

Massendebitorenengeschäft mit 70.000 Energiekunden

Grenzgänger im Debitorenengeschäft

Als neuer Mitarbeiter ein sich im Gang befindliches IT-Projekt zu Ende bringen zu müssen klingt nach einer gewaltigen Aufgabe. Es sei denn, der Softwarepartner, die Kollegen und der vorige Projektleiter haben eine gute Vorarbeit geleistet, die das Anknüpfen erleichtert.

Andreas Prantner ist seit 2013 als Abteilungsleiter Debitoren/Kreditoren für das Stammdaten-, Kredit- und Forderungsmanagement bei RWA Raiffeisen Ware Austria verantwortlich. Eine seiner ersten Aufgaben: das bereits laufende Projekt zu Ende zu bringen und ein integriertes Kredit- und Risikomanagement im SAP-System mithilfe von Add-ons des SAP Channel Partners Cormeta abzubilden. Die Geschäftssegmente der RWA-Unternehmensgruppe umfassen die Bereiche Agrar, Technik, Energie, Baustoffe sowie Bau & Garten. RWA als Konzernmutter bedeutet hauptsächlich klassischen Großhandel, B2B. Also im landwirtschaftlichen Bereich Beziehungen mit Getreidemühlen, Ölmühlen, Düngemittelherstellern. Daneben gehören zu der Gruppe noch zwei Energiegesellschaften, die Genol als Großhändler und die Wärme Austria als Endkundenlieferant. Wobei sich unter den Endkunden ein Drittel gewerbliche Unternehmen befinden und zwei Drittel private Haushalte, die beispielsweise Öl oder Pellets beziehen. „Das ist unser Massendebitorenengeschäft mit rund 70.000 Energiekunden“, sagt Prantner. Zum Technikbereich zählt einerseits der Handel mit Landmaschinen und andererseits der Vertrieb von Reifen und Ersatzteilen. Hier weist die RWA eine gemischte Kundenstruktur vom Landwirt bis zum Gewerbekunden auf und exportiert Reifen und Technik auch ins Ausland, besonders nach Süd- und Osteuropa. Insgesamt eine recht heterogene Kundenstruktur, die ein sensibles Kredit- und Risikomanagement erfordert.

Die Ausgangssituation

In den letzten Jahren erweiterte sich die Unternehmensgruppe um mehrere Unternehmen, die zunächst zentralisiert und anschließend in SAP integriert werden mussten. Im Rahmen von Firmenzukäufen übernahm RWA auch bestehende Verträge, so eben auch Versicherungsverträge. „Zudem haben wir viele gleiche Kunden bei unterschiedlichen Geschäftseinheiten und dieses Klumpen-Risiko wollten wir transparent abbilden können. Das wie bisher



» Ich suche immer die Grenzen. Und wenn ich die gefunden habe, werde ich schnell bei den Entwicklern aufschlagen und ihnen sagen, wie ich sie gerne ausweiten möchte. «

Andreas Prantner ist Abteilungsleiter Debitoren/Kreditoren bei RWA Raiffeisen Ware Austria.

zu verwalten, war eine Sisyphusarbeit. Die bestehende Mannschaft konnte das alles kaum bewältigen“, so Abteilungsleiter Prantner.

Phase I

Die Ziele waren klar definiert – zukünftig sollte alles durchgängig in SAP abgewickelt werden können: Kreditmanagement, Kreditversicherungen inkl. umfassender Erfüllung der vertraglichen Obliegenheiten, das Verwalten von Sicherheiten sowie Bonitätsprüfung direkt in SAP durch Anbindung von Auskunfteien. Und dies alles mittels Integration der Zusatzprogramme von Cormeta. So startete 2013 Projektphase I mit dem Ziel, die SAP-Add-ons KV sprint, RMSprint und CGsprint einzuführen – also die Lösungen

für das Kreditversicherungsmanagement, das Kredit- und Risikomanagement sowie die Anbindung an die Auskunfteien.

Phase II

Prantner übernahm im Oktober 2013 als Quereinsteiger das Projekt, das sich nun in Phase II befindet. Sie beinhaltet die Integration der Massendebitoren, die Erweiterung der Auskunfteischnittstellen und die Einbindung der CEE-Töchter. „Acht Personen inklusive mir arbeiten mit den Cormeta Add-ons. Drei sind auf das Kreditmanagement spezialisiert und brauchen die Software täglich. Vier Mitarbeiter kümmern sich um das Forderungsmanagement und verwenden die Add-ons, um den Überblick zu behalten“, berichtet Prantner. Dabei bietet das Cormeta-Startcockpit eine ideale Möglichkeit, um mit einer Kundenrecherche zu starten.

RWA hat heute die Cormeta-Add-ons KV sprint für das Management von Kreditversicherungen, RMSprint für das Risikomanagement sowie die Auskunfteianbindung CGsprint im Einsatz. Die Verwaltung der Versicherungsverträge in KV sprint hat sich erheblich vereinfacht, sämtliche Limits sind in RMSprint vereinheitlicht und das Klumpen-Risiko konnte deutlich reduziert werden. „Die drei Lösungen wirken durch die nahtlose Integration der Prozesse wie aus einem Guss. Mit ein, zwei Klicks kann ich mir einen Überblick über einen Kunden verschaffen, seine gesamte Historie, mit Kreditrahmen, Indizes der Wirtschaftsauskunfteien usw.“, lobt der Abteilungsleiter seine neuen Werkzeuge. Besonders bei der Arbeit mit der Kreditversicherung habe RWA dadurch große Vorteile. Alle Anfragen würden automatisch digital beantwortet. „Es gibt kein Fax, keine überquellenden Postkörbe mehr. Der gesamte Abrechnungs- und Verwaltungsteil für die Versicherung hat sich verbessert.“ Und das Neusystem befinde sich bereits kurz vor dem Return of Invest. Der ganze Vorgang sei zwar noch nicht abgeschlossen, aber „ich kann mit dem gleichen Mitarbeiterstand heute mehr leisten. Das ist sofort spürbar.“