

„Oft gute, alte Kunden in Zahlungsnot“

Der DDMonitor (Deutscher Debitoren Monitor) enthält Auskunft-, Inkassodaten und Informationen über Zahlungserfahrungen bei mehr als 3,8 Millionen Debitoren. Hier entsteht eine der größten deutschen Wirtschaftsdatenbanken für den Einsatz im Geschäftskundenbereich. Darüber sprachen wir mit Melanie Ballweg, Leitung International Sales/Business Development bei EOS Deutschland GmbH, Geschäftsbereich B2B.



Melanie Ballweg vom Deutschen Debitoren Monitor: „Wir erarbeiten mit dem VEG eine Lösung, die von allen Mitgliedern genutzt werden kann.“

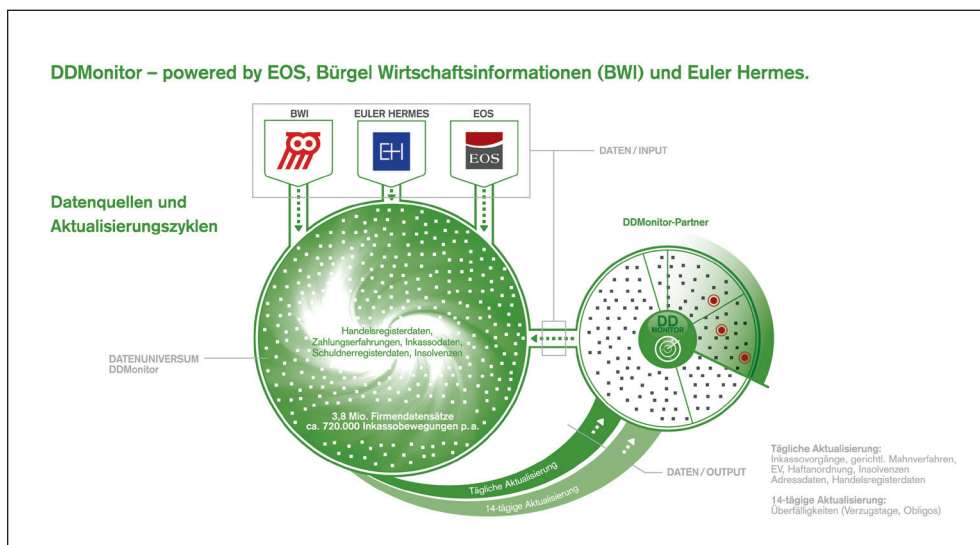
Das Unternehmen ist seit 1995 als KSI Inkasso Deutschland GmbH mit Sitz in Bad Rappenau präsent und seit 1999 als EOS Tochter innerhalb der Gruppe Spezialist für Kredit-, Debitoren- und Forderungsmanagement im Geschäftskundenbereich. Die 250 Mitarbeiter des ISO-zertifizierten Unternehmens wollen Lösungspakete im B2B-Bereich individuell auf die Bedürfnisse der Kunden abstimmen, ihnen dadurch mehr Planungssicherheit verschaffen und dabei helfen, zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Entscheidungen zu treffen.

ElektroWirtschaft: *Jährlich gibt es in Deutschland 800 000 Gewerbeanmeldungen und 600 000 Abmeldungen. 2009 wurden 32 000 Unternehmen insolvent. 64 Prozent der Unternehmen sind nicht veröffentlichungspflichtig. Wie verschafft man sich über die Zahlungsfähigkeit seiner Geschäftspartner Überblick?*

Ballweg: Den Überblick kann man nur mit einem ganzheitlichen, professionellen und strukturierten Risiko- und Debitorenmanagement behalten beziehungsweise erlangen. Das beginnt bei der Auswahl seiner potentiellen Geschäftspartner und darf über die gesamte Laufzeit der Geschäftsbeziehung nicht nachlassen. All zu oft sind es die bekannten, guten alten Kunden, die auf einmal Zahlungsschwierigkeiten haben. Dafür benötigt man stets umfassende, verlässliche, preiswerte und zeitnahe Informationen.

ElektroWirtschaft: *Sie haben den DDMonitor für das Debitorenmanagement entwickelt. Worum handelt es sich?*

Ballweg: Der DDMonitor versetzt unsere Partner in die Lage, sich vor Abschluss eines Geschäftes ein Bild von seinem Kunden zu machen. Das ermöglicht ihm, während des gesamten Lebenszyklus der Geschäftsverbindung auf ein Frühwarnsystem zu vertrauen, welches Zahlungstörungen und Negativinformationen rechtzeitig meldet. So können frühzeitig Maßnahmen ergriffen werden, um Forderungsausfälle zu vermeiden. Der Vorteil ist ein ganzheitlicher Ansatz des Systems. DDMonitor überprüft einen größtmöglichen Teil des gesamten Debitorenportfolios und meldet die auffälligen Kunden. Wir liefern ein Instrument um ein effektives „Management by Exception“ zu betreiben,



sich also rechtzeitig um die Kunden kümmern zu können, die eine besondere Beachtung benötigen. Ähnlich einem Radarschirm haben Sie mit DDMonitor nahezu vollständige Transparenz über potentielle Risiken.

ElektroWirtschaft: Welche Datenbasis liegt dem Konzept zugrunde?

Ballweg: DDMonitor greift auf den größten deutschen B2B Inkasso-Bestand zu. Dieser setzt sich aus den Inkasso-Informationen von Euler Hermes, Bürgel Wirtschaftsinformationen (BWI) und ihren Partnern, als auch der EOS KSI, zusammen. Dazu werden Auskunft-Elemente der BWI (u.a. Informationen aus dem Handelsregister und dem Bundesanzeiger) sowie Zahlungserfahrungen und Inkassodaten aller DDMonitor-Partner gesammelt und gepflegt. Die Kombination all dieser Informationen zusammen zeigt ein umfassendes Bild über die Bonität der Kunden.

ElektroWirtschaft: Wie ermitteln Sie zahlungskritische Kunden?

Ballweg: Jede uns bekannte Änderung, sei es durch neue Inkassomeldun-

MELANIE BALLWEG

»Das Feedback unserer Kunden bestätigt uns, dass wir einen enormen Mehrwert mit unserer Lösung bieten.«

gen, Handelsregisterinformationen oder Überfälligkeiten, führt dazu, dass wir alle verfügbaren Informationen tagesaktuell neu bewerten, um den aktuellen DDMonitor-Score zu ermitteln. Dieser gibt Auskunft über das Risikopotential.

ElektroWirtschaft: Was empfehlen Sie dann?

Ballweg: Wie erwähnt besteht der Großteil der Kunden, die in Zahlungsschwierigkeiten kommen, aus Bestandskunden, mit denen teilweise schon jah-

relang zusammengearbeitet wurde. Hier ist das Beziehungsmanagement zwischen dem DDMonitor Partner und seinem Kunden wichtig, um potenzielle

MELANIE BALLWEG

»Ähnlich einem Radarschirm haben Sie mit DDMonitor nahezu vollständige Transparenz über potentielle Risiken.«

Ausfälle zu vermeiden beziehungsweise zu minimieren. Bei hunderten, teilweise tausenden Kunden, die ein Kreditmanager zu betreuen hat, kann er nicht alle im Blick haben. Durch den DDMonitor bekommt er einen Hinweis darauf, dass sich etwas im Verhalten des Kunden geändert hat. Er kann dann die passende Maßnahme ergreifen – angefangen beim Telefonat mit dem Kunden, um sich nach der Situation bei ihm zu erkundigen, bis zum automatischen Lieferstopp.

ElektroWirtschaft: Haben Sie spezielle Angebote für den Elektrogroßhandel?

Ballweg: Wir sind derzeit gemeinsam mit dem VEG dabei, eine attraktive Lösung zu erarbeiten, die dann von allen interessierten VEG-Mitgliedern genutzt werden kann.

ElektroWirtschaft: Können Sie sagen, wer aus der Branche Ihre Dienstleistungen bereits in Anspruch nimmt?

Ballweg: Aus der Elektrobranche wird der DDMonitor derzeit u.a. von FAMO, FEGA, Ernst Granzow und Hardy Schmitz im Risikomanagement eingesetzt. Darüber hinaus zählen viele namhafte Unternehmen der Bau-, Reifen oder Getränkebranchen zu den aktuellen DDMonitor-Partnern. Wir hoffen, dass wir

künftig auch weitere Branchen für unseren DDMonitor begeistern können.

ElektroWirtschaft: Wie sind die bisherigen Erfahrungen?

Ballweg: Sehr positiv. Ein Beispiel aus der Elektrobranche möchten wir Ihnen mit dem Zitat von Thomas Kamp, Prokurist

und Leiter Finanz- und Rechnungswesen der Hardy Schmitz-Gruppe, belegen: „Die Inkassokosten sind gesunken, die Zinsbelastung ist niedriger und die Kosten für Informationsbeschaffung sind geringer“. Das Feedback unserer Kunden bestätigt uns, dass wir einen enormen Mehrwert mit unserer Lösung bieten.

ElektroWirtschaft: Welche technischen Voraussetzungen sind erforderlich, um an dem Programm teilzunehmen?

Ballweg: Es gibt verschiedene Möglichkeiten, den DDMonitor anzubinden. Eine direkte Anbindung an SAP ist ebenso möglich wie die Anbindung über führende Kreditmanagement-Systeme. Wichtig ist uns, dass alle Daten strukturiert zur Verfügung gestellt werden können. So können unsere Partner alle Daten auch systemtechnisch weiternutzen. Die Daten sind ja nicht nur für die Bewertung von Debitoren von Belang. Denken Sie an den Vertrieb oder das Controlling. Auch hier können diese Informationen gewinnbringend eingesetzt werden.

www.eos-deutschland-b2b.de

„BoxKey“
der bessere Schrankschlüssel

www.scholze.com
scholze
ACCESSORIUS METALL
Tel. 08341-9770-0

- kleiner Preis
- kurze Lieferzeiten
- bereits ab 50 Stück



- Ihr persönl. Farblogo inklusive
- keine Nebenkosten für Farbdruck
- bessere Griff- u. Funktionseigenschaften

Alfred Scholze GmbH
Tel.: 08341-97700
www.scholze.com