

Zentrale Informationsdrehscheibe Risikomanagement

Der Konflikt ist klar: Verkäufer wollen Kunden immer beliefern, das Kreditmanagement betrachtet sie hingegen als Debitor und beurteilt das Risiko eines Forderungsausfalls. Damit Vertrieb und Kreditmanagement über denselben Informationen verfügen, hat die Papyrus Deutschland GmbH & Co. KG das SAP Add-on Crefosprint Risikomanagement implementiert.

Die Maßgabe von Papyrus Deutschland lautete, ein Frühwarnsystem zu installieren, um bei möglichen Forderungsausfällen rechtzeitig gegensteuern zu können. „Dass Forderungen nicht erfüllt werden, ist im Papiergeschäft nie ganz zu verhindern, umso wichtiger sind Indikatoren zur Früherkennung“, weiß Gerard Lührs, Leiter Kreditmanagement der Papyrus Deutschland. Eine wahrhafte Herausforderung für den Kreditmanager, denn die über 25.000 Kunden in Deutschland bilden keineswegs eine homogene Gruppe.

Grafische Charts und Ampel

Das Kreditdatenstammbblatt von früher war für die Anwender im Vertrieb ein Datenfriedhof: Es enthielt nur 75 Prozent der heutigen Daten und sortierte

die Daten in Zahlenreihen und Prozentsätzen. Heute arbeiten die Mitarbeiter im Vertriebsinnen- und -außendienst in einer benutzerdefinierten Maske – einer Art Cockpit mit sämtlichen vertriebsrelevanten Informationen, wie z. B. Auftrags erfassung für Kunden-, Lager- und Streckenauftrag oder Reklamation. Dort sind auch für die Ad-hoc-Einschätzung aussagekräftige Ampelfunktionen eingebaut, Mahnstufen, Zahlungseingänge, Bonitätsindex, Ratingstufe und Kreditlimits hinterlegt. Ein Mausklick und der Benutzer ist ins Risikomanagement verzweigt, wo detailliertere Informationen

bereitstehen. In dem neuen Cockpit sieht er die Daten ansprechend, leicht nachvollziehbar und grafisch anhand



Kreditmanager **Gerard Lührs** verfolgt das Prinzip der gesunden Risikostreuung: „Solange ein Kunde in der unteren Etage der Kleinrisiken logiert, nehmen wir dieses Einzelrisiko in Kauf. Entwickelt er sich vom Geringst- zum Großabnehmer, dann wird er selbstverständlich in das komplexe Debitorenmanagement einbezogen.“

von Ampelfunktionen und Charts aufbereitet. Das erhöht natürlich die Akzeptanz im Vertrieb. Papyrus setzte bisher bereits Crefosprint Online und KV Sprint ein, um einerseits Wirtschaftsauskünfte von Creditreform direkt in SAP verfügbar zu haben und andererseits Kreditversicherungen mit SAP zu managen. „Crefosprint Online und KV Sprint sind quasi die Schnittstelle zur Außenwelt, die daraus gewonnenen Informationen führen wir jetzt im Crefosprint Risikomanagement zusammen, so dass alles in einem Cockpit verfügbar ist“, erläutert Gerard Lührs. Bei Druckdienstleistern etwa sehen Kreditmanager und Verkäufer von Papyrus so alle geplanten oder periodisch wiederkehrenden Druckjobs (Forecast) und können individuell entscheiden, ob trotz Kreditlimitüberschreitung ein zukünftiger Auftrag und damit die Warenlieferung freigegeben werden kann.

DAS PROJEKT

Zeitlicher Ablauf

Bis 2009: Reportingdaten mit MS Access und zahlenlastiges Kreditstammbblatt in SAP

Ab 2009: Einsatzuntersuchung für Crefosprint Risikomanagement

August 2009: Projektstart

Oktober 2009: Schulung der Anwender

November 2009: Produktivsetzung, Übergabe der Kreditlimits und Einstellung Arbeitsvorrat

Benefits

- Internes Rating- und Frühwarnsystem zur Früherkennung von Ausfallrisiken
- Darstellung der Risikostrukturen im Debitorenportfolio
- Abbildung der rechtlichen und konzern-internen Anforderungen

- Standardisierte, einheitliche und transparente Kreditvergabe sowie Kreditüberwachungsprozesse
- Komprimierte Übersicht über alle kreditrelevanten Informationen
- Dokumentation der Kredit- und Forderungsmanagementprozesse in einem System
- Optimierung der Überwachungsfunktionen (Reporting, aussagekräftige Ampelfunktionen, Charts usw.)
- Steuerung und Kontrolle von Kreditlimits durch das Kreditmanagement
- Konsequentes Vorgehen bei der Vergabe von Kreditlimits bei risikobehafteten Kunden
- Erhöhung des Stellenwertes des Kreditmanagements im Unternehmen, insbesondere im Vertrieb

Aber nicht nur der Vertrieb profitiert von der neuen Lösung, auch dem Kreditmanagement erleichtert sie das Tagesgeschäft. Beispiel: Die Vorratsliste, mit der sich per Mausklick bestimmte Risikogruppen herausfiltern lassen. „Die vielen kleinen Veränderungen auf Kundenseite – hier läuft es mal ein bisschen besser, dort etwas schlechter – bei denen letztlich das Kreditlimit zwischen 2000 Euro plus/minus pendelt, beschäftigen uns nicht vorrangig, erklärt Gerard Lührs.“ Diese Fälle, die etwa 80 Prozent der Debitoren ausmachen, filtert der Kreditmanager aus der entsprechenden Vorratsliste per Mausklick heraus. Eine halbe Stunde am Morgen und die Fälle sind vom Tisch. So bleibt mehr Zeit für die Kreditbeurteilung der 20 Prozent kriti-

scher Masse, für Auskunftseinholung, für Rücksprachen mit Vertrieb und Controlling. „Früher war es immer sehr



8.000 Artikel, 25.000 Kunden: das Lager von Papyrus in Deutschland
Bild: Papyrus

zeitaufwendig, unter den 25.000 Kundenstammsätzen genau die zehn rechtzeitig zu finden, die kritisch sind und sofort angegangen werden müssen.“ Die Einführung des SAP Add-ons hat

sich für Papyrus in doppelter Hinsicht gelohnt. Durch die totale Verzahnung aller Informationen ist der Schulterschluss zwischen den divergenten Interessen von Vertrieb und Kreditmanagement geglückt. Der zuvor auf Provision ausgerichtete Vertrieb hat sich zu einem Cashflow-orientierten gewandelt. Außerdem waren Wertberichtigungen und Abschreibungen rückläufig. „Wenn ich davon nur ein Viertel dem neuen System anrechne, hat sich die Implementierung schon gelohnt. Ich gehe von einer kurzfristigen Amortisation aus, also einem ROI von nicht mehr als zwei Jahren“, resümiert Gerard Lührs. **Ralf M. Haaßengier** ■

Cormeta AG, Ettlingen

www.cormeta.de

SERVICE 10/2011

→ INSERENTEN

amball	42
www.amball.de	
aruba	46
www.aruba-informatik.de	
basycs	7
www.basycs.com	
CRM-expo	5
www.crm-expo.com	
DSAG	9
www.dsag.de	
EPOS	11
www.eposgmbh.com	
Help/Systems	2
www.helpsystemsintl.com	
IT&Business	21
www.itandbusiness.de	
itelligence	52
www.itelligence.de	
ITP VERLAG	13, 27
www.midrange.de	
K+H	41
www.kh-software.de	
Libelle	22
www.libelle.com	
MHP	43
www.mhp-systemhaus.de	
Premisoft	30/31
www.premisoft.ch	
Standard:IT Solutions	47
www.standardit.at	
Task Force	33
www.taskforce-it.de	

→ AUTOREN

Toolmaker	51
www.toolmaker.de	
Varial	45
www.varial.de	
Wilsch	25
www.wilsch.de	
Esther Fuchs	25
esther.fuchs@fuchs-team.de	
Ralf M. Haaßengier	48
ralf.haassengier@pr-x.de	
Mattias Hällström	27
Günther Hartung	38
hartung@ubhartung.de	
Birgitta Hauser	39
bha@toolmaker.de	
Matthias Höfer	26
frage@t-systems-mms.com	
Mirjam Johann	33
mjo@aje.de	
Harald Kleutgens	34
harald.kleutgens@veda.net	
Jana Klinge	32
jklinge@mi-software.com	
Dr. Christiana Klingenberg	24
info@uniserv.com	
Klaus-Peter Luttkus	12
luttkus@eposgmbh.com	
Christian Neißl	35
cneissl@asna.com	
Sabrina Rammelt	43
rammelt@kh-software.de	

→ GENANNT FIRMEN

Hans-Peter Sander	40
hp.sander@eastwestcom.net	
Annette Schmidt	45
info@wordfinderpr.com	
Heidi Schmidt	36
schmidt@pks.de	
Dr. Frank Schönefeld	26
frage@t-systems-mms.com	
Dr. Peter Schütt	20
schu@de.ibm.com	
Tom Schuster	23
Wolfgang Schwetz	18
wolfgang@schwetz.de	
Lydia Sturr	37
lydia.s@zend.com	
AJE Consulting GmbH & Co. KG	33
www.aje.de	
Asna	35
www.asna.com	
Cormeta AG	48
www.cormeta.de	
CRM-expo	17
www.crmexpo.com	
CSS GmbH	45
www.css.de	
DSAG	16
www.dsag.de	
Fritz & Macziol GmbH	7
www.fum.de	
Hetkamp GmbH	42
www.hetkamp-edv.de	

IBM Deutschland GmbH	20
www.ibm.de	
Internationaler Controller Verein	40
www.controllerverein.de	
K+H Software KG	43
www.kh-software.de	
itelligence AG	14
www.itelligence.de	
Looksoftware	xx
www.looksoftware.com	
ML-Software GmbH	32
www.ml-software.com	
Schwetz Consulting	18
www.schwetz.de	
PKS Software GmbH	36
www.pks.de	
Portolan GmbH	44
www.portolancs.com	
SugarCRM	23
www.sugarcrm.com	
Task Force it consulting GmbH	37
www.taskforce-it.de	
Technogroup IT-Service GmbH	25
www.technogroup.de	
T-Systems GmbH	26
www.t-systems-mms.com	
Uniserv GmbH	24
www.uniserv.com	
Veda GmbH	34
www.veda.net	
Zend Technologies GmbH	37
www.zend.com	
ZeBIS	29
www.zebis.de	