

CrefoPRAXIS

Emil Holzmann GmbH optimiert sein Forderungsmanagement mit Daten des Debitorenregisters Deutschland



Ausgangslage

Bei der Emil Holzmann GmbH wurde aufgrund einer Vielzahl nicht gezeichneter Limite der Warenkreditversicherung Anfang 2006 eine Neuausrichtung des Kreditrisiko- und Forderungsmanagements notwendig. Damit einher ging die Einführung der Buchhaltungssoftware SHCware, um die seinerzeit sehr heterogene Daten- und Systemlandschaft zu vereinheitlichen.

Aufgabe und Zielsetzung

Ziel war es, die nicht mehr versicherbaren Kreditanträge selbst möglichst präzise zu bewerten und fundierte Limite zu bestimmen. Die Lösung erarbeitete man gemeinsam mit Creditreform Solingen: Kreditentscheidungen sollten künftig durch die Kombination von Creditreform Wirtschaftsauskünften, internen und externen Zahlungserfahrungen im Rahmen eines konsequenten Credit Managements abgesichert werden.

Umsetzung

Mit Einführung der neuen Buchhaltungssoftware wurde eine gruppenweite Lösung geschaffen, auf die alle verantwortlichen Mitarbeiter vom Vertrieb bis zur Buchhaltung Zugriff haben. Parallel wurde die Credit Management-Anwendung CrefoScore von Creditreform eingeführt. Neben dem Abruf von Wirtschaftsinformationen erlaubt diese Lösung der Emil Holzmann GmbH ein kontinuierliches Monitoring von Bestandskunden.



Die **Emil Holzmann GmbH (EHRA)**, mit Hauptsitz in Radevormwald, ist Partner der Marktführer im Bereich Elektrotechnik in der Funktion als Elektrofachgroßhandel und Absatzmittler an die Klientel Elektroh Handwerk, Facheinzelhandel, Industrie Bundes-, Landes- und Kommunalbehörden, Universitäten und Fachhochschulen. Seit Gründung im Jahr 1933 wurden insgesamt sieben weitere Niederlassungen in Nordrhein-Westfalen eröffnet, in denen zusammen mit dem Stammsitz ein Umsatz von mehr als 40 Mio. Euro jährlich mit knapp 170 Mitarbeitern erzielt werden. Mittlerweile werden 1.500 aktive Bestandskunden und ca. 200 Neukunden pro Jahr betreut.

Durch die Etablierung von Schnittstellen fließen die Auskunftsdaten, die Daten des Debitorenregisters und auch andere Informationen zusammen in eine elektronische Akte ein. Besonders hilfreich war dabei die Standardschnittstelle zwischen SHC und dem Debitorenregister.

Per Mausklick lassen sich die Belegdaten zur Einlieferung der eigenen Zahlungserfahrungen an das Debitorenregister bereitstellen.



Zu den eingelieferten Debitoren erhalten die Lieferanten im Gegenzug regelmäßig Informationen über die externe Zahlungsweise zurück.

Vice versa lässt sich die Rücklieferung aus dem Debitorenregister wieder in SHC einlesen und steht sofort graphisch aufbereitet in der Kundenakte zur Verfügung. So konnte Herr Kleinschmidt das Debitorenregisters bei EHRA alleine reibungslos in nur wenigen Tagen einführen.

Nutzen

Ein wesentlicher Vorteil ist die Zusammenführung der verschiedenen Informationen zu einem Debitor in einer elektronischen Kundenakte. Der Vertrieb ist in der Lage, den Kunden besser beurteilen und betreuen zu können. Die Filialleiter können selbständig Limite ausschöpfen und im Bedarfsfall gemeinsam mit der Zentrale über deren Erhöhungen entscheiden. So konnten die niedrigen Ausfallquoten – trotz des wirtschaftlich schwierigen Umfelds – gehalten werden.

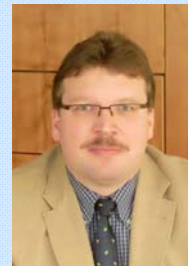
In diesem Zusammenhang wurde auch ein stringenter Neukundenprüfungsprozess eingerichtet, der bindend für die Firmen-Gruppe ist. Zu jedem Neukunden wird neben den bis dahin eigenen Vertriebsinformationen eine Creditreform Wirtschaftsauskunft eingeholt. Nach Beurteilung der Informationslage wird ein zunächst vorsichtiges Limit erteilt, das nach der Bildung eigener, positiver Zahlungserfahrungen schrittweise angehoben wird. Dabei finden immer auch die externen Zahlungserfahrungen aus dem Debitorenregister Berücksichtigung.

Fazit

Schlussendlich lässt sich feststellen, dass die Reduktion der durch die WKV versicherten Forderungen durch die Etablierung eines eigenen Risikomanagementprozesses erfolgreich kompensiert werden konnte. Über diesen monetären Faktor hinaus, profitiert auch der Vertrieb und das Kundenmanagement von dem größeren Wissen über die eigenen Kunden.

Ausblick

Ziel für die Zukunft ist es, die bereits deutlich reduzierten Forderungsausfallrisiken und Außenstandstage durch die Einführung eines integrierten Risikomanagementsystems weiter zu senken. Dabei sollen die Prozesse weiter automatisiert und optimiert werden.



**Torsten
Kleinschmidt**

Geschäftsführer

„Durch die Integration der Daten aus dem Debitorenregister Deutschland in das Buchhaltungssystem wird das Bild vom Kunden vervollständigt. Der Vergleich interner mit externen Zahlungserfahrungen liefert neben der Basis für grundsätzlichen Risikobewertungen wichtige Erkenntnisse über die eigene Stellung beim Kunden hinsichtlich Zahlungsweise, Umsatz und Beleganzahl. Gerade im Fall von Limitüberschreitungen sind die Daten des Debitorenregisters bei der Freigabepfung besonders wertvoll.“