

# Alles per Klick

ZEIT UND GELD SPAREN

Der Kunde ist bekanntlich König. Und da immer mehr Kunden im Internet die Bezahlart „Kauf auf Rechnung“ bevorzugen, stand das Unternehmen Ernsting's Family 2014 vor einer strategisch wichtigen Entscheidung: Kauf auf Rechnung – ja oder nein?

VON GABY BOCH

**D**en Kunden zusätzlich zum bis dato praktizierten Lastschrifteneinzug die Bezahlart Kauf auf Rechnung anzubieten, sei einer der Auslöser für die interne Diskussion gewesen, schildert Manfred Mühren, Bereichsleiter Finanz- und Rechnungswesen bei Ernsting's Family. Wobei er aus seiner damaligen Skepsis kein Hehl macht: „Beim Kauf auf Rechnung muss auf die Zahlung des Kunden gewartet werden. Zahlt der Kunde nicht, müssen wir mahnen und irgendwann zum Inkasso übergehen. Das sind alles zusätzliche Arbeitsschritte, die wir hier im Hause nicht wollten.“ Weitere Aspekte kamen hinzu: Ein neuer Zahlungsdienstleister wurde gesucht und mit Creditreform Münster gefunden. Das Scoring liefert die Boniversum GmbH. „Uns fehlte nur noch eine entsprechende Software. Und zwar eine, die die überfälligen Rechnungen unserer Kunden automatisch über eine Schnittstelle an Creditreform weiterleitet, wenn sie trotz zweimaliger Mahnungen nicht gezahlt haben“, so Mühren. Und genau diese Software konnte die Cormeta AG mit ihrer in SAP integrierten Lösung „CrefoSprint Inkasso“ bieten. Die Zahlart „Kauf auf Rechnung“ wurde zunächst testweise eingeführt und entwickelte sich schnell zum Selbstläufer: „Im Juli 2014 sind wir damit live gegangen. Inzwischen ist es die am zweithäufigsten genutzte Zahlart bei uns. Auf Platz eins liegt immer noch das Bestellen im E-Commerce mit anschließender Lieferung in die Filiale, in der der Kunde dann bezahlt“, erklärt Mühren.

## VORTEIL ELEKTRONISCHE AKTE

Was ihn und alle Beteiligten zusätzlich überzeugte, waren die elektronische Akte und die Vorteile, die sie bietet. Denn als zentrales Informationscockpit bietet die Aktenübersicht der Software einen umfassenden Blick auf alle relevanten Informationen sämtlicher laufenden und historischen Mahnvorgänge. Konkret: Was bei Ernsting's Family vorher mühsam tagtäglich manuell erledigt werden musste, läuft heute sozusagen vollautomatisch und ohne Excel-Tabellen. Sobald die dritte Mahnstufe durch das SAP-ERP-System vergeben wird, erkennt das Programm, dass die überfälligen Rechnungen zum Inkasso übertragen werden können. Dazu Mühren: „Das Programm erkennt Zahlungseingänge automatisch, egal ob sie bei uns oder bei Creditreform eingehen. Die Buchungssätze werden direkt über das Buchungscockpit übermittelt. Das alles geschieht sehr zeitnah“. Durch die Bonitätsprüfungen seien die Ergebnisse zudem deutlich verbessert worden. Mit der Konsequenz, dass „zahlungsmüde“ Kunden teilweise sofort ausgeschlossen werden. Denn es wird unverzüglich angezeigt, wenn ein Kunde zum Beispiel Ratenzahlung vereinbart hat. Alles ist immer auf dem aktuellsten Stand, quasi live. Hinzu kommt, dass es SAP-kompatibel ist: „Das spricht eindeutig für das System von Cormeta. Die Kompatibilität war ausschlaggebend für die Entscheidung“, verdeutlicht Mühren. Ein Lob, das Holger Behrens gerne hört. Als Vorstand bei der

„Kauf auf Rechnung“ wird im Internet immer häufiger genutzt. Doch das stellt Unternehmen vor Probleme mit säumigen Zahlern. Inkasso-Softwarelösungen können die Firmen wirkungsvoll unterstützen.



Manfred Mühren,  
Bereichsleiter  
Finanz- und  
Rechnungswesen  
bei Ernsting's Family,  
möchte die Inkasso-  
Lösung auf ERP-Basis  
nicht mehr missen.

Cormeta AG ist er unter anderem verantwortlich für SAP-Add-On-Lösungen im Bereich Kreditmanagement: „Mit der nahtlos in SAP integrierten Softwarelösung ‚CrefoSprint‘ sind Unternehmen in der Lage, hohe Prozesskosten drastisch zu reduzieren und dadurch ihre Liquidität nachhaltig zu sichern“.

## GUTE DATENQUALITÄT

Unter dem Kosten-Nutzen-Aspekt habe sich das neue System mehr als gerechnet: „Das hat sich längst bezahlt gemacht“, sagt Mühren und ergänzt: „Das Programm hat sich bereits im ersten Monat amortisiert.“ Jens Schloßmacher, Key-Account-Manager bei Creditreform Münster, listet die Vorteile aus seiner Sicht auf: „Die Prozesse haben sich etabliert. Das System ist zeitnah und gibt am selben Stichtag die Fälle ab. Der Vorteil ist, dass die Inkassofälle immer jung sind. Wir haben eine gute Datenqualität bekommen. Das wiederum beinhaltet eine zeitnahe Mittelrückführung mit enormer Quote“. „Die Quote ist deutlich positiver geworden“, formuliert Mühren zunächst kryptisch und wird dann schmunzelnd konkret: „Früher sind wir davon ausgegangen, dass von den Inkassofällen, die wir übergeben, maximal 30 Prozent realisiert werden. Heute ist es umgekehrt. Wir realisieren 70 Prozent.“ Eine Zahl, die für sich spricht. ■

► [WWW.CORMETA-CREDITMANAGEMENT.DE](http://WWW.CORMETA-CREDITMANAGEMENT.DE)

## KURZ VORGESTELLT

Kurt Ernsting eröffnete 1967 das erste „Minipreis“-Geschäft in der Waschküche seines Elternhauses. Bereits ein Jahr später gründete er die „Minipreis Ernsting Handels-GmbH“. 1990 erhielt das Unternehmen seinen endgültigen Namen „Ernsting's Family“. Das Unternehmen gehört heute mit 1.750 Filialen sowie rund 11.000 Mitarbeitern zu den zwölf führenden deutschen Textilhändlern.

► [WWW.ERNSTINGS-FAMILY.COM](http://WWW.ERNSTINGS-FAMILY.COM)

# TERMINE



## 12. Juni, Stuttgart

Führung durch die Oper Stuttgart, 16:45 Uhr,  
Veranstaltung des Verbands „Die jungen Unternehmer“,  
Information: [bjw.wuerttemberg@googlemail.com](mailto:bjw.wuerttemberg@googlemail.com)

## 18. Juni, Stuttgart

27. Forum Familienunternehmen des Wittener Instituts für Familienunternehmen, Thema: Werteorientierung bei der Erziehung von Nachfolgern. Unter anderem mit Recaro-Geschäftsführer Martin Putsch und dem Leiter der Stiftung Louisenlund, Dr. Peter Rösner, Information: [www.wifu.de](http://www.wifu.de)

## 19. bis 21. Juni, Witten-Herdecke

Start „Qualifizierungsprogramm Gesellschafterkompetenz“ für aktuelle und künftige Gesellschafter von Familienunternehmen.  
Information: [www.zentrum-weiterbildung.de/gk](http://www.zentrum-weiterbildung.de/gk)

## 25. Juni, Stuttgart

Unternehmer-Workshop bei KPMG, 16 Uhr,  
Veranstaltung des Verbands „Die jungen Unternehmer“,  
Information: [bjw.wuerttemberg@googlemail.com](mailto:bjw.wuerttemberg@googlemail.com)

## 26. Juni, Winnenden

15. Karrieretag Familienunternehmen,  
Alfred Kärcher GmbH & Co. KG,  
Information: [www.karrieretag-familienunternehmen.de](http://www.karrieretag-familienunternehmen.de)

## 8. Juli, Stuttgart

7. Stuttgarter Sicherheitskongress, IHK Region Stuttgart, unter anderem mit einem Impulsvortrag von Klaus-Dieter Fritsche, Staatssekretär im Bundeskanzleramt und Beauftragter für die Nachrichtendienste des Bundes, zum Thema „Sicherheitsaspekte international agierender Unternehmen“,  
Information: [holger.triebsch@stuttgart.ihk.de](mailto:holger.triebsch@stuttgart.ihk.de)

## 9. Juli, Stuttgart

Stadtführung in und um Stuttgart, Veranstaltung des Verbands „Die Familienunternehmer“,  
Information: [stgt@schramm-und-partner.de](mailto:stgt@schramm-und-partner.de)

## 16. Juli, Stuttgart

10. Familienunternehmer-Konferenz, Thema: Tradition trifft Moderne – die Kraft des Wandels. Unter anderem mit EU-Kommissar Günther H. Oettinger, Edding-Inhaber Per Ledermann, GFT-Vorstand Ulrich Dietz, IBM-Deutsche Chef-in Martina Koederitz sowie Michael Weiß, Inhaber Meckatzer Löwenbräu Benedikt Weiß KG. Veranstalter Alte Stuttgarter Reithalle, Hotel Maritim,  
Information: [konferenz@dienews.net](mailto:konferenz@dienews.net)

Weitere Termine gibt es auf unserem Portal  
[www.familienunternehmer-news.de](http://www.familienunternehmer-news.de).