



■ Kreditmanagement bei Hardy Schmitz

Zahlungsverhalten rundum im Blick

In Zeiten knapper Liquidität zählt jeder Euro. Wie ein Unternehmen mit Hilfe von Software-Lösungen sein Debitorenmanagement effizienter gestalten und gleichzeitig Umsatzwachstum generieren kann, zeigt der Elektrotechnik-Großhändler Hardy Schmitz.

Die Zahlungsmoral ist gesunken und wird weiterhin sinken, so glauben etwa die Hälfte der deutschen Firmen laut EOS Fünf-Länder-Studie 2009 „Europäische Zahlungsgewohnheiten“. Im Rahmen der Untersuchung hat die internationale EOS Gruppe 400 deutsche Unternehmen zu ihren Zahlungserfahrungen befragt. Dabei blicken besonders Industrieunternehmen und Unternehmen mit einem Umsatz von über 26 Millionen Euro pessimistisch in die Zukunft: 57 % der Industrieunternehmen und 61 % der Firmen mit einem Umsatz über 26 Millionen Euro gehen davon aus, dass sich die Zahlungsmoral in den nächsten zwei Jahren verschlechtern wird. Stephan Spieckermann, Geschäftsführer von EOS KSI sagt: „Es empfiehlt sich, Forderungsausfällen pro-

fessionell durch ein strukturiertes Risiko- und Debitorenmanagement vorzubeugen.“ Das Familienunternehmen Hardy Schmitz hat sich bereits im Juni 2005 für eine ganzheitliche Lösung entschieden.

Den Überblick behalten

Thomas Kamp, Prokurist und Leiter Finanz- und Rechnungswesen der Hardy Schmitz Gruppe, betont: „Als zukunftsorientierter Elektrotechnik-Großhändler mit einem jährlichen Umsatz von über 92 Millionen Euro war es an der Zeit, uns noch professioneller im Risiko- und Debitorenmanagement aufzustellen.“ Das Familienunternehmen ist neben der Planung, Projektierung und Lieferung von elektrotechnischen Produkten dynamischer Liefer-

>>



>> partner. Es entwickelt spezielle Liefer- und Logistikkonzepte und plant sowie fertigt kundenspezifisch individuelle Niederspannungs-Schaltanlagen und Steuerungen. Die 205 Mitarbeiter des 1925 gegründeten Unternehmens betreuen heute an sechs Standorten über 3000 Kunden aus den Bereichen Industrie, Elektroinstallation, Elektrofachhandel, Öffentliche Hand sowie Dienstleister. Damit die Mitarbeiter im Rechnungswesen dabei einen Überblick über das Zahlverhalten der Kunden behalten, suchte Thomas Kamp zuverlässige Partner. Er fand sie in GUARDEAN und EOS KSI.

Gebündelte Information über eine Oberfläche

Die Software GUARDEAN DebiTEX automatisiert zentrale Vorgänge aus dem Kreditmanagement wie das Einholen von Bonitätsauskünften und die stetige Überwachung des Kundenportfolios. Das System verarbeitet für Hardy Schmitz einerseits interne Daten, zum Beispiel aus der Finanzbuchhaltung, andererseits externe Informationen von verschiedenen Datenanbietern, wie Bürgel, oder aus Wirtschaftsdatenbanken, zum Beispiel dem Deutschen Debitoren Monitor von EOS KSI. „Für die Lösung spricht“, so Kamp, „dass wir alle Informationen von einer Oberfläche aus einholen. Die liegen uns dann in DebiTEX in strukturierter Form vor. Bonitätsinformationen können wir intern elektronisch verarbeiten. Auf die Art setzen wir eine risikooptimierte Informationsbeschaffung um.“ Damit im Deutschen Debitoren Monitor stets die aktiven Debitoren überwacht werden, sind in DebiTEX die Kriterien für die automatisierte An- und Abmeldung von Debitoren hinterlegt.

Aus den Erfahrungen anderer lernen

Nachdem sich Kamp im Juni 2005 für DebiTEX entschieden hatte, band er 2007 den Deutschen Debitoren Monitor, damals noch EOS CMS-Pool, aufgrund seiner Aktualität und den täglichen Informationen zu neuen Inkassoverfahren ein und nutzt ihn zur Debitorenüberwachung. Über eine Schnittstelle in DebiTEX, die den automatisierten Datenaustausch ermöglicht, ist

die Wirtschaftsdatenbank voll integriert. Sie liefert neben Verzugstagen anderer CMS-Partner auch deren Inkassodaten und Inkassodaten der Bürgel-Organisation. Zudem werden Handelsregisterdaten und Negativmerkmale aus Schuldnerregistern regelmäßig aktualisiert. Zudem speisen Partner des Deutschen Debitoren Monitor, so auch der Elektrohändler selbst, ihre Negativdaten in den Deutschen Debitoren Monitor ein. 14-tägig gehen Überfälligkeitsmeldungen über die säumigen Zahler von Hardy Schmitz in den Pool. Das Unternehmen wird als Absender der Daten verschlüsselt. Auf die Art erfahren die Poolteilnehmer, zu welchem Zeitpunkt und in welcher Höhe ein Partner das Negativmerkmal übermittelt hat, jedoch nicht, wer den Inkassovorgang gemeldet hat. Insgesamt fließen in den 2002 entstandenen Deutschen Debitoren Monitor Informationen über 3,5 Millionen Debitoren ein. Kommt es in einem Datensegment des Pools zu einer Änderung, führt das zu einer Aktualisierung im DebiTEX-System bei Hardy Schmitz. „Wie oft und welche Änderungen an uns gemeldet werden, haben wir im Rahmen der System Einführung individuell festgelegt“, erklärt Kamp. Er erhält zum Beispiel eine Nachricht, wenn sich die Bonität eines Kunden verschlechtert hat, sich das Zahlungsverhalten des Kunden verändert, die Informationen über einen Kunden veraltet sind oder ein Kunde sein Kreditlimit überschreitet. Dass Thomas Kamp die Hardy Schmitz Kunden permanent im Auge hat, ist wichtig: „Wir beurteilen anhand der Informationen das maximale Kreditlimit für einen Kunden, für den es keinen Warenversicherungsschutz gibt oder oberhalb des durch den Warenkreditversicherer gewährten Schutzes“, so der Diplom-Betriebswirt.

Empfehlungen für das Rechnungswesen

Aus den Daten des Deutschen Debitoren Monitors, internen Daten aus der Finanzbuchhaltung und den Informationen angebundener Wirtschaftsauskunfteile errechnet DebiTEX einen Bonitätsindex und eine Bonitätsklasse. Auf dieser Basis gibt das System Kamp und seinem Team Handlungsempfehlungen. Dazu gehören

Vorschläge für die Höhe des Kreditlimits, Empfehlungen für dessen Anpassung sowie Ratschläge zur Zahlart (zum Beispiel Vorkasse statt Rechnungskauf). Diese tägliche To-Do-Liste hilft Kamp dabei, die Informationen im Kreditmanagement zielgerichtet zu verarbeiten. Denn: Mit Hilfe der Software erkennt er frühzeitig Veränderungen im Verhalten der Kunden und wird nicht erst aufmerksam, wenn Rechnungen nicht bezahlt werden. „Wir können Forderungsausfällen frühzeitig entgegenwirken und diese vermeiden, zum Beispiel durch die individuelle Anpassung der Kreditlimits“, schildert Kamp.



„Die Inkassokosten sind gesunken, die Zinsbelastung ist niedriger und die Kosten für die Informationsbeschaffung sind geringer.“

Thomas Kamp

Prokurist und Leiter Finanz- und Rechnungswesen der Hardy Schmitz Gruppe

Anhand von Meldungen informiert Debitex über laufende Inkassoverfahren gegen bestehende Hardy Schmitz Kunden – frühzeitig und automatisiert. Diese über den Deutschen Debitoren Monitor zur Verfügung gestellte Information bietet Thomas Kamp und seinem Team oft einen entscheidenden Informationsvorsprung, wenn es darum geht, die aktuelle Bonität eines oft langjährigen Kunden zu beurteilen.

Zielgerichtete Ansprache im Vertrieb

„Wir beenden gegebenenfalls aufgrund dieser Information die Belieferung eines Kunden und haben so in der Vergangenheit Schäden vermieden oder begrenzt“, erläutert Kamp. „Bonitätsverschlechterungen führen zur Reduktion des Kreditlimits. Diese Information geben wir konsequent an den Vertrieb weiter.“

Wenn der Vertrieb das Kreditlimit eines Kunden ausweiten will, prüft das Team um Kamp diese Anträge mit Hilfe von DebiTEX und dem Deutschen Debitoren Monitor. Lässt die Bonität die Limitausweitung zu, erfolgt die Genehmigung, ansonsten erfolgt eine begründete Ablehnung des Antrags. „Unser Vertrieb weiß, dass unsere Entscheidungen solide sind und akzeptiert sie deshalb“, so Kamp. >>



Über Hardy Schmitz

Hardy Schmitz ist ein mittelständischer, zukunftsorientierter, elektrotechnischer Großhandel mit einem Jahresumsatz von mehr als 92 Millionen Euro. Das 1925 gegründete Familienunternehmen vermarktet Qualitätsprodukte, Innovationen und Dienstleistungen der Elektrotechnik. Zudem plant, projiziert und liefert der Elektro-Großhändler die gesamte elektrotechnische Produktpalette und hält als dynamischer Lieferpartner ein gut sortiertes Lager bereit. Das Unternehmen entwickelt spezielle Liefer- und Logistikkonzepte. Die 205 Mitarbeiter betreuen Kunden aus den Bereichen Industrie, Elektroinstallation, Elektrofachhandel, Öffentliche Hand sowie Dienstleistungen an sechs Standorten.

➔ www.schmitzholding.de



Über EOS KSI

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

➔ www.eos-ksi.de



Über GUARDEAN

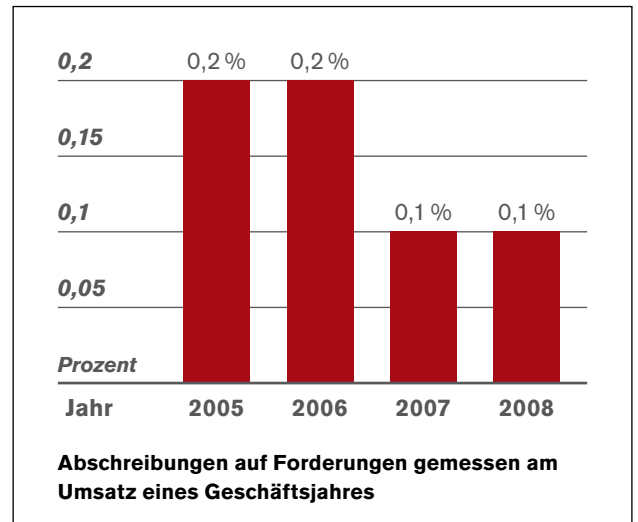
Der internationale Anbieter von Software-Produkten und Services für effizientes Customer Risk Management unterstützt Unternehmen mit Hilfe eines professionellen Customer Risk Management kalkulierte Risiken einzugehen und diese aktiv zu managen. GUARDEAN Produkte integrieren und automatisieren alle risikorelevanten Customer Management Prozesse. Das Leistungsportfolio richtet sich an Unternehmen jeder Größe und Branche, die im B2C- und B2B-Bereich in finanzielle Vorleistung gegenüber ihren Endkunden treten. Derzeit vertrauen mehr als 200 Kunden in 15 Ländern auf GUARDEAN Produkte.

➔ www.guardean.com

>> Auf diese Art konnte das Unternehmen die Anzahl der durchschnittlichen Außenstandstage (DSO) von 40 in 2007 auf 36 in 2008 senken. Die Abschreibungen auf Forderungen senkte Hardy Schmitz seit 2006 von 0,2 Prozent des Umsatzes auf 0,1 Prozent.

Michael Sauter, Geschäftsführer der GUARDEAN GmbH, bestätigt den Erfolg der GUARDEAN Lösung: „Laut Befragungen konnten DebiTEX-Kunden im Durchschnitt die Forderungsausfälle um 20 Prozent reduzieren, in Einzelfällen sogar bis zu 70 Prozent. Drei Viertel unserer Kunden senkten die DSO um zehn Prozent, in Einzelfällen bis zu 50 Prozent.“ Kamp ergänzt: „Die Inkassokosten sind gesunken, die Zinsbelastung ist niedriger und die Kosten für die Informationsbeschaffung sind geringer.“

Trotz der restriktiven Kreditpolitik ist es Hardy Schmitz in den vergangenen Jahren gelungen, nachhaltiges und gesichertes Umsatzwachstum zu generieren. „Die Arbeit mit den Lösungen von GUARDEAN und EOS KSI bietet mir höchste Transparenz. Jederzeit stehen mir alle risi-



korelevanten Informationen zu jedem Kunden auf einen Blick zur Verfügung. Gleichzeitig bin ich über das Risikopotenzial für das gesamte Kundenportfolio im Bild. Das nenne ich einen ganzheitlichen Ansatz“, resümiert der Prokurist und Leiter Finanz- und Rechnungswesen. ■

Vorteile der Integration von DebiTEX und dem Deutschen Debitoren Monitor:

DDMonitor
Deutscher Debitoren Monitor

- Überwachung des gesamten Debitorenbestandes
- Auskünfte über Finanzdaten
- Transparente und tagesaktuelle Kundenbewertung
- Reduzierung der Kreditkosten
- Zeitnahe Reaktion auf Bonitätsveränderungen
- Reduzierung der Kosten für die Beschaffung von Informationen
- Erkennen von Chancen und Risiken bei Kunden

EOS Deutschland GmbH

Geschäftsbereich B2B
Gottlieb-Daimler-Ring 7–9
74906 Bad Rappenau
Telefon +49 7066 9143-96 80
www.eos-deutschland-b2b.de

