Kreditmanagement & Vertrieb

Kooperation bringt Zeitersparnis und Umsatzsteigerung

Der Einsatz der Kreditmanagement Software CAM (Credit Application Manager) hat bei der Kölner Bauzentrum MOBAU Linden GmbH & Co. KG die Abteilungen Vertrieb, Kreditmanagement und Geschäftsführung optimal miteinander verzahnt. Die neuen Prozesse sparen den Entscheidern mehrere Tage Arbeit und eröffnen zudem Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung.

Quelle: RainerStorm / PIXELIO

Im Dreieck Vertrieb, Kreditrisikomanagement und Geschäftsführung steckt eine Menge Potenzial für Unstimmigkeiten. Die Geschäftsführung bewegt sich zwangsläufig zwischen den beiden Polen „Sicherheit“ und „Umsatz“. Dementsprechend stehen sich in vielen Unternehmen die Abteilungen Vertrieb und Risikomanagement vermeintlich konträr gegenüber. Der Vertriebsmitarbeiter will Kunden gewinnen und Umsatz mit ihnen machen: Da erscheint der Risikomanager leicht wie jemand, der dem Vertriebsmitarbeiter die Arbeit schwer macht; als ein Bedenkenträger und Umsatzverhinderer, der scheinbar ohne Begründung Kunden ablehnt und Limite kürzt.

Konzentration auf die „guten“ Kunden

Die Kölner Bauzentrum MOBAU Linden GmbH & Co. KG wurde 1920 als Familienunternehmen gegründet. Heute steht sie als etabliertes „Kölner Zentrum“ rund ums Bauen und Renovieren für Kontinuität und Qualität. MOBAU Linden hat einen Weg gefunden, die Zusammenarbeit beider Abteilungen zu verbessern. „Wir arbeiten seit 2008 mit der Software CAM der Prof. Schumann GmbH. Hier erhalten wir klare Aussagen und Begründungen, mit welchen Kunden man ein Geschäft machen sollte und bis zu welchem Limit. Da lag es für mich nahe den Vertrieb stärker einzubeziehen und den Mitarbeitern dort Zugriff auf diese Daten zu ermöglichen“, erklärt Norbert Schilde, als Prokurist auch verantwortlich für Kreditrisiken bei MOBAU Linden. Bei MOBAU Linden haben nun Vertriebsmitarbeiter Sichtrechte auf ihre jeweiligen Kundenakten in der Software CAM und können so direkt erfahren und nachvollziehen, warum ein Geschäft möglicherweise nicht zustande kam. Diese Transparenz zwischen den Abteilungen hat sich nicht nur auf das Betriebsklima ausgewirkt. Auch die Produktivität des Vertriebs hat sich verbessert. Dadurch, dass die Vertriebsmitarbeiter jetzt die

jeweilige Bewertung in CAM anschauen können, sind sie in der Lage sich verstärkt auf die „guten“ Kunden (also Kunden mit einer guten Bonität) zu konzentrieren. Außerdem bedeutet es eine echte Zeitersparnis, wenn vorher überprüft werden kann, ob es sich bei einem Kunden überhaupt lohnt ein Angebot in entsprechender Höhe abzugeben. Oder ob aufgrund einer schlechten CAM Bewertung gar kein Geschäft mit diesem Kunden zustande kommen kann.

Arbeitsaufwand für Geschäftsführung reduziert

Doch die Unterstützung der Prozesse mit CAM gehen bei MOBAU Linden noch weiter. Bis vor kurzem verbrachte Joachim Wolber jeden Monat viel Zeit damit, die verschiedenen Excel-Listen seiner Vertriebsmitarbeiter zu studieren und in ein einzelnes Dokument zu überführen. Der Geschäftsführer war unzufrieden mit diesem ineffizienten Prozess und meint heute dazu: „Natürlich wollte ich sehen, welche Entwicklungen der Vertrieb in den letzten vier Wochen genommen hat und wo gewisse Konzentrationen sind. Der Arbeitsaufwand war dabei aber immer enorm.“

In den Excel-Listen wurden die Notizen der Vertriebsmitarbeiter vermerkt, als Besuchsberichte wurden hier unstrukturiert Unternehmensinformationen erfasst. Aus diesen verschiedenen Daten eine strukturierte Ergebnis-Übersicht zu schaffen war sehr aufwändig. Abhilfe bietet die Kreditmanagement-Software CAM (Credit Application Manager), Norbert Schilde erkannte das Potenzial der Lösung. Heute führen die Vertriebsmitarbeiter strukturierte Besuchsberichte, direkt in der Kreditmanagement-Software CAM, die einfach auswertbar sind. Geschäftsführer Joachim Wolber hat es jetzt einfach, auf Knopfdruck kann er sich tagesaktuelle Berichte von der Software ausgeben lassen. Er sieht nun wie sich die derzeitige Kundenstruktur darstellt, ob es zum Beispiel eine Konzentration auf bestimmte Kundengruppen gibt oder ähnliches. Das umständliche Zusammenführen von langen unübersichtlichen Excel-Tabellen entfällt. „Eine unglaubliche Zeitersparnis und für mich der totale Komfort“, freut sich Wolber.

Kreditmanagement beginnt im Vertrieb

Auch bei den Vertriebsmitarbeitern hat sich CAM aufgrund seiner einfachen Anwendung schnell durchgesetzt. Der Besuchsbericht wurde um Elemente der Termin- und Aktivitätsplanung ergänzt und dient so inzwischen auch als Tool, um Termine und Wiedervorlagen zu koordinieren.

„Kreditmanagement ist eben nicht nur Bonitätsprüfung. Für die im Kreditrisikomanagement relevanten Prozesse lässt sich schon viel früher ansetzen, bei der Geschäftsanbahnung – im Vertrieb. Im Idealfall unterstützt durch eine flexible Softwarelösung lassen sich so nicht nur Forderungsausfälle vermeiden und Zeit sparen, sondern auch der Umsatz steigern“, fasst Dr. Martina Städtler-Schumann, die Geschäftsführerin der Prof. Schumann GmbH zusammen.

Prof. Schumann GmbH
Innovative Informationssysteme

Weender Landstr. 23
37073 Göttingen
Tel. +49 (0)551 383 15-0
Fax +49 (0)551 383 15-20

Info@prof-schumann.de
www.prof-schumann.de

Quelle: RainerStorm / PIXELIO