

Prof. Schumann GmbH | Tel.: +49 551 383 15 0
Innovative Informationssysteme | Fax: +49 551 383 15 20
Weender Landstr. 23 | info@prof-schumann.de
37073 Göttingen, Germany | www.prof-schumann.de



Prof. **Schumann** GmbH
Innovative Informationssysteme

Success Story

KOMSA KOMMUNIKATION SACHSEN AG



Prof. **Schumann** GmbH
Innovative Informationssysteme

www.prof-schumann.de

Bei Risiken nicht auf der Leitung stehen – KOMSA AG reduziert Forderungsausfälle

Seit 2006 hat die KOMSA Gruppe den Credit Application Manager (CAM) der Prof. Schumann GmbH im Einsatz. Die automatisierte Kundenprüfung ist heute Tagesgeschäft und Forderungsausfälle wurden deutlich reduziert. In Zukunft soll die Software auch für eine Kundenwertermittlung und zur Jahresabschlussanalyse genutzt werden.

„D wie durchgefallen, sag ich immer“, meint Bärbel Gründel lächelnd. Seit 2005 ist Frau Gründel bei der KOMSA AG in der Abteilung Financial Service für Kundenbetreuung und Rating zuständig. Im modernen Sitzungsraum in Hartmannsdorf bei Chemnitz dreht sich das Gespräch gerade um die verschiedenen Ratingstufen des Kreditmanagement-Systems CAM.

CAM ist bei der KOMSA AG bereits einige Jahre erfolgreich im Einsatz. *„Ein Unternehmen mit Rating D, ist ein Unternehmen mit dem wir keine Geschäfte machen, so leid mir das für das betreffende Unternehmen auch tut, mit einem Rating D sind die praktisch insolvent“*, erklärt Gründel weiter. *„Da tragen wir ein viel zu hohes Risiko und bleiben dann wahrscheinlich auf unseren Forderungen sitzen.“*

Objektivierte Entscheidungen

Im Jahr 2005, begann sich die KOMSA AG mit der Einführung eines Kreditmanagement-Systems zu beschäftigen. Bis dahin wurde nur mit einem selbst entwickelten Warenwirtschaftssystem gearbeitet. Die via Internet oder Telefon bezogenen Auskünfte wurden alle per Hand eingetragen. *„Ein enormer Aufwand, wenn man bedenkt, dass wir schon zu dem Zeitpunkt circa 10.000 Bestandskunden hatten und täglich wurden es mehr“*, erinnert sich Bärbel Gründel. Auch Toni Zezulka, der zu diesem Zeitpunkt neuer Finanzchef der KOMSA AG wurde, erinnert sich noch an diese Zeit. Die vorliegenden internen Informationen (aus Warenwirtschaft, Buchhaltung und Datawarehouse) wollte er mit externen Informationen zusammenführen, um so eine Lösung zu erhalten, die objektivierte Entscheidungen trifft. Und das möglichst automatisiert. *„Die Limit- und Kreditvergabe sollte nicht mehr von der Tagesform eines einzelnen Entscheiders abhängen. Da wollten wir unbedingt von weg“*, so Zezulka.

So funktioniert CAM

Dies konnte die KOMSA mithilfe des Credit Application Managers der Prof. Schumann GmbH erfolgreich realisieren. *„Ein Tag ohne CAM wäre heute eine Katastrophe“*, Bärbel Gründel meint es ernst. CAM ist heute das tägliche Arbeitswerkzeug und vollständig in die Abläufe integriert. Über eine Anbindung der Vorkontrollsysteme können nun relevante Daten wie die eigenen Zahlungserfahrungen in die Kreditprüfung einbezogen werden.

Zusammen mit ausgewählten externen Informationen wird so nach unternehmensindividuell gewählten Gewichtungen eine Bewertung im Sinne eines Ratings erstellt. *„Der große Vorteil von CAM in diesem Prozess ist seine Flexibilität. Die hinterlegten Regeln sind ja nicht in Stein gemeißelt, sondern einfach und ohne Programmieraufwand veränderbar“*, so Björn Peter, Projektleiter bei der Prof. Schumann GmbH. Heute funktioniert die Kundenprüfung bei der KOMSA Gruppe weitestgehend automatisiert und schnell. Forderungsausfälle konnten deutlich reduziert werden.

Umsatz mit den richtigen Kunden

Aufgrund der guten Erfahrungen hat die KOMSA mit CAM und der Prof. Schumann GmbH auch in Zukunft noch einiges vor. aetka-Vorstand Uwe Bauer sagt: *„Ich könnte mir gut vorstellen, CAM in Zukunft auch für eine Kundenwertermittlung zu nutzen. Eine stärkere Einbindung des Vertriebs in die Kreditmanagement Prozesse ist unumgänglich“*. An dieser Stelle geht es der KOMSA darum, Klarheit und Transparenz über die Wertigkeit ihrer Kunden zu bekommen. Dies dient nicht nur dazu, dass sich der Vertrieb auf die „guten“ Kunden konzentrieren kann, sondern ist auch relevant für die Bemühungen „gute“ Kunden im Unternehmen zu halten und langfristig zu binden. Eine stärkere Verzahnung von Kreditmanagement und Vertrieb ermöglicht Transparenz und so ein besseres Verständnis füreinander.

„Wir haben in diesem Bereich schon einiges erreicht, inzwischen kommt auch schon mal jemand aus dem Vertrieb und fragt direkt nach, aber da ist auf jeden Fall noch Potenzial nach oben“, erzählt Bärbel Gründel mit einem augenzwinkern-

den Lächeln. Nicht Umsatz verhindern, sondern Umsatz mit den richtigen Kunden machen, lautet das Credo der Kreditmanagerin.

Bilanzanalyse

Und noch etwas könnte in der Zukunft realisiert werden. Als weitere Informationsquelle nutzt die KOMSA schon länger auch Jahresabschlüsse. In recht aufwändiger „Handarbeit“ werden Daten übertragen und Kennzahlen berechnet. *„Da kann schon mal locker ein Vormittag vergehen“*, berichtet Bärbel Gründel. Da die KOMSA dazu auch bereits BWAs und Bilanzen aus dem elektronischen Bundesanzeiger beziehen, liegt es nahe, diese zukünftig über eine direkte Schnittstelle automatisiert in CAM zu integrieren. Die manuelle Erfassung wäre dann nicht mehr nötig und die Bilanzen würden automatisiert bewertet direkt in den Kreditprüfungsprozess als eine Informationsquelle eingehen.

„Wir wollen Jahresabschlüsse systematisch und zielgerichtet auswerten. Eine entsprechende Softwareunterstützung ist für uns die Entwicklung der Zukunft“, meint Gründel. Die Prof. Schumann GmbH bietet dazu die geeigneten Werkzeuge. Mithilfe der Software Jana, die komplett in CAM integrierbar ist, können Jahresabschlüsse in die Unternehmensbewertung einbezogen werden. Unter anderem

bietet Jana auch die Möglichkeit Bilanzen aus dem elektronischen Bundesanzeiger automatisiert und strukturiert einzubinden. Über verschiedene Kennzahlen werden automatisch Ratings ermittelt, was viel Zeit spart.

Die langjährige Zusammenarbeit zwischen der KOMSA und der Prof. Schumann GmbH hat zu einer vertrauensvollen Partnerschaft geführt. aetka-Vorstand Uwe Bauer resümiert: *„Unsere Entscheidung für CAM war absolut richtig. Die Software ist so flexibel, dass sie sich problemlos an unsere gewachsenen Anforderungen anpassen lässt und unsere Entwicklungen voll mitgehen kann.“*

aetka-Vorstand Uwe Bauer



Mit einem Umsatz von ca. 700 Mio. € im Geschäftsjahr 2009/2010 und mit über 1.300 Mitarbeitern ist die KOMSA Gruppe einer der führenden Dienstleister der Informations- und Kommunikationstechnologiebranche (IKT) in Europa.

Die im Jahr 2000 in der KOMSA-Gruppe gegründete aetka Communication Center AG bietet ihren Mitgliedern ein breites Spektrum an Unterstützung, das es ihnen ermöglicht, sich im hart umkämpften IKT-Markt erfolgreich zu behaupten. Damit ist aetka eine der größten Kooperationen für den freien Telekommunikationsfachhandel in Deutschland.
www.aetka.de