



HOLGER BEHRENS

Finanzmanagement: Sichere Außenstände per Knopfdruck

Informationscockpits sorgen für Transparenz und Liquiditätsschutz



Holger Behrens

tätig als Vorstandsmitglied der cormeta ag in Ettlingen, u.a. verantwortlich für SAP-Addon-Lösungen im Bereich Kreditmanagement.

Aktuelle Studien belegen: Trotz Konjunkturaufschwung wird die Zahlungsmoral immer schlechter. Säumige Kunden gefährden vor allem kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Werden Rechnungen zu spät bezahlt oder kommt es vermehrt zu Forderungsausfällen, ist schnell die eigene Liquidität in Gefahr. Grundsätzlich gilt: Wer seine Kunden gut kennt und sie richtig einschätzen kann, ist klar im Vorteil. Eine neue Perspektive eröffnet diesbezüglich RMsprint als branchenunabhängige Risikomanagement-Lösung, die eine Vielzahl von Informationsquellen in einem übersichtlichen Cockpit vereint.

1. Einführung: Gefahrenquelle Forderungsausfälle

Viele mittelständische Unternehmen betreiben nach wie vor kein aktives Risikomanagement. Dabei sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stark ausfallgefährdet. Die Wirtschaftsauskunftei Creditreform berichtete unlängst, dass acht von zehn Insolvenzen durch Zahlungsunfähigkeit ausgelöst werden. Im häufigsten Fall seien Forderungsausfälle die Ursache – also Kunden, die entweder zu spät oder gar nicht bezahlen.

Leider nicht selten: Insolvenzgefahr ...

Werden die Außenstände zu hoch, besteht akute Insolvenzgefahr. Dies gilt vor allem für Firmen mit geringer Eigenkapitalquote, wo Forderungen und Verbindlichkeiten in einem engen Ver-

hältnis stehen und offene Rechnungen schnell zum Verlust der Handlungsfähigkeit führen können. Oft vergessen beide Seiten relativ einfache scheinende Fakten:

- ▶ Zahlungsziele sind Vorleistungen, sprich Kredite, die Unternehmer ihren Kunden gewähren.
- ▶ Verspätete Zahlungen sind Überziehungskredite.
- ▶ Ausbleibende Zahlungen sind Kreditausfälle, die unmittelbar die eigene Liquidität betreffen und somit auch die Verbindlichkeiten, wie etwa Monatszahlungen für Gehälter, Miete, Versicherungen, Material, Maschinen etc.

... aufgrund zu hoher Außenstände

Zu den Leidtragenden gehört vor allem die Telekommunikations- und Logistikbranche,

aber auch Versicherer, Handwerk und Bauwirtschaft warten immer länger auf ihr Geld. Branchenübergreifend herrscht die Klage, dass sich Debitoren zunehmend selbst ein Zahlungsziel einräumen, das aber für den Lieferanten aus wirtschaftlicher Sicht völlig inakzeptabel ist. Dies offenbart sich besonders im Exportgeschäft, wo unterschiedliche Bestimmungen aufeinandertreffen und sich die Vergütung oft mehrere Monate hinauszögert. Frankreich reagierte darauf just mit einer Verschärfung des Handelsrechts, weil heimische Unternehmen prinzipiell längere Zeiträume in Anspruch nahmen und darunter vor allem die Solvenz kleinerer Betriebe litt. Um sog. Zwischenfinanzierungen zu vermeiden, gilt dort jetzt eine Bezahlfrist von 60 Tagen; wird diese überschritten, drohen empfindliche Verzugsstrafen.

2. Absicherung durch umfassendes Risikomanagement

Gesetzliche Maßnahmen sind sicherlich notwendig und richtig. Dennoch sollten gerade kleine und mittelständische Unternehmen ihre Forderungen zusätzlich durch ein umfassendes Risikomanagement absichern. Vielfältige Erfahrungen des Verfassers zeigen allerdings, dass Unternehmer und Finanzvorstände sich zwar meist ausgiebig mit ihren Bilanzen beschäftigen, aber die **oftmals größte Aktivposition** im Haus **vernachlässigen** – nämlich die gewollt oder ungewollt gewährten Kredite an Kunden. Demgegenüber ist unstrittig, dass heute die Fähigkeit, Risiken zu analysieren und dies in die weitere Planung mit einfließen zu lassen, ganz klar zu den Kernkompetenzen nachhaltig erfolgreicher Unternehmen gehört.

Klassische Attribute wie Intuition, unternehmerisches Bauchgefühl sowie reaktive Steuerungssysteme reichen jedoch kaum aus, die Komplexität heutiger Unternehmenssituationen adäquat zu durchschauen. Der Bundesverband Credit Management (BvCM) spricht in diesem Zusammenhang von einem „**deutlich erhöhten Informationsbedarf deutscher Unternehmen**“. So gaben 60 % der Befragten an, bei ihrer Risikobeurteilung verstärkt Daten von Wirtschaftsauskunfteien zu nutzen. Dabei gibt es eine Vielzahl an Faktoren, die zu einem zeitnahen und realistischen Gesamtbild bei der Einschätzung von Kunden führen – eine wichtige Informationsquelle sind sicherlich Auskunfteien. Insgesamt gesehen ergibt sich damit folgende ...

... Praxisempfehlung:

Damit Unternehmen langfristig gesund bleiben und auch strategische Chancen haben, ihren Unternehmenswert zu steigern, sollten sie ein umfassendes Debitorenmanagement betreiben, das den Abschluss von Warenkreditversicherungen sowie die Integration eines intelligenten Frühwarnsystems beinhaltet.

3. Kenne deinen Kunden: Transparenz mittels Risikomanagement-Software

Für ein zuverlässiges Liquiditätsmanagement setzen Unternehmen zunehmend auf moderne Informationstechnologien, die Kundendaten in Echtzeit übersichtlich bereitstellen. Softwarehäuser haben diesen Trend längst erkannt und reagieren entsprechend – z.B. mit Technologien, die den Abruf externer Bonitätsauskünfte vereinfachen. Hier ist die cormeta ag, deren Kerngeschäft auf SAP basierende Branchenlösungen u.a. für die Lebensmittel- und Pharmaindustrie sowie den technischen (Groß)Handel ist, ein Vorreiter: Das Softwarehaus bietet spezielle Add-ons zur **Anbindung von nationalen und internationalen Auskunftsdiensten direkt an die Unternehmenssoftware (ERP)**. Das Prinzip ist ebenso einfach wie effizient: Die geprüften Wirtschaftsinformationen werden automatisiert übernommen, als Stammdaten angelegt und stehen sofort im ERP-System zur Verfügung; für Kreditmanager genauso wie für den Vertrieb und die Geschäftsleitung.

Um im Dschungel der Informationen nicht gar den Überblick zu verlieren, hat cormeta die Lösung RMsprint für Risikomanagement ausgebaut. Die branchenunabhängige Anwendung vereint eine Vielzahl von Informationsquellen in einem übersichtlichen Cockpit (vgl. Abb. 1 auf S. 200), um eine auf Fakten und Erfahrungen basierte Bewertung von Kunden zu treffen. Für die Vermeidung von Zahlungsausfällen und zur Absicherung des Unternehmenserfolgs erhält das Modul Zugriff auf weitere Add-ons. So nutzen Unternehmen beispielsweise KVsprint für das Management von Kreditversicherungen, RMsprint für das Risikomanagement sowie CGsprint als Auskunftseianbindung. Um dies zu befördern, wurde RMsprint bewusst offen entwickelt, sodass die Anwendung problemlos um neue Funktionen erweitert werden kann. Das betrifft beispielsweise die Ein- und Verarbeitung der vielfältigen Informationen aus den Auskunfteien sowie die Unterstützung im Rahmen des Jahresabschlusses durch das PEWB-Modul – die pauschalierte Einzelwertberichtigung.

Zuverlässiges Liquiditätsmanagement erfordert leistungsfähige IT-Lösungen.

Branchenunabhängige Anwendung vereint eine Vielzahl von Informationsquellen in einem übersichtlichen Cockpit.

4. Informationscockpit für schnelle Bewertungen

Über die Lösung KV Sprint können beispielsweise die Obliegenheiten von Kreditversicherungsverträgen umfassend erfüllt werden. Durch die Cockpit-Anbindung haben Anwender jetzt die Möglichkeit, risikorelevante Informationen zu berücksichtigen. Darunter fallen beispielsweise die Streichung von Versicherungslimits, Kunden mit Überfälligkeitsmeldung sowie weitere Informationen im Risikobewertungsprozess innerhalb von RMsprint.

Integrierte Anwendung ...

Zugleich hat cormeta dafür gesorgt, dass Add-ons wie CREFOsprint Online oder das ganz neue CGSprint integriert sind – bei letzterem handelt es sich um eine Oberfläche, auf der viele Aus-

kunfteien wie Bürgel, Schufa, IHD, Coface Central Europe und Creditsafe zusammengeführt sind. Daneben hatten die Entwickler die Leistungsfähigkeit und die Benutzerfreundlichkeit im Blick: Sowohl Struktur als auch Bildschirmmasken sind sehr übersichtlich aufbereitet.

... erleichtert Steuerungsfunktion

So lässt sich die Anwendung durchaus mit einem Cockpit vergleichen, einer zentralen Steuerungsfunktion, in der alle erforderlichen Daten zu Geschäftspartnern objektiv und eindeutig zusammengefasst sind. Die Informationen können dabei sehr unterschiedlich sein und sich aus vielen verschiedenen Quellen speisen:

- Auszüge aus den Auskunfteien,
- eigene Erfahrungswerte hinsichtlich der Zahlungen des Kunden,

Durch die Cockpit-Anbindung haben Anwender jetzt die Möglichkeit, risikorelevante Informationen zu berücksichtigen.

The screenshot displays a risk management cockpit for a customer account. The interface is organized into several sections:

- Header:** RM-Stammmnummer 65670, RM-Konto D, Kundennummer 65670, RM-Bereich 0001.
- Business Partner:** RWA Raiffeisen Ware Austria AG 80, AT 1100 Wien.
- Scorecard:** 2010 KKBER 1001 mit Zahlungserfahrung, Punktzahl 15 / 100 = 15 %, Aktualisiert am 10.10.2014.
- External Credit:** CREFO section with Crefonummer 9110261615, Auskunftsdatum 28.05.2014 - 17.07.2014, Bonitätsindex 177, Kreditlimit 7.500.000,00 EUR.
- SAP Credit Management:** Grid with columns 1001, 1015, 1040, 1045, 1087. Shows credit limits and obligations in EUR.
- Eigene Zahlungserfahrungen:** Grid with columns 1001, 1015, 1040, 1045, 1087. Shows payment history and conditions.
- SAP Umsatzinformationen:** Table showing sales data by year and month for various customer segments.
- KV Sprint:** Grid with columns 1001, 1015, 1040, 1045, 1087. Shows credit insurance details.

Abb. 1: Beispiel für ein Risikomanagement-Cockpit

- Bilanzen sowie die aus RMsprint ermittelten Bilanzkennzahlen,
- Sicherheiten,
- Vertriebsinformationen,
- Kreditmanagement-Auswertungen, usw.

All diese werden in RMsprint bewertet und zu einem Gesamt-Risiko verdichtet; für den Geschäftspartner werden eine Risikoklasse sowie ein internes Limit vorgeschlagen. Wie das im praktischen Fall aussehen könnte, veranschaulicht die Abb. 1 auf S. 200.

5. Gewinnmaximierung durch gezielte Risikoanalysen

Am Ende steht die Cockpit-Sicht aber nicht nur für eine gezielte Risikominimierung, sondern auch dafür, reelle Umsatzchancen zu erkennen. Als zentrale Datendrehscheibe bewertet RMsprint, ob der Kunde vielleicht mit einem speziellen Angebot, das auf seine Situation zugeschnitten ist, noch zusätzliche Umsätze generieren könnte. Daneben ist die Lösung in der Lage, eine für beide Seiten angemessene Kulanz

zu offerieren – dadurch steigt das gegenseitige Vertrauen der Geschäftspartner.

Gerade kleine und mittelständische Unternehmen sollten sich nicht scheuen, ihr Risikomanagement dahingehend auszubauen. Je umfangreicher die Informationslage, desto wichtiger ist in der heutigen Zeit eine automatisierte und integrierte Aufbereitung, also objektive, schnelle und sichere Auswertungen. Wichtig ist dabei, dass trotz der zunehmenden Datenkomplexität der Installationsaufwand einer entsprechenden Add-on-Lösung – wie RMsprint – relativ gering ist. ■

Je umfangreicher die Informationslage, desto wichtiger ist in der heutigen Zeit eine automatisierte und integrierte Aufbereitung.

RMsprint-Vorteile auf einen Blick

- Trennscharfe Bonitätsanalyse
- Vereinfachung zeitkritischer Bonitäts- und Kreditprüfungsprozesse
- Risikoermittlung durch objektivierende Regeln für die Bonitätsbestimmung (Scoring)
- Früherkennung von Insolvenzrisiken
- Erfolgssteigerung durch Vermeidung von Ausfällen und Erhöhung der Annahmquote „guter“ Aufträge

Einsatz von Hadoop in der Unternehmenspraxis

Eine Schlüsseltechnologie, durch die effiziente Big-Data-Analysen überhaupt erst möglich werden, ist Hadoop. Das freie Java-Framework mit seinen verschiedenen Komponenten ist allerdings eine relativ neue Technologie, mit der viele Unternehmen noch keine Erfahrung haben. Eine aktuelle, am 23.7.2015 präsentierte BARC-Studie hat nun erste Informationen hinsichtlich der **Erwartungen, Einsatzfelder und Stolpersteine** in den Unternehmen gesammelt. Mit 261 Teilnehmern aus der DACH-Region und einer breit gefächerten Branchenverteilung gehört die Studie „Hadoop als Wegbereiter für Analytics“ des Business Application Research Center (BARC) zu einer der ersten Untersuchungen, die sich speziell Hadoop widmen. Die Ergebnisse:

- 78% der Befragten (171 Unternehmen) setzen Hadoop bereits ein oder planen dies bzw. können sich zumindest den Einsatz von Hadoop vorstellen.
- Hadoop wird aktuell vor allem durch die IT getrieben (52%) und soll vorrangig technische Themen adressieren.
- Häufigstes Ziel ist die Nutzung als Plattform für eine einfachere Verwaltung großer Datenvolumina (68%) sowie semi-/unstrukturierter Datenquellen (61%). An dritter Stelle folgen dann fachlich-analytische Anforderungen wie eine größere Flexibilität bei der Datenanalyse (44%) und erweiterte Analysefunktionen (42%), die Hadoop ermöglichen soll.
- Seltener als erwartet wollen Unternehmen hingegen durch das Frame-

work ihre Kosten für die analytische Infrastruktur senken (37%).

Insgesamt gesehen befindet sich die Hadoop-Nutzung noch in der Klärungs- und Experimentierphase. So sehen etwa drei Viertel der befragten Unternehmen Hadoop momentan noch als ein weniger bzw. überhaupt nicht wichtiges Thema an. Dies lässt den Schluss zu, dass der **Mehrwert von Big-Data-Initiativen** und Analytics resp. das genaue Einsatzgebiet von Hadoop in vielen Unternehmen **noch unklar** sind. Dort scheint es aus Sicht der Studienautoren schlicht an mehr und besserer Aufklärung über den Nutzen Hadoops zu fehlen. Umgekehrt nimmt das Framework bei jedem vierten Unternehmen mindestens einen wichtigen Stellenwert ein, was ein durchaus beachtlicher Wert ist für das junge Thema. ■