

Success Story

Igepa group GmbH & Co. KG



Prof. **Schumann** GmbH
Innovative Informationssysteme

www.prof-schumann.de

Nicht nur auf dem Papier – Risikosteuerung bei Igepa mit Software CAM

Unternehmen der Igepa Gruppe nutzen die Credit Management Software CAM (Credit Application Manager). Debitoren werden heute lückenlos überwacht und Forderungsausfälle konnten so reduziert werden. CAM hat sich als System, in dem Informationen kompakt zusammengefasst sind, fest etabliert und erobert inzwischen auch weitere Bereiche im Unternehmen, wie die Vertriebsunterstützung.

Reinhard Kraska wollte ein zentrales System, das eine automatisierte Debitorenprüfung und -überwachung ermöglicht. Der Leiter des Finanz und Rechnungswesens der vph GmbH & Co. KG mochte nicht länger zusehen, wie sich trotz steigenden Verkäufen der Gewinn nicht gleichermaßen erhöhte. Die Ursache: steigende Forderungsausfälle, Kundeninsolvenzen und steigende Bearbeitungskosten pro Debitor.

Thomas Bach, kaufmännischer Leiter bei der 2H GmbH & Co. KG, suchte eine IT-gestützte Frühwarnfunktion für Veränderungen im Zahlungsverhalten der Kunden von 2H. *„Unsere Mitarbeiter im Debitorenmanagement verfügen über ein hohes Maß an individuellem Kundenwissen, dennoch ist es ihnen unmöglich, die rund 5.000 Kunden gleichzeitig zu überwachen. Das individuelle Know-how der Mitarbeiter ist natürlich nicht komplett auf das System übertragbar, aber es ermöglicht durch die zentrale Datenhaltung eine dezentrale Verfügbarkeit von Informationen und eine verstärkte Unabhängigkeit von einzelnen Personen. Hierdurch ist es unseren Mitarbeitern möglich, auch standortübergreifend mitzuwirken“*, erläutert Bach.

Durch die Einführung der Kreditmanagement-Software CAM können nun die Debitoren der Igepa kontinuierlich hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Situation beobachtet werden. Vier Unternehmen der Gruppe haben heute CAM erfolgreich im Einsatz. Und CAM ermöglicht es dank seiner Flexibilität, die individuellen Richtlinien und Vorgehensweisen der einzelnen Mitglieder optimal zu unterstützen.

Individualität im Standard

Alle Unternehmen der Igepa Gruppe sind rechtlich selbstständig und haben teilweise individuelle Richtlinien im Debitorenmanagement. *„Für ein System wie CAM kein Problem“*, erläutert Projektleiter Stefan Schubert von der Prof. Schumann GmbH. *„Mit der einfachen individuellen Einstellung der CAM Expertensysteme, die das hinterlegte Regelwerk definieren, konnten problemlos die spezifischen Ausgestaltungen der Kreditpolitik im System abgebildet werden.“* Die Igepa Gruppe nutzt eine mehrmandantenfähige Installation von CAM.

Alle Häuser nutzen dasselbe VORSYSTEM. Aus dem Debitorenmanagementsystem werden Stammdaten, Zahlungserfahrungen und Zusatzdaten nach CAM importiert. Zusammen mit Schnittstellen zur Creditreform, der Deutschen Bank und dem Zahlungserfahrungspool DunTrade werden Kunden schnell und objektiv eingeschätzt. Ungefähr 67.000 Akten gibt es insgesamt bei der Igepa Gruppe, davon sind ca. 23.000 aktive Kunden. *„So viele Risiken zu überschauen, wäre ohne ein System wie CAM gar nicht möglich“*, erklärt Kraska.

Rechtzeitige Warnsignale

Als zentrales Arbeitsinstrument hat sich bei allen Unternehmen die CAM ToDo-Liste etabliert. Jeden Morgen werden Wiedervorlagen und Hinweise zu kritischen Änderungen, wie z. B. Limitverletzungen, abgearbeitet. Wie dann weiter vorgegangen wird, organisiert sich jedes Unternehmen selbst. Jeannette Werchau, Debitorenbuchhalterin bei der vph GmbH & Co. KG zum Beispiel, gibt bei Limitverletzungen diese Information weiter an den Leiter Finanzen, Reinhard Kraska. In CAM werden dann die Entwicklung des Zahlungsverhaltens, der Versicherungsstatus und die kommenden Aufträge angeschaut. Kraska sucht den persönlichen Kontakt zu dem betroffenen Unternehmen und entscheidet dann über weitere Maßnahmen. Das ist kein Widerspruch zu einer automatisierten Lösung wie CAM. Der persönliche Kontakt ist und bleibt wichtig, CAM lässt das zu und unterstützt mit tagaktuellen gezielten Unterlagen schnell auf Knopfdruck.

Auch Vera Bach, Kreditmanagerin bei 2H, hat durch die Systemunterstützung schon öfter rechtzeitig gemerkt, dass bei einem Kunden etwas nicht stimmt. *„Wir hatten früher häufiger den Fall, dass ein Kunde still und heimlich einen hohen Saldo aufbaut, weil er kurz vor der Insolvenz stand und noch schnell seine Bestände sichern wollte. Heute werde ich in CAM sofort über eine Limitüberschreitung informiert und kann über den Zahlungserfahrungspool erfahren, ob ich Hauptlieferant bin. Dementsprechend können wir jetzt rechtzeitig agieren, d. h. ggf. das Kundenkonto sperren oder andere Maßnahmen ergreifen.“*

Diese Erfahrung, dass CAM rechtzeitiges Handeln ermöglicht, wo es früher zu spät war, haben alle gemacht. Auch Nadja Kroner, Kreditmanagerin bei der Igepa Großhandel GmbH. *„Am Anfang haben wir einmal eine CAM-Warnung ignoriert und den Kunden weiterbeliefert. Eine Woche später war er insolvent. Falsche Entscheidung, das passiert uns nicht mehr. Heute verlassen wir uns voll auf CAM.“*

Maschinenfinanzierung

Bei der Igepa Großhandel GmbH verlässt man sich jetzt nicht nur im Rahmen des Handelsgeschäfts auf die Bewertung in CAM. Die Igepa vertreibt und vermietet auch große Druckmaschinen. Da auch hier natürlich das Risiko eines Forderungsausfalls besteht, schaut Nadja Kroner im Vorfeld einer Maschinenfinanzierung die Entwicklung des Kunden in CAM an. *„Um Rückschlüsse auf die wirtschaftliche Situation des Kunden zu ziehen und sich die Frage zu beantworten, ob eine Finanzierung hier Sinn macht, ist CAM sehr hilfreich. Die Entwicklung der bisherigen Zahlungserfahrungen und die Entwicklung des Obligos sind zur Bewertung sehr nützlich.“*

Kundenüberblick

In der Igepa Gruppe haben alle Unternehmen generell getrennte Kundenstämme. Innerhalb der Unternehmen sind die Kunden oftmals aufgesplittet, z. B. nach verschiedenen Produktgruppen mit verschiedenen Zahlungskonditionen (bspw. wenn es um den Kauf von Maschinen oder Papier geht). Oder es gibt mehrere Konten für einen Kunden, weil in der Debitorenbuchhaltung die Möglichkeit fehlt, mehr

als eine Lieferadresse zu hinterlegen. Für jede Lieferadresse muss so ein separates Konto angelegt werden. Mehrere Konten zu demselben Kunden – das macht eine Auswertung der Zahlungserfahrungen ohne Systemunterstützung schwierig. CAM ermöglicht es trotzdem, einen Gesamtüberblick über den jeweiligen Kunden zu erhalten. Die Software übernimmt die Zahlungserfahrungen des Hauptkontos in eine sogenannte Hauptakte und die Zahlungserfahrungen

Die Igepa Gruppe...

ist eine der führenden Papiergroßhandelsgruppen in Europa. Mit rund 2.700 Mitarbeitern erwirtschaftete die Gruppe 2011 inklusive aller strategischen Partner europaweit einen Umsatz von 1,7 Milliarden Euro und setzte 1,65 Millionen Tonnen Papier ab.

Die Unternehmen der Igepa Gruppe stehen für eine einheitliche Marketingpolitik bei gleichzeitiger Selbstständigkeit. Das Ziel der Gruppe: gemeinsame Strukturen für die Beschaffung und das Sortiment aufzubauen, um gegenüber Lieferanten eine größere Marktbedeutung zu erlangen und die Kunden optimal zu versorgen.
www.igepa.de

In Deutschland gehören die folgenden Unternehmen zur Gruppe:

- ◆ 2H GmbH & Co. KG
- ◆ E. Michaelis & Co. (GmbH & Co.) KG
- ◆ Freytag & Petersen GmbH & Co. KG
- ◆ Geiger GmbH & Co. KG
- ◆ HANSA GmbH & Co. KG
- ◆ Igepa Großhandel GmbH
- ◆ vph GmbH & Co. KG

aller anderen zugehörigen Konten in sogenannte Nebenakten, welche dann der Hauptakte zugeordnet werden. Die zugehörigen Zahlungserfahrungen werden dabei konsolidiert und in Summe ausgewertet. Das bedeutet einen immensen Vorteil für den Arbeitsalltag. Die Mitarbeiter haben einen Kunden wirklich im Blick und das, ohne sich erst durch verschiedene Unterkonten zu klicken.

Der Verbund aus Haupt- und Nebenakten stellt ein einziges Risiko dar, daher gibt es auch nur eine Gesamtbewertung (in der Hauptakte). „Auf einen Blick sehe ich die Bestände, was er noch frei hat und welches Limit der Kunde hat, das ist echt eine tolle Sache“, freut sich Jeannette Werchau. Auch eventuelle doppelte Auskunftskosten, wie sie früher häufig entstanden, werden nun eingespart, da Nebenakten keine externen Informationen enthalten, diese müssen der Hauptakte zugeordnet werden.

Einen Überblick über den eigenen Kundenstamm ermöglicht CAM aber auch noch mit der Portfolioübersicht CAMeRA. Selektionen verschiedenster Form können einfach per Mausklick vorgenommen werden. Demzufolge ist die Nutzung auch bei den Unternehmen der Igepa Gruppe sehr unterschiedlich. Während sich die einen z. B. alle Neukunden eines bestimmten Zeitraums anzeigen lassen, nutzen andere es, um den Überblick über alle aktiven Kunden zu bekommen bzw. über die gesamte Risikosituation ihres Kundenstamms. Aber auch in der Kommunikation mit dem Vertrieb können die Auswertungen mit CAMeRA eine große Hilfe sein.

Nadja Kroner findet die Unterstützung durch CAM enorm. „Ich erstelle ganz einfach Listen nach Vertreternummern, mit der dann komprimiert problematische Fälle besprochen werden. Oder der Außendienstmitarbeiter ruft aus dem Auto aus an und sagt, ich fahre jetzt zum Kunden Meier, schauen Sie doch mal bitte im System nach.“ Auch die Zusammenarbeit mit der Warenkreditversicherung hat sich durch den Einsatz von CAM positiv weiterentwickelt, erklärt Thomas Bach: „Dadurch, dass wir mit CAM jetzt mehr Eigenverantwortung in der Kundenprüfung übernehmen, war es möglich mit unserer WKV höhere bzw. differenziertere Andienungsgrenzen auszuhandeln. Auch hier sparen wir jetzt dank CAM enorme Kosten ein.“

