermes können wir dieses Risiko jetzt besser kalkulieren; wir vermeiden so starke

Ergebnisschwankungen und steigern unseren Shareholder Value.

B.B.: Welche Police haben Sie abgeschlossen?

K. H.: Als europäisches Unternehmen, das sich auch dank der exklusiven Zusammenarbeit mit Euler Hermes erfolgreich auf diesem Markt behauptet, profitiert Actebis sowohl von der *World Policy* als auch von der Unterstützung durch lokale Risikoprüfung. Die dabei zum Einsatz kommende internationale

IT-Plattform von Euler Hermes für das Risikomanagement ist meiner Meinung nach besonders für das Informations- und Risikomanagement in unserem operativen Geschäft geeignet.

B.B.: Welche Vorteile bringt Ihrem Unternehmen die Kreditversicherung?

K.H.: Eine konsistente Leistung und eine sichere Entscheidungsgrundlage machen uns zu einem flexiblen, vertrauenswürdigen und verlässlichen Partner in Bezug auf Finanzierung und die Vergabe von Krediten. Von dieser guten Position profitiert unser Geschäftsergebnis deutlich.

Euler Hermes
Deutschland

Babette Bottin
Fachbereichsleiterin Delkretere



”

Die Wirtschaft globalisiert sich, das Risiko ebenfalls. Euler Hermes ist es gelungen, sich als **Weltmarktführer** zu etablieren, unter dessen Dach die führenden Kreditversicherer der einzelnen Länder vereint sind...

Arjan van de Wall

Leiter Entwicklung Amerikageschäft,
Euler Hermes USA.

... Alle diese Gesellschaften leisten einen wertvollen Beitrag zum Wachstum der Gruppe, so dass wir globale Schlagkraft mit einer hohen lokalen Innovationsfähigkeit in direkter Nähe zu unseren Kundenunternehmen vereinen. Bei jeder Eröffnung eines Büros für Risikoanalyse, ganz gleich, ob in einem Industrie- oder einem Schwellenland, achten wir sehr genau darauf, dass die Mitarbeiter lokale und internationale Expertise gleichermaßen mitbringen. Dank dieser Strategie können wir unseren Kunden eine homogene Servicequalität in allen unseren Märkten bieten.“



- **Unsere Kunden bei ihrer internationalen Expansion begleiten - S. 20**
- **Dialog und Innovation sind Voraussetzung für höchste Kundenzufriedenheit - S. 23**

Die Entwicklung von Euler Hermes beruht auf einem grundlegenden Prinzip: einer maßgeschneiderten Produkt- und Servicepalette – in Verbindung mit der Leistungsfähigkeit einer Gruppe internationalen Zuschnitts und der präzisen Kenntnis der lokalen Märkte.



KANADA
USA

Unsere Kunden bei ihrer internationalen Expansion begleiten

Die in den vergangenen fünfzig Jahren verzeichnete beschleunigte Entwicklung des Welthandels hat die Entstehung großer regionaler Handelsräume nach sich gezogen. Die starke Zunahme des Handelsvolumens innerhalb dieser sowie zwischen den einzelnen Zonen hat Wohlstand geschaffen, aber auch dazu beigetragen, dass die Unternehmen mittlerweile immer größeren Risiken ausgesetzt sind, insbesondere in Verbindung mit ihrem Debitorenmanagement.

Vor dem Hintergrund der Globalisierung beruht die Expansionsstrategie von Euler Hermes auf einem Konzept, welches das Unternehmen innerhalb der Branche als erstes umgesetzt hat: in der ganzen Welt die auf regionaler Ebene führenden Unternehmen unter einem Dach zu vereinen, um sich als Weltmarktführer in der Kreditversicherung zu etablieren. Dabei wird keineswegs das organische Wachstum vernachlässigt, wie die Eröffnung von drei Büros in den baltischen Staaten im Jahr 2005 deutlich zeigt.

Die **Wachstumsmärkte**

Neben Westeuropa, auf das gemeinsam mit den Vereinigten Staaten und Osteuropa 90 Prozent der versicherten internationalen Risiken entfallen, stellen die beiden letztgenannten Regionen das Premiumsegment der Zukunft für die Gruppe dar.

Euler Hermes USA ist die älteste Kreditversicherungsgesellschaft der Welt. Sie ist mit einem Umsatz von 200 Millionen USD im Geschäftsjahr 2005 die Nummer eins auf ihrem Markt; dieser Wert stellt eine Steigerung von 125 Prozent innerhalb von

zehn Jahren dar. Ein hohes Wachstumspotenzial weist auch Osteuropa auf, dessen Märkte sich zunehmend an diejenigen der westlichen Länder angleichen. Neben den Vereinigten Staaten stellen die Schwellenländer das wichtigste

Wachstumsfeld dar. Hier ist an erster Stelle China zu nennen, wo die Gruppe seit 2002 präsent ist, sowie die Länder Russland, Indien und die Türkei, in denen Euler Hermes im Jahr 2005 Partnerschaftvereinbarungen geschlossen hat.



Euler Hermes weltweit

Erreichen einer kritischen Größe

Die Kreditversicherung ist eine Branche, in der Größe eine wichtige Rolle spielt. Die Sammlung hochwertiger und zuverlässiger Informationen über Unternehmen geht mit hohen Fixkosten einher, die nur durch ein globales Geschäftsmodell zu rechtfertigen sind. Das Streben nach der weltweiten Führungsposition ist somit nicht nur eine Frage des Prestiges, sondern vor allem die logische Konsequenz einer verantwortungsvollen und ambitionierten Entscheidung: Euler Hermes will allen Kunden in der ganzen Welt eine optimale Servicequalität bieten. Damit leistet Euler Hermes einen wertvollen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung auf globaler Ebene, denn durch eine effiziente Risikoprävention fördert die Gruppe die rentable und nachhaltige Geschäftsentwicklung ihrer Kunden. Somit weisen die Versicherungsnehmer von Euler Hermes häufig eine bessere Finanzlage als nichtversicherte Unternehmen auf.

6%

Seit 1998 ist das Volumen des internationalen Handels in den Industrieländern um durchschnittlich 6% jährlich gestiegen. Die von Euler Hermes erstellten Konjunkturstudien weisen auf einen Anstieg des Welthandels von 7 Prozent für 2005 hin. Für 2006 rechnen sie angesichts des leichten Wachstumsrückgang der Weltwirtschaft mit einer relativen Stabilisierung.

Quelle: „Economic Outlook“ von Euler Hermes.

Um den Bedürfnissen der Kunden zu entsprechen, war es wichtig, eine Gruppe mit homogenen Verfahren und Abläufen aufzubauen. Die entsprechenden Harmonisierungsmaßnahmen bezogen sich in erster Linie auf die Integration interner Verfahren und die Kundenbetreuung. Der Grundgedanke hinter der organisatorischen Struktur von Euler Hermes ist die Harmonisierung der von sämtlichen Tochtergesellschaften einzusetzenden Tools – insbesondere einer gemeinsamen IT-Plattform und einer intern entwickelten Datenbank – in Verbindung mit der Entwicklung und Umsetzung einer globalen Servicestrategie. Diese Strategie trägt mittlerweile Früchte. In Westeuropa, also der Region, die Euler Hermes als ihren Stammmarkt betrachtet, ist die Gruppe Marktführer. In den Ländern Mittel- und Osteuropas hat das Unternehmen umsichtig investiert, insbesondere in Ungarn und Polen, und sich dort ebenfalls als die Nummer eins etabliert. Diese Position hält es auch in den ►►►

►►► Vereinigten Staaten, dem zweitwichtigsten Binnenmarkt, auf dem das Umsatzwachstum 2005 18,6 Prozent betrug. Auch in Mexiko, dem Bindeglied zwischen Nord- und Lateinamerika, verzeichnet die Gruppe ein rasches Wachstum.

Expansion in neue Märkte

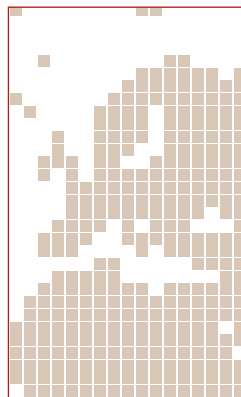
Auch in den großen Schwellenländern, d. h. in Russland, China, Indien, Brasilien und der Türkei, werden derzeit umfangreiche Investitionen getätigt, um die internationalen und lokalen Kunden bei der Entwicklung ihrer Geschäftstätigkeit zu begleiten. 2005 eröffnete Euler Hermes eine Repräsentanz in Moskau bei Russlands führendem Kreditversicherer ROSNO. Daneben wurde in der Türkei eine Vereinbarung mit Koç Allianz zur Entwicklung des lokalen Marktes geschlossen. Auch in Indien hat Euler Hermes ihre Kooperation mit der Allianz verstärkt, um dem wachsenden Bedarf des indischen Marktes nach Kreditversicherungsprodukten Rechnung zu tragen. In Japan wurde Euler Hermes die Zulassung der zuständigen Behörden zur Aufnahme des Exportkreditversicherungsgeschäfts erteilt. Heute ist das Unternehmen in Zusammenarbeit mit seinem lokalen Partner Mitsui Sumitomo in der Lage, japanischen Exporteuren die vollständige Palette an Produkten und

Serviceleistungen für das Forderungsmanagement anzubieten. Von ihrem Büro in Singapur aus entwickelt Euler Hermes Kreditversicherungslösungen für Unternehmen der gesamten ASEAN-Region. So wurde im April 2005 eine Kooperationsvereinbarung mit dem malaysischen Unternehmen Mitsui

„
Wir bieten allen
unseren
Kunden die
höchste
Servicequalität,
unabhängig
von ihrem
Standort.
“

Sumitomo Insurance Bhd. zur Versicherung von Inlands- und Exportforderungen geschlossen, wobei die malaysischen Risiken direkt von Euler Hermes Singapur analysiert und bearbeitet werden. Für 2006 plant Euler Hermes die

Fortsetzung ihrer weltweiten Expansion. Dabei wurden klare Prioritäten gesetzt: Steigerung des Marktanteils auf den ausgereiften Märkten Westeuropas, Ausbau der Geschäftstätigkeit in Asien und Konsolidierung des Wachstums auf dem amerikanischen Kontinent. ■



Europa, der Stammmarkt der Gruppe

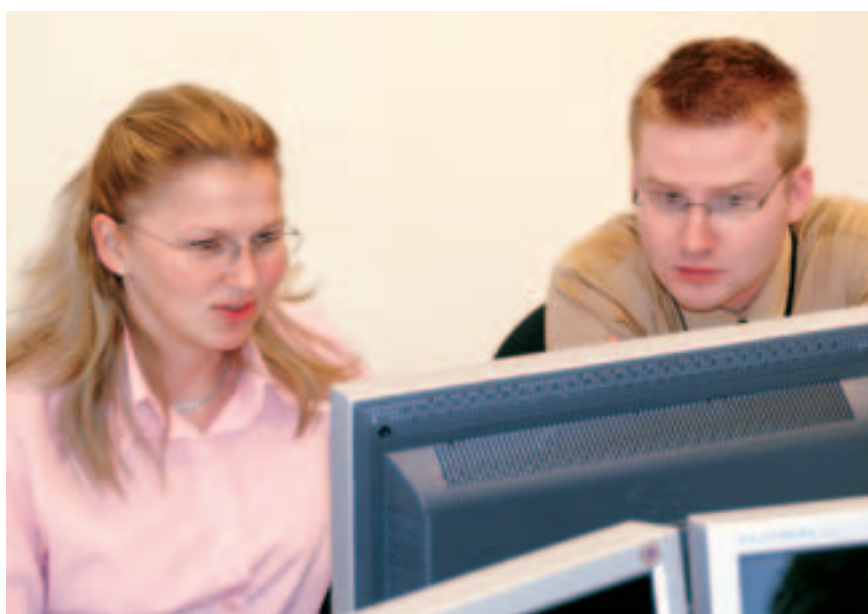
Aufgrund ihres Ursprungs und ihrer Struktur ist die Euler Hermes Gruppe nach wie vor stark in Europa verwurzelt. Die großen Tochtergesellschaften in Belgien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien bestehen bereits seit Anfang des 20. Jahrhunderts. Auf den Handel zwischen den westeuropäischen Ländern entfallen 80 Prozent

des weltweiten Kreditversicherungsmarktes. 2005 verzeichneten die Tochtergesellschaften von Euler Hermes trotz des schwachen Wirtschaftswachstums in den Ländern der Europäischen Union eine sehr positive Entwicklung und leisteten den beachtlichen Beitrag von insgesamt 6,9 Prozent zum Umsatz-

wachstum der Gruppe. Auf diesem Markt haben die Entwicklung eines auf die individuelle Größe der Unternehmen immer besser zugeschnittenen Angebots, die kontinuierliche Optimierung der Servicequalität und die Diversifizierung der Vertriebskanäle absolute Priorität.

Euler Hermes hat für alle Anforderungen ihrer Kunden stets ein offenes Ohr und setzte somit auch 2005 Innovationen um. Das sie damit den Kundenanforderungen entsprach, bestätigt die erneut gestiegene Kundenbindung.

Dialog und Innovation sind Voraussetzung für höchste Kundenzufriedenheit



Im Hinblick auf den Ausbau ihrer Position als Weltmarktführer hat für Euler Hermes die Kundenzufriedenheit oberste Priorität. Grundvoraussetzung für alle Optimierungsmaßnahmen sind ein stets offenes Ohr für die Anforderungen und Erwartungen der Kunden, ob Kleinst- oder Großunternehmen, und ein konstantes Innovationsstreben zur Steigerung der Servicequalität. Diese Priorität findet ihren Ausdruck in den vier Grundwerten, auf denen das Engagement von Euler Hermes für ihre Kundenunternehmen basiert:

■ **Partnerschaft.** Dieser Wert zielt auf eine große Nähe zu den Kunden und darauf, ihre Anforderungen zu verstehen.

■ **Expertise.** Unsere Expertise ist die Folge unserer einzigartigen Kenntnis des Welthandels und des Forderungsausfallsrisikos.

■ **Vertrauen.** Vertrauen entsteht durch die solide Finanzkraft der Euler Hermes Gruppe und die Professionalität ihrer Mitarbeiter.

90%

Die Kundenbindung ist 2005 deutlich gestiegen und liegt nunmehr bei 90%.

■ **Proaktivität.** Dieser Wert betrifft die Entwicklung innovativer Serviceleistungen, die den Anforderungen der Unternehmen entsprechen oder diesen sogar vorgeifen.

Offene Kommunikation mit den Kunden

Nach der von Euler Hermes 2004 international durchgeführten Kundenzufriedenheitsumfrage wurde die Kommunikation mit den Kunden in 2005 durch lokale, branchenspezifische Umfragen weiter gefördert. Beispielsweise wurden in Deutschland im Anschluss an die regelmäßige Messung der Kundenzufriedenheit fünf Hauptbereiche definiert, mit dem Schwerpunkt Servicequalität: Ermittlung unzufriedener Kunden, Optimierung des operativen Know-hows, Beschwerdemanagement, Schadenabwicklung und Begründung der Kreditentscheidungen gegenüber den Kunden. Durch Maßnahmen zur Schulung der Mitarbeiter und zur proaktiven Abwicklung stieg der Anteil der zufriedenen Kunden 2005 um 25 Prozent. ▶▶▶

DAS PROGRAMM OPEX

Im Rahmen der Programme zur Optimierung der Prozesse und des Know-hows auf Gruppenebene hat Euler Hermes UK die von der Allianz Gruppe entwickelte OPEX-Methode (Operational Excellence) eingeführt. Ziel ist die Erhöhung der Kundenzufriedenheit bei gleichzeitiger Steigerung der Effizienz des Unternehmens: Bei diesem Ansatz geht es vor allem darum, zu verstehen, dass die Zufriedenheit der externen Kunden in erster Linie von der Zufriedenheit der „internen“ Kunden abhängt.

▶▶▶ Dem in Großbritannien durchgeführten OPEX-Programm liegt eine ähnliche Logik zugrunde (siehe gegenüberliegend).

Parallel zu diesen Umfragen legt Euler Hermes den Schwerpunkt weiterhin auf den direkten Kontakt zum Kunden. Die allmähliche Umstellung auf die Betreuung der Kunden durch „Account manager“ und der permanente Dialog, den die Kreditprüfer mit den Kunden unterhalten, sollen ein schnelleres Reagieren des Unternehmens auf die Anforderungen der Versicherten ermöglichen, ganz gleich, ob es sich um Kreditanträge, die Verwaltung der Policen oder um allgemeine Fragen zur wirtschaftlichen Lage in einem bestimmten Land handelt. So positioniert sich Euler Hermes über ihre Rolle als reiner Versicherer hinaus als echter Partner und Berater der Kunden. Gleichzeitig setzt die Gruppe ihre Bemühungen zum kontinuierlichen Ausbau ihrer gruppeneigenen Datenbank fort, wie die Eröffnung von neuen Büros im belgischen Gent oder im spanischen Bilbao zeigt, die in erster Linie mit der Beschaffung von Unternehmensdaten befasst sind. Diese offene Kommunikation führte 2005 zu verstärkten Bemühungen die Servicequalität zu steigern. Da Innovationen stark von den Gegebenheiten des jeweiligen Marktes abhängig sind, sind sie Aufgabe der Tochtergesellschaften, die über hervorragende Kenntnisse ihres jeweiligen Marktes verfügen. Gleichzeitig bringt die gemeinsame

Nutzung von *Best Practices* auf Gruppenebene Vorteile für alle Gesellschaften der Gruppe.

Innovation ohne Grenzen

In Großbritannien hat Euler Hermes UK im vergangenen Jahr auf der Grundlage von Eolis das Tool *CreditTracker* entwickelt, das eine IT-Schnittstelle zwischen Euler Hermes und ihren Kunden darstellt. *CreditTracker* wird den

„ Die Kundenzufriedenheit hat für Euler Hermes höchste Priorität. “

Versicherungsnehmern ohne Aufpreis angeboten und ermöglicht die automatische Datenübertragung zwischen Euler Hermes und seinen Kunden. Letztere verfügen somit in Echtzeit über wichtige Daten zur Zahlungsfähigkeit

ihrer Kunden. Ebenfalls in Großbritannien wurde im Vorjahr mit großem Erfolg *Credit Intelligence* eingeführt, eine Informationsreihe über Forderungsrisiken und Debitorenmanagement. Des Weiteren wurden verschiedene neue Policen zur Vervollständigung der Versicherungsdeckungen, die Kunden im Rahmen

unsere Kunden berichten



INTERNATIONAL CARD SERVICES, NIEDERLANDE

Die Geschäftstätigkeit von International Card Services, die Visa- und Mastercard-Karten ausgibt, ist traditionell stark auf

Endkunden ausgerichtet. Daher ist es uns eine große Hilfe, dass Euler Hermes unsere B2B-Risiken deckt, diese permanent überwacht und beim Zahlungsausfall eines Kunden Kontakt zu uns aufnimmt. Ohne Euler Hermes hätten wir unser B2B-Geschäft sicherlich eingestellt.“

Jan Van Veen, Leiter des Kreditmanagements von International Card Services BV



SADIA, BRASILIEN

Euler Hermes, seit 2003 unser Partner, versichert unser brasilianisches Geschäft sowie den Export in rund vierzig Ländern, wobei wir unseren Auslandsumsatz 2006 um 20 Prozent steigern möchten. Die nachweisliche Erfahrung von Euler Hermes, von Standard & Poor's mit der Note „AA-“ bewertet, waren uns bei der Strukturierung unserer Finanztransaktionen von großem Vorteil.“

Adriano Ferreira, Finanzmanager von Sadia, Tiefkühlkost

LEE WELDED MESH, SINGAPUR

Die Expansion unserer Geschäftstätigkeit bei gleichzeitiger Minimierung unseres Kreditrisikos hat dazu geführt, dass Lee Welded Mesh 2003 einen Kreditversicherungsvertrag mit Euler Hermes abgeschlossen hat, über den unser gesamter Umsatz versichert ist. Diese Entscheidung hat unsere Wettbewerbsfähigkeit erhöht, da wir unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen etwas flexibler gestalten konnten, ohne allzu hohe bilanzielle Risiken einzugehen.“

Lee Heng Tiam, Geschäftsführer Lee Welded Mesh, Stahl



ihres Debitorenmanagements erhalten, entwickelt; diese betreffen z. B. die vertraglichen Beziehungen zu Büromietern, zu Banken oder zu Kunden mit Sitz in Ländern mit unsicherem politischen Hintergrund. Weitere nennenswerte Neuerungen des Geschäftsjahres 2005 betreffen die Entwicklung einer Plattform in den Niederlanden in Zusammenarbeit mit der Bank ABN Amro, über die Rechnungen per Internet garantiert werden, oder die Entwicklung einer Police für Kleinunternehmen in Italien, sowie die Einführung eines neuen Systems zur Abfrage von „Grades“ in Belgien.

In Frankreich wurde ein *Welcome Process* eingeführt, der derzeit landesweit umgesetzt wird. Ziel dieses Prozesses ist die umfassende Betreuung bei Vertragsabschlüssen anhand innovativer „pädagogischer“ Maßnahmen und einer ersten Prüfung des reibungslosen Ablaufs des Debitorenmanagements nach Ablauf des ersten Monats. Acht Monate nach der Vertragsunterzeichnung wird der neue Kunde schließlich persönlich nach seiner Zufriedenheit gefragt.

Außerhalb Europas haben auch die Vereinigten Staaten einen wesentlichen Beitrag zur Innovation geleistet, indem sie z. B. die sogenannten *Risk Rating Credit Limits* entwickelt haben, ein Produkt, mit dem jeder Kunde auch für in seinem Originalvertrag nicht genannte Kunden umgehend eine Deckungszusage erhält.

Anstieg der Kundenzahl

Die diesbezüglichen Maßnahmen tragen bereits erste Früchte, wie die Kundenbindung zeigt, die in den vergangenen zwei Jahren deutlich gestiegen ist und nunmehr bei 90 Prozent liegt. Gleichzeitig konnte Euler Hermes 2005 3500 Neukunden gewinnen.

Diese Ergebnisse müssen weiter konsolidiert und optimiert werden. Die permanente Pflege der Kundenbeziehungen wird auch weiterhin Priorität haben, wobei 2006 der Schwerpunkt auf kleinen und mittelständischen Unternehmen liegen wird, denen auf ihre Anforderungen und Ressourcen zugeschnittene neue Produkte und Serviceleistungen angeboten werden sollen. ■

„ Wir sind mit der Servicequalität und den erzielten Ergebnissen sehr zufrieden. “



American Express Corporate Travel, (AEVA)

Frankreich, Benelux, Italien, Spanien

Régis Chambert
Vizepräsident

Kundeninterview

Philippe Puigventos: Warum haben Sie sich für einen Kreditversicherungsvertrag entschieden?

Régis Chambert: American Express Travel Related Service, Inc. betreibt eines der größten Reisebüro netze weltweit und erzielte 2004 einen Umsatz von 19,9 Milliarden USD.

Als wichtiger Akteur auf dem französischen Geschäftsreisemarkt betreuen wir hier über 10.000 Unternehmen. Zu unseren Kunden zählen Unternehmen aller Größenordnungen und aus den unterschiedlichsten Branchen. Daher ist es für uns sehr schwierig, die Entwicklung ihrer Finanzlage zu verfolgen und ihre effektive Zahlungsfähigkeit zu kennen. Ferner ist unsere Tätigkeit durch niedrige Margen und bisweilen sehr hohe Forderungsbestände gekennzeichnet. Die Prävention von Forderungsausfällen durch ein konsequentes Debitorenmanagement und die Absicherung des Debitorenrisikos ist für uns ein zentrales Element.

P. P.: Welchen Vertragstyp haben Sie gewählt, und welche

Serviceleistungen von Euler Hermes nehmen Sie in Anspruch?

R. C.: Wir haben über Euler Hermes Frankreich den Inlands- und Exportvertrag „Grand Angle“ abgeschlossen, der unseren gesamten Umsatz versichert. In unserem Tagesgeschäft arbeiten wir mit Eolis, der Online-Serviceplattform von Euler Hermes Frankreich, anhand dessen wir Kreditauskünfte anfordern, Kreditlimits ändern und Finanzinformationen über unsere Debitoren analysieren.

P. P.: Welche Vorteile bietet Ihnen diese Versicherung?

R. C.: Mit Euler Hermes Frankreich suchten wir einen Partner für die Eingrenzung von Debitorenrisiken, der über exzellente Kenntnisse der Risiken der einzelnen Branchen verfügt; mit seiner Servicequalität und den erzielten Ergebnissen sind wir sehr zufrieden. Mit Euler Hermes haben wir unser Debitorenrisiko nunmehr im Griff. Unser Kreditversicherungsvertrag erleichtert uns das Forderungsmanagement. Dies sieht man daran, dass unsere Geschäftsbeziehung bereits seit über 20 Jahren besteht.

Philippe Puigventos
Vertriebsleiter für das Maklergeschäft

Euler Hermes Frankreich



”

Ein Engagement ist umso stärker, je mehr es auf Gegenseitigkeit beruht. Unsere Werte teilen wir mit **55 000 Kunden**, 500 Partnern und 5 400 Mitarbeitern...

Riccardo Verità

Personalleiter, Euler Hermes Italien.

... in über 40 Ländern weltweit. Die Bereicherung unserer Teams ist ihrer kulturellen Vielfalt zu verdanken. Durch die Umsetzung unserer Werte bei der täglichen Arbeit werden sie konkretisiert. Sehr wichtig ist auch, dass sie von allen gelebt werden. Aber über diese Grundwerte hinaus, für die wir uns Tag für Tag engagieren, stellt unsere Geschäftstätigkeit als solche eine Verpflichtung dar. Die Verpflichtung zu einem verantwortungsvollen Debitorenmanagement Seite an Seite mit unseren Kunden.“



■ **Eine gemeinsame Kultur, die die lokale Vielfalt respektiert - S. 28**

■ **Werte, die täglich gelebt werden - S. 30**

■ **Vertrauen, das wir mit Kunden und Aktionären teilen - S. 32**

Die Personalpolitik von Euler Hermes strebt nach dem Erhalt der kulturellen Vielfalt der Gruppe, die eine Quelle für gegenseitige Bereicherung und Leistungsfähigkeit darstellt. Gleichzeitig wurden zahlreiche Initiativen zur Schaffung einer echten Unternehmenskultur ins Leben gerufen.

Eine gemeinsame Kultur, die die lokale Vielfalt respektiert



Die aus dem Zusammenschluss von lokalen Marktführern hervorgegangene und in 43 Ländern vertretene Euler Hermes Gruppe sieht sich der stetigen Herausforderung gegenüber, eine homogene Personalpolitik umzusetzen, die eine gruppenweite Unternehmenskultur unter Berücksichtigung lokaler Besonderheiten fördert. Seit der Gründung der Gruppe wurden etliche Tools zur Umsetzung dieses doppelten Ziels, nämlich des Zusammenhalts in der Vielfalt, entwickelt, allen voran die interkulturellen „Teambuilding“-Seminare.

93%

der Mitarbeiter von Euler Hermes Frankreich halten ihr Unternehmen für leistungsfähig, 80 Prozent von ihnen würden ihren Freunden empfehlen, sich dort zu bewerben. Dies ist das Ergebnis einer von der französischen Tochtergesellschaft durchgeführten internen Umfrage.

Interkulturelle Seminare

So fanden im April 2005 fünf Seminare statt, an denen Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung der Holdinggesellschaft sowie der Tochtergesellschaften der Gruppe aus zwölf Nationalitäten teilnahmen. Bei jedem dieser Seminare lag der Schwerpunkt auf dem gegenseitigen Austausch und dem Kennenlernen der Kulturen der anderen Teilnehmer.

Weitere Seminare, die u. a. für die Mitarbeiter der transversalen Funktionen angeboten werden, beruhen

auf dem gleichen Grundsatz. Bei diesen Seminaren, die sich beispielsweise an die Bereiche Informationstechnologie, Finanzen und Kreditprüfung richten, werden gemeinsame Qualitätsnormen für einen optimierten Kundenservice erarbeitet. Eine weitere Initiative betraf im September 2005 vierundzwanzig ausgewählte Führungskräfte aus zehn Ländern, die an einem Personalentwicklungsseminar teilnahmen.

Ziel: zum einen die Entwicklung internationaler Managementkompetenzen auf der Grundlage der gemeinsamen Werte der Gruppe und zum anderen die Entwicklung von multikulturellen Lösungsansätzen. Schließlich fand im Januar 2006 ein Seminar für ausgewählte Vertriebsleiter statt, das sich mit den Verhandlungstechniken in einem internationalen Umfeld befasste.

Schulungen für höchste Servicequalität

Die Schaffung einer gemeinsamen, auf höchster Servicequalität beruhenden Unternehmenskultur erfordert eine aktive Schulungs- und Ausbildungspolitik. In dieser Hinsicht werden zahlreiche Initiativen durchgeführt, da jede Tochtergesellschaft über einen großen Spielraum verfügt, um auf länderspezifische Problematiken einzugehen. Beispielsweise lag der Schwerpunkt in Deutschland 2005 auf der Schulung der Mitarbeiter zur Nutzung der IRP-Plattform. In Frankreich und in anderen europäischen Ländern wurden die Analysten und Kreditprüfer vor der Umstellung auf die IFRS-Rechnungslegungsnormen geschult.

Mobilität, eine Bereicherung für Mitarbeiter und Unternehmen

Parallel dazu lag der Schwerpunkt in den vergangenen Jahren auf der internationalen Mobilität, die eine Bereicherung für Mitarbeiter und Tochtergesellschaft sowie den Zusammenhalt innerhalb der Gruppe gewährleistet. So wurden Karriereplanungsausschüsse zur Förderung der beruflichen Entwicklung und der Mobilität der Mitarbeiter innerhalb ihrer Gesellschaft und der Gruppe ins Leben gerufen. In diesem Rahmen arbeiten mittlerweile rund fünfzig Personen in einem anderen Land, weitere Mitarbeiter wiederum werden regelmäßig zur Erfüllung bestimmter Aufgaben in ausländische Tochtergesellschaften entsandt.



Euler Hermes
Asien

Jérôme de Cherisey,
Leiter Risikomanagement Asien
Stellvertretender
Generaldirektor,
Euler Hermes Singapur

”
Die
kulturelle
Vielfalt der
Teams und
Länder
verstehen.
“

Bericht eines entsandten Mitarbeiters

1993 kam ich zu Euler Hermes Frankreich, wo ich zunächst in einer Niederlassung gearbeitet habe bevor ich in die E-Commerce-Abteilung wechselte. 2000 wurde ich nach Hongkong entsandt, um dort das Risikomanagementteam aufzubauen. Als Leiter für das Kreditrisiko Asiens arbeite ich in Singapur, bin aber gleichzeitig aktiv am Ausbau der Geschäftstätigkeit in der gesamten südostasiatischen Region beteiligt. Auf diesem von uns noch wenig erschlossenen Markt konzentrieren wir unsere Aktivitäten auf zwei Entwicklungsschienen: die Qualität

der Informationen, die in Asien seit jeher spärlich und teuer sind, zu verbessern, sowie die Kenntnis der lokalen Märkte zu vergrößern. Zu diesem Zweck haben wir Mitarbeiter aus elf Nationen eingestellt, die in rund zwanzig Ländern tätig sind. Eine der größten Herausforderungen meiner Tätigkeit ist die kulturelle Vielfalt der Teams und der von uns betreuten Länder. Asien ist einfach zu groß, um eine gemeinsame Kultur zu entwickeln. Aber ein gemeinsames Merkmal möchte ich erwähnen: Man muss seinem Gesprächspartner aufmerksam zuhören können.

Tochtergesellschaften empfangen den Vorstand

Last, but not least verstärken die Roadshows, die der Vorstand von Euler Hermes für die Mitarbeiter der Tochtergesellschaften veranstaltet, das Zusammengehörigkeitsgefühl innerhalb der Gruppe. Bei diesen Veranstaltungen erörtern die Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung der Tochtergesellschaft gemeinsam mit den Mitarbeitern die Strategie und die Umsetzung der Ziele der Gruppe in ihrer täglichen Arbeit. Ferner bieten die informellen Gespräche im Rahmen dieser Roadshows dem Management der Gruppe eine gute Gelegenheit, sich mit einzelnen Mitarbeitern über deren spezifische Belange zu unterhalten, und stärken so das Zugehörigkeitsgefühl der Mitarbeiter zur Gruppe. ■

„Unsere Werte leiten uns bei allen unseren Entscheidungen, in unseren Beziehungen zu Kollegen, Kunden, Partnern. Dies sieht man daran, dass wir stets neue Initiativen auf Gruppenebene ergreifen, die wir Ihnen hier vorstellen möchten.“

Clemens von Weichs,

Vorstandsvorsitzender von Euler Hermes

Werte, die täglich gelebt werden

Verbindlichkeit/Leistung:

Die Fähigkeit, durch die Optimierung der vorhandenen Ressourcen den höchstmöglichen Mehrwert zu schöpfen.

Ein Beispiel hierfür sind die Reorganisation und der Ausbau der Vertriebs- und der Kundenbetreuungsteams in den Vereinigten Staaten seit 2003. Dank dieser Initiative verzeichnete die Gruppe 2005 ein höheres Wachstum als der ohnehin stark wachsende Kreditversicherungsmarkt. So konnte Euler Hermes jenseits des Atlantiks seinen bisherigen Marktanteil von immerhin 38 Prozent noch weiter erhöhen. Die Leistungsfähigkeit unserer eigenen Vertriebsteams ist auch der Schlüssel zum Erfolg der Gruppe in Polen, wo Euler Hermes einen Marktanteil von 60 Prozent hält. In Großbritannien hat Euler Hermes im März 2005 bei der Preisstaffelung für Kreditlimits die Jahrespauschale durch eine transaktionsbezogene Vergütung ersetzt, die sich aus den Kosten für den Erstantrag und die monatliche Überwachung für alle pauschalen Kreditanträge zusammensetzt. Die daraus resultierenden Vorteile kommen dem Unternehmen und dem Kunden gleichermaßen zugute.

Auf Gruppenebene führte die notwendige Wertschöpfung

DIE WERTE DER ALLIANZ GRUPPE

Die vier Euler Hermes Werte wurden in Übereinstimmung mit den fünf Leadership Values der Allianz definiert:

- Unsere Strategie konsistent vermitteln
- Unsere Leistungskultur stärken
- Unseren Fokus auf die Kunden richten
- Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fördern
- Auf Vertrauen und Feedback bauen

zu einer Umsatzsteigerung um 6,9 Prozent im Geschäftsjahr 2005, trotz der wenig dynamischen europäischen Konjunktur. Die Anhebung des Ratings von Euler Hermes auf AA- durch Standard & Poor's bestätigt die solide Finanzlage von Euler Hermes.

Offene Kommunikation/Vertrauen: Direkte und offene Kommunikation zur Schaffung einer Vertrauensbeziehung.

Dieser Wert findet zunächst seinen Ausdruck in der den Kunden entgegengebrachten Aufmerksamkeit. Auf internationaler Ebene hat die Berücksichtigung der Kundenbedürfnisse zur Entwicklung der *World Policy* geführt, ein Produkt, das in einer einzigen globalen Police den in den betreffenden Ländern geltenden Vorschriften und den Besonderheiten der lokalen Märkte gerecht wird. Aber dieser Wert wird auch auf interner Ebene konkretisiert: Euler Hermes Frankreich

hat 2004 ein Sozialbarometer erstellt, damit die Belange der Mitarbeiter ermittelt und ihre beruflichen Erwartungen besser berücksichtigt werden können. So konnten neue Schulungsangebote zur Unterstützung der Manager in ihrer Führungs- und Kommunikationsrolle entwickelt werden. Ferner hat die Personaldirektion die Anzahl der Personalgespräche mit den Managern erhöht, um die Themen Kompetenz- und Karriereförderung ihrer Mitarbeiter eingehender behandeln zu können.

Gegenseitiger Respekt/Fairness:

Jeder Mitarbeiter muss über angemessene Mittel zur Erfüllung seiner Aufgaben verfügen.

In Kanada sind Englisch und Französisch gleichberechtigte Sprachen. Um dieser Zweisprachigkeit Rechnung zu tragen und

die Kommunikation mit den Kunden zu erleichtern, werden sämtliche Tools und Dokumente in beiden Sprachen erstellt. In Mexiko ist die dortige Tochtergesellschaft seit der Inbetriebnahme der IRP-Risikodatenbank im Jahr 2002 genauso gut ausgestattet wie alle übrigen Tochtergesellschaften und kann somit ihre rasche Entwicklung fortsetzen. In den Niederlanden liegt der Schwerpunkt auf der Schulung der Mitarbeiter, damit diese stets über die neuesten Kenntnisse auf dem Gebiet der Kreditversicherung verfügen.

Solidarität/Teamgeist:

Sich gegenseitig helfen, ein Team bilden, um das Unternehmen voranzubringen.

Der Ausbau der Kreditversicherung in China in Kooperation mit der Allianz in Guangzhou ist ein gutes Beispiel für die Umsetzung dieses Grundwerts. Das Euler Hermes Kreditversicherungsteam ist zwar bei der Allianz angestellt, aber es leistet Unterstützung bei der Auswahl und Einstellung der Mitarbeiter sowie beim technischen Support und stellt sein Know-how zur Verfügung. ■

das Wort an unsere Mitarbeiter



Paul Overeem
CEO von
Euler Hermes USA

„Obwohl Euler Hermes USA bereits Marktführer war, hat sich das Unternehmen 2005 erneut übertroffen!

Mit einem gegenüber 2004 um 18,6 % auf 200 Mio. USD gestiegenen Umsatz wächst Euler Hermes USA rascher als der Markt. Mit der erfolgreichen Reorganisation ihres Vertriebs und der Optimierung der Servicequalität hat unsere US-Gesellschaft eine sehr erfreuliche Leistung erzielt.“

Leistung



François Le Baccon Sollier
Leiter Personaltraining
Euler Hermes Frankreich

„Unsere Manager entwickeln neue Ideen, wir greifen sie auf und setzen sie um.“

Wir unterstützen die Manager bei ihren Leitungs- und Kommunikationsaufgaben und bei der Förderung der Kompetenzen ihrer Mitarbeiter, wir denken gemeinsam über die Anerkennung der geleisteten Arbeit, die funktionelle Mobilität und die Kommunikation mit der Personalabteilung nach.“

Vertrauen



Bob Labelle
Geschäftsführer von
Euler Hermes Kanada

„Ob Englisch oder Französisch: in Kanada haben unsere Kunden die Wahl!“

Um unsere Kunden noch besser betreuen zu können, überlassen wir ihnen die Entscheidung, in welcher Sprache sie mit uns kommunizieren möchten. Dies verstärkt die Kundennähe, und die Kunden verstehen alle Aspekte der bekanntlich recht komplexen Kreditversicherung.“

Fairness



Henning Siess
Geschäftsführer von
Euler Hermes Hong Kong

„In China stützt sich Euler Hermes auf die Allianz.“

Auf einem Markt, der auf Grund der Vielfalt der Sprachen, der Mentalitäten und der Vorschriften sehr schwierig ist, ist es logisch, seine Kräfte zu bündeln. Daher bringen wir unsere Kompetenzen in diese Kooperation ein und profitieren im Gegenzug vom Bekanntheitsgrad der Marke Allianz“

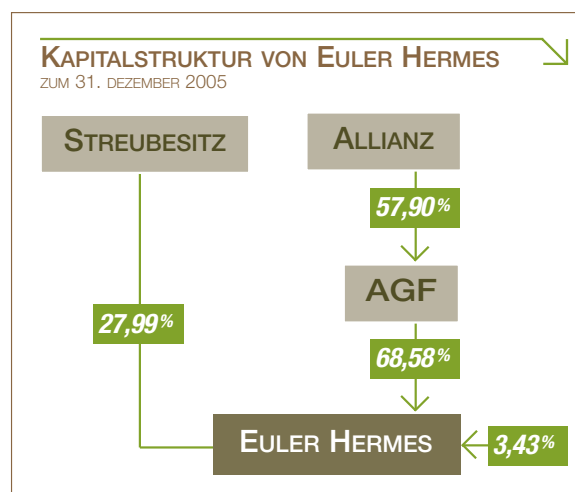
Solidarität

Mit ihren Kunden und Aktionären unterhält Euler Hermes vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen auf der Grundlage eines ständigen Dialogs, hoher ethischer Ansprüche und disziplinierter Verfahren. Auf diese Weise trägt die Gruppe zur Stärkung der Wirtschaftskette bei.

Vertrauen, das wir mit Kunden und Aktionären teilen

Durch die Absicherung der weltweiten Handelsströme begleitet Euler Hermes die rentable Geschäftsentwicklung ihrer Kunden und optimiert die Investitionen ihrer eigenen Aktionäre. Die Verpflichtung der Gruppe gegenüber ihren Kunden gründet insbesondere auf einer Ethik des untadeligen Verhaltens und des permanenten Dialogs. Die Teams von Euler Hermes sind stets zur Stelle und reagieren äußerst schnell. Sie statten den Kunden regelmäßige Besuche ab, um die von Euler Hermes angewandten Verfahren und erbrachten Serviceleistungen optimal auf die Erwartungen der Kunden abzustimmen. Ebenso wenden sich Versicherungsnehmer, die einen Neukunden akquiriert haben oder ein höheres

Umsatzvolumen als das im Kreditversicherungsvertrag spezifizierte verzeichnen, an Euler Hermes. Dank ihrer Fähigkeit, Risiken frühzeitig zu identifizieren und zu analysieren, kann die Gruppe die versicherten Unternehmen bei der Prävention und Beherrschung der gestiegenen Risiken unterstützen. Durch die einvernehmliche Anpassung der Kreditlimite an das neue Risiko steuern die Kreditversicherer und sein Kunde einen Zahlungsausfall von vornherein entgegen. Dadurch tragen sie gemeinsam zur Stärkung der Wirtschaftskette bei. Die Verpflichtung von Euler Hermes gegenüber ihren Aktionären folgt dem gleichen Gebot der Transparenz und Disziplin. Das der Gruppe von ihren Hauptaktionären, der AGF und der Allianz, sowie den übrigen Anlegern bereitgestellte Kapital stellt eine wertvolle Ressource dar, die es zu erhalten und rentabel zu mehr zu machen gilt. Euler Hermes hat sich dieser Aufgabe in vollem Umfang verschrieben und setzt hierzu eine langfristige Nachhaltigkeitsstrategie um. Der Vorstand und der Aufsichtsrat sowie die ihnen untergestellten Ausschüsse (Revision, Vergütung und Karriereplanung, Finanzen) haben sich ehrgeizige Ziele gesetzt und übernehmen die volle Verantwortung für die von ihnen gewählte Strategie eines dynamischen Wachstums. Die Transparenz, die durch die Notierung der Euler Hermes Aktie an der Börse entsteht, trägt dazu bei, den Bekanntheitsgrad der Kreditversicherung bei den Entscheidungsträgern der Wirtschaft zu steigern. ■



ENTWICKLUNG DES AKTIENKURSES

Während des Geschäftsjahres 2005 stieg der Kurs der Euler Hermes Aktie um über 50 Prozent, d. h. deutlich stärker als der französische SBF 120-Index, der im gleichen Zeitraum um 25 Prozent stieg.

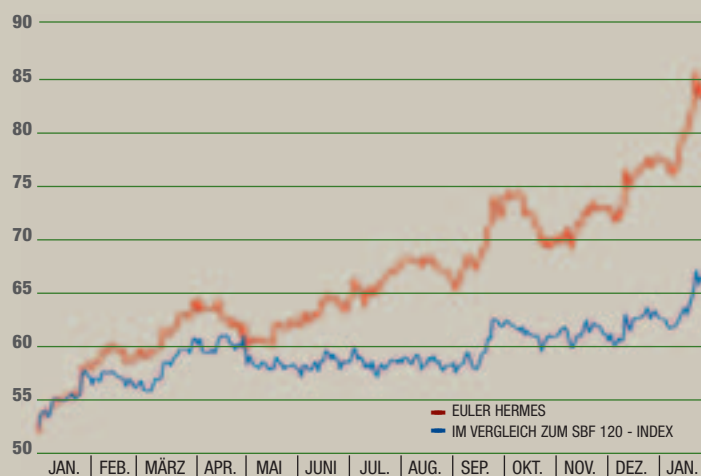
Der Wert der Aktie von Euler Hermes ist von 50,70 EUR zum 31. Dezember 2004 auf 76,20 EUR ein Jahr später gestiegen. Auf dieser Basis betrug die Börsenkapitalisierung von Euler Hermes Ende 2005 3,416 Milliarden EUR. Der in den letzten drei Geschäftsjahren um das 3,46-fache gestiegene Aktienkurs ist Ausdruck der starken Ergebnissteigerung von Euler Hermes und der hohen Rentabilität der Aktie. Trotz des ungleichmäßigen Wachstums der Weltwirtschaft und angesichts der sich allmählich erholenden Konjunktur in Europa sowie der dynamischeren Wirtschaftstätigkeit in den USA und in Asien konnte die Gruppe ihre Geschäftstätigkeit nachhaltig steigern. Aufgrund der Zuverlässigkeit des Geschäftsmodells und der günstigen Konjunktorentwicklung verzeichneten auch die technischen Gewinnmargen einen deutlichen Anstieg.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr verbesserte sich auch die Liquidität der Euler Hermes Aktie, dies bestätigt das steigende Anlegerinteresse. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen stieg im Geschäftsjahr 2005 auf 2,6 Millionen EUR täglich; dieser Wert entspricht dem Handel von 41.202 Aktien zu einem Durchschnittskurs von 63,43 EUR. Mit der Unterstützung durch ihren Mehrheitsaktionär, die AGF, ein Unternehmen der Allianz Gruppe, und die Minderheitsaktionäre konnte Euler Hermes ihre Geschäftsentwicklung in allen Regionen, in denen die Gruppe tätig ist, unter Wahrung der Margen weiter vorantreiben. Mit dieser Strategie der stetigen Unterstützung der Kunden im Dienste einer rentablen Geschäftsentwicklung wird Euler Hermes ihre Rentabilität im gemeinsamen Interesse all ihrer Partner weiter steigern können.

KURSENTWICKLUNG DER EULER HERMES AKTIE IM JAHR 2005 (EURONEXT™-COMPARTIMENT A)

Code ISIN: FR0004254035	Handelsvolumen insgesamt		Aktienkurse	
	Aktienanzahl	Kapital (in Millionen €)	Höchstkurs (€)	Tiefstkurs (€)
Januar	2 337 049	127 930 062	59,30	50,75
Februar	914 337	53 397 281	59,90	57,10
März	926 764	56 439 928	64,00	58,00
April	1 167 460	73 304 813	64,60	60,35
Mai	850 573	51 816 907	62,90	58,85
Juni	603 825	38 415 347	65,50	61,10
Juli	507 982	33 430 295	68,00	61,80
August	303 729	20 447 036	68,80	64,90
September	1 039 817	73 483 867	74,50	66,65
Oktober	501 330	35 604 457	75,00	68,50
November	877 639	63 154 902	73,95	68,55
Dezember	682 116	52 120 484	78,00	71,80

KURSENTWICKLUNG DER EULER HERMES AKTIE UND DES SBF 120-INDEX IM JAHR 2005 (QUELLE: DATASTREAM)



AKTIONÄRSSTRUKTUR

Auf Vorschlag der Hauptversammlung vom 22. April 2005 und infolge einer Abstimmung zu Gunsten der Ausschüttung einer Aktiendividende, hat **die AGF ihre Beteiligung am Euler Hermes Kapital geringfügig auf 68,58 Prozent erhöht.** Euler Hermes hält 3,43 Prozent Aktien im Eigenbesitz; im Streubesitz, inkl. Beteiligung der Swiss Re, befinden sich 27,99 Prozent.

KAPITALSTRUKTUR UND STIMMRECHTE

Aktionäre	Aktienanzahl	% des Kapitals	Anzahl der Stimmrechte	% der Stimmrechte
AGF Gruppe	30 744 048	68,58%	30 744 048	71,02%
Euler Hermes (eigene Aktien)	1 538 233	3,43%	0	0,00%
Streubesitz	12 547 963	27,99%	12 547 963	28,98%
INSGESAMT	44 830 244	100,00%	43 292 011	100,00%

Vereinfachte Präsentation der Konzernbilanz und G+V Rechnung

AKTIVA

(IN TAUSEND EUR)

	2005 IFRS	2004 IFRS
Goodwill	109 166	102 841
Sonstige immaterielle Anlagewerte	32 603	29 845
Kapitalanlagen	2 943 149	2 667 769
Anteil der Rückversicherer an den technischen Rückstellungen	544 912	608 453
Forderungen aus der Kreditversicherung	601 976	599 803
Sonstige Aktiva	244 710	290 679
Zahlungsmittelbestand	221 678	102 698
Total Aktiva	4 698 194	4 402 088

PASSIVA

(IN TAUSEND EUR)

	2005 IFRS	2004 IFRS
Eigenkapital der Gruppe	1 737 053	1 377 833
Anteile von Minderheitsgesellschaftern	7 869	24 883
Summe des Eigenkapitals	1 744 922	1 402 716
Rückstellungen für Risiken und Aufwendungen	98 049	84 828
Technische Rückstellungen Sachversicherung (brutto)	336 819	353 574
Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten	1 497 164	1 511 593
Verbindlichkeiten aus der Kreditversicherung	600 881	644 699
Latente Steuerverbindlichkeiten	371 968	344 228
Sonstige Verbindlichkeiten	48 391	60 450
Total Passiva	4 698 194	4 402 088

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

ZUM 31. DEZEMBER 2005 (IN TAUSEND EUR)

	2005 IFRS	2004 IFRS
Gebuchte Prämien und Provisionen	1 689 461	1 578 105
Sonstige betriebliche Erträge	318 488	301 024
Zinsen und ähnliche Finanzerträge, netto	125 922	90 120
Ergebnis aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	2 133 871	1 969 249
Aufwendungen für Schadenregulierungen und Änderungen der technischen Rückstellungen	(689 709)	(608 462)
Betriebliche Aufwendungen	(747 595)	(717 944)
Ergebnis der Rückversicherung	(249 922)	(285 467)
Laufendes operatives Ergebnis	446 644	357 376
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	0	(10 162)
Operatives Ergebnis	446 644	347 214
Finanzaufwand	(10 121)	(22 000)
Anteil an den Ergebnissen von verbundenen Unternehmen	8 056	5 349
Steuern von Einkommen und Ertrag	(158 394)	(110 680)
Ergebnis aus aufgegebenen Unternehmensbereichen nach Steuern	0	25 713
Konzernergebnis netto	286 185	245 596
Anteil von Minderheitsgesellschaftern	(109)	(2 613)
Jahresüberschuss (Anteil Gruppe)	286 076	242 983
Nettogewinn je Aktie	6,74	5,97
Verwässerter Gewinn je Aktie	6,69	5,94
Gewinn je Aktie aus fortgeführten Unternehmensbereichen	6,74	5,34
Verwässerter Gewinn je Aktie aus fortgeführten Unternehmensbereichen	6,69	5,31

Der gesamte Konzernabschluss einschließlich Bilanz, Gewinn- u Verlustrechnung und Anhang ist in dem Referenzdokument enthalten.

HAUPTSITZ: EULER HERMES

1, rue Euler - 75008 Paris - Frankreich
 Tel.: + 33 1 40 70 50 50 - Fax : + 33 1 40 70 50 17
 www.eulerhermes.com

EUROPA UND MITTELMEERRAUM**BELGIEN**

Euler Hermes Credit
 Insurance Belgium S.A. (N.V)
 Rue Montoyer, 15
 1000 Brüssel
 Tel.: +32 2 289 31 11
 Fax: +32 2 289 32 99

DÄNEMARK

Euler Hermes Kreditforsikring
 Amerika Plads 19
 2100 København
 Tel.: +45 88 33 33 88
 Fax: +45 88 33 33 89

DEUTSCHLAND

Euler Hermes
 Kreditversicherungs-AG
 Friedensallee 254
 22763 Hamburg
 Tel.: +49 40 88 34-0
 Fax: +49 40 88 34-77 44

Exportkreditgarantien
 der Bundesrepublik
 Deutschland
 Friedensallee 254
 22763 Hamburg
 Tel.: +49 40 88 34-91 92
 Fax: +49 40 88 34-91 75

ESTLAND

Euler Hermes
 Kreditversicherungs-AG
 Eesti filiaal
 Tina 9
 10126 Tallin
 Tel.: +372 667 93 50
 Fax: +372 6679352

FINNLAND

Euler Hermes
 Luottovakuutus
 Itälähdenkatu 18 A
 00210 Helsinki
 Tel.: +358 10 850 8500
 Fax: +358 10 850 8511

FRANKREICH

Euler Hermes SFAC
 1, rue Euler
 75008 Paris
 Tel.: +33 1 40 70 50 54
 Fax: +33 1 40 70 55 78

Euler Hermes
 Kreditversicherungs-AG,
 succursale en France
 28, rue de Berri
 75008 Paris
 Tel.: +33 1 56 59 20 20
 Fax: +33 1 56 59 20 21

PERFECTIS Private Equity
 27, boulevard Malesherbes
 75008 Paris
 Tel.: +33 1 53 05 94 44
 Fax: +33 1 53 05 94 45
 www.perfectis.fr

GRIECHENLAND

Euler Hermes Emporiki SA
 109-111 Messogion Ave.
 Politia Business Center
 Building B
 115 26 Athen
 Tel.: +30 210 69 00 000
 Fax: +30 210 69 00 001

GROBBRITANNIEN

Euler Hermes UK plc
 1 Canada Square
 London E14 5DX
 Tel.: +44 20 7512 9333
 Fax: +44 20 7512 9186

Euler Hermes Guarantee plc
 Surety House
 Lyons Crescent
 Tonbridge
 Kent TN9 1EN
 Tel.: +44 17 32 77 03 11
 Fax: +44 17 32 77 03 61

ITALIEN

Euler Hermes SIAC S.p.A.
 Via Raffaello Matarazzo, 19
 00139 Roma
 Tel.: +39 06 87001
 Fax: +39 06 8700 7000

LETTLAND

Euler Hermes
 Kreditversicherungs-AG
 Latvijas filiāle
 Skolas iela 9
 1010 Riga
 Tel.: +371 7 686 054
 Fax: +371 7 686 055

LITAUEN

Euler Hermes
 Kreditversicherungs-AG
 Lietuvos filialas
 Konstitucijos ave 7,
 09308 Vilnius
 Tel.: +370 5 211 33 66
 Fax: +370 5 272 77 75

MAROKKO

Euler Hermes Acmar
 37, bd Abdelatif Ben Kaddour
 20100 Casablanca
 Tel.: +212 22 39 84 12/14/17
 Fax: +212 22 39 74 94

NIEDERLANDE

Euler Hermes
 Kredietverzekering NV
 NV INTERPOLIS
 Kredietverzekeringen
 Pettelaarpark 20
 5216 PD's-Hertogenbosch
 Tel.: +31 73 688 99 99
 Fax: +31 73 688 99 88

Euler Hermes Interborg NV
 Atlas Office Center
 Hoogoordreef 5
 Postbus 12473
 1100 AL Amsterdam Z.O.
 Tel.: +31 20 6 96 39 41
 Fax: +31 20 6 96 30 21

NORWEGEN

Euler Hermes
 Kredittforsikring
 Holbergsgate 21
 6875 St. Olavs Plass
 0130 Oslo
 Tel.: +47 23 25 60 00
 Fax: +47 23 25 60 10

ÖSTERREICH

Prisma
 Kreditversicherungs-AG
 Heiligenstädter Straße 201
 1190 Wien
 Tel.: +43 1 379 00 0
 Fax: +43 1 379 00 208

POLEN

Euler Hermes Towarzystwo
 Ubezpieczen S.A.
 ul. Domaniowska 50 B
 02-672 Warszawa
 Tel.: +48 22 385 46 84
 Fax: +48 22 385 48 80

PORTUGAL

COSECO Companhia de
 Seguro de Créditos, S.A.
 Avenida da República, n° 58
 1069-057 Lisboa
 Tel.: +351 21 791 37 00
 Fax: +351 21 791 37 20

RUMÄNIEN

Euler Hermes Servicii
 Financiare S.R.L.
 Str. Ion Slatineanu, nr. 5, sc.
 C. et 2, ap. 19
 Sektor 1
 010601 Bucharest
 Tel.: +40 21 211 39 37
 Fax: +40 21 211 39 67

RUSSLAND

Euler Hermes
 Kreditversicherungs-AG,
 Representative Office
 c/o JSC Rosno
 Ozerkovskaya nab. 30,
 Moscow, 115 184
 Tel.: +7 4 95 956 2105-4570
 Fax: +7 4 95 956 2105-4572

SCHWEDEN

Euler Hermes
 Kreditförsäkring Norden AB
 Klara Norra Kyrkogata 29
 P.O. Box 729
 10134 Stockholm
 Tel.: +46 8 55 51 36 00
 Fax: +46 8 55 51 36 01

SCHWEIZ

Euler Hermes
 Kreditversicherungs-AG,
 Zweigniederlassung Zürich
 Tödiinstrasse 65
 Postfach
 8039 Zürich
 Tel.: +41 1 2 83 65 65
 Fax: +41 1 2 83 65 66

SLOWAKEI

Euler Hermes Servis, s.r.o.
 Plynárenská 1
 82109 Bratislava
 Tel.: +421 582 80 911
 Fax: +421 582 80 999

SPANIEN

Euler Hermes Crédito,
 Compañía de Seguros y
 Reaseguros, S.A.
 Paseo de la Castellana, n°77,
 4a Planta
 28046 Madrid
 Tel.: +34 91 417 77 67
 Fax: +34 91 417 79 99

TSSCHECHISCHE REPUBLIK

Euler Hermes Čescob,
 úvěrová pojišť'ovna, a.s.
 Molákova 576/11
 186 00 Praha 8
 Tel.: +420 266 109 511
 Fax: +420 266 10 9 510

UNGARN

Euler Hermes Magyar
 Hitelbiztosító Rt.
 Kiscelli u. 104
 1037 Budapest
 Tel.: +36 1 453-9000
 Fax: +36 1 453-9009

AMERIKA**BRASILIEN**

Euler Hermes Seguros de
 Crédito S.A
 Alameda Santos, 2335 conj 51
 Cerqueira César 01419-002
 São Paulo SP Brazil
 Tel.: +55 11 30 65 22 60
 Fax: +55 11 30 65 22 71

KANADA

Euler Hermes Canada
 La Tour C.I.B.C.
 1155 Boulevard René-
 Lévesque Ouest
 Bureau 1702
 Montréal Québec H3B 3Z7
 Tel.: +514 876 9656
 Fax: +514 876 9658

MEXIKO

Euler Hermes Seguro de
 Crédito S.A
 Blvd. Manuel Avila Camacho
 #164, 8° piso
 Col. Lomas de Barrilaco
 Deleg. Miguel Hidalgo
 Mexico DF CP 11010
 Tel.: +52 55 5201 7900
 Fax: +52 55 5201 7901

USA

Euler Hermes ACI Inc.
 800 Red Brook Boulevard
 Owings Mills, MD 21117
 Tel.: +1 410 753-0753
 Fax: +1 410 753-0952

ASIEN**CHINA**

Euler Hermes
 Kreditversicherungs-AG
 Tianjin Representative Office
 Room 905,
 Exchange Office Tower
 189 Nanjing Road,
 He Ping District
 Tianjin 300050
 Tel.: +86-22 8319 1236
 Fax: +86-22 8319 1237

Euler Hermes Services (HK) Ltd
 Shanghai Representative Office
 Room 2505A, Jin Mao Tower,
 88 Century Boulevard,
 Pudong
 Shanghai, 200120
 Tel.: +8621 5047 4750
 Fax: +8621 5047 1390

HONGKONG

Euler Hermes
 Kreditversicherungs-AG
 Hong Kong Branch
 Euler Hermes Credit
 Underwriters Hong Kong Ltd.
 Euler Hermes Services (HK) Ltd
 11/F Great Eagle Centre
 23 Harbour Road
 Wanchai, Hong Kong
 Tel.: +852 2867 0061
 Fax: +852 2869 8655

JAPAN

Euler Hermes
 Kreditversicherungs-AG
 Japan Branch
 Kyobashi Nisshoku Bldg.
 7th floor
 8-7, Kyobashi, 1-chome,
 Chuo-Ku
 Tokyo 104-0031
 Tel.: +81 3 35 38 5403
 Fax: +81 3 35 38 5395

SINGAPUR

Euler Hermes
 Kreditversicherungs-AG,
 Singapore Branch
 3 Temasek Avenue
 # 08-01 Centennial Tower
 Singapore 039190
 Tel.: +65 6297 8802
 Fax: +65 6297 4529

SÜDKOREA

Euler Hermes Credit
 Underwriters HK Ltd.
 Liaison Office
 Rm 1411, 14/F, Ssayong
 Platinum Bldg
 156, Cheokseon-dong
 Chongro-ku, Seoul 110 052
 Tel.: +82 2 733 8813
 Fax: +82 2 733 8814

1, rue Euler - 75008 Paris - Frankreich
Tel.: + 33 1 40 70 50 50 - Fax: + 33 1 40 70 50 17
www.eulerhermes.com