

Kreditmanagement in Industrie und Handel im Zeichen der Corona-Krise

Industry INSIGHTS



Kreditmanagement in Industrie und Handel im Zeichen der Corona-Krise

Die Corona-Krise hat die Branchen Industrie und Handel fest im Griff und stellt insbesondere für Kreditmanager eine Herausforderung dar. Lesen Sie in unserem Artikel, was Sie tun können, um Ihre Liquidität zu sichern!

STAATLICHE HILFEN, ABER DIE UNSICHERHEIT BLEIBT DENNOCH!

Bund und Länder stellen derzeit ein breites Bündel an Hilfen für Selbständige und Unternehmen bereit: vom nicht zurückzahlenden Zuschuss über Steuererleichterungen bis zu umfassenden Kreditangeboten mit Bundesbürgschaften. Dennoch ist kurzfristig die verfügbare Liquidität für die meisten Unternehmen der entscheidende Faktor, um die Herausforderungen aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage zu bewältigen. Gerade jetzt gilt es für Industrie- und Handelsunternehmen zu bewerten: Welche Kunden sind zukünftig noch in der Lage, ihre Forderungen zu begleichen und können somit beliefert werden? Welche Kunden haben bereits jetzt Liquiditätsprobleme und damit ein erhöhtes Ausfallrisiko durch die Auswirkungen der wirtschaftlichen Krise?

WELCHE MÖGLICHKEITEN HABE ICH IN DER AKTUELLEN SITUATION, DIE LIQUIDITÄT BESTMÖGLICH ZU SICHERN?

Im Vorteil sind hier die Unternehmen, die schon heute die Bonität ihrer Kunden mit intelligenten Softwarelösungen automatisiert überwachen. So können Kunden aus besonders betroffenen Branchen gezielt in den Fokus genommen werden. Gerade angesichts gewährter Zahlungszielverlängerungen muss das Zahlungsverhalten der Kunden ununterbrochen analysiert werden. Die Überwachung der kundenbezogenen Kennzahlen zum Zahlungsverhalten wie z. B. Days Sales Outstanding (DSO) ist jetzt besonders relevant. Dies dient vor allem der Sicherung der eigenen Liquidität: Wann wird der Kunde voraussichtlich zahlen? Kann er überhaupt noch zahlen?

Neben der Analyse der eigenen Zahlungserfahrungen gewinnen die Information aus Zahlungserfahrungs-

pools massiv an Bedeutung. Der konsequente und automatisierte Abgleich der eigenen Zahldaten mit der relevanten Vergleichsgruppe kann als Frühwarnindikator für eine drohende Insolvenz dienen. Auch hier sind Unternehmen im Vorteil, die auf Kredit- und Risikomanagementsysteme mit der Möglichkeit einer automatischen Belieferung dieser Pools aus vorhandenen Daten und einer Auswertung der Informationen setzen. Sie erhalten somit früh genug Warnsignale und können Maßnahmen ableiten. Eine dieser Maßnahmen könnte beispielsweise das Versenden von Zahlungserinnerungen bereits vor Fälligkeit der Forderung sein. Diese könnten helfen, das Kundenzahlungsverhalten positiv zu beeinflussen. Sollte sich das Zahlungsverhalten der Kunden dennoch signifikant verschlechtern, gilt es ein effizientes und schnelles Forderungsmanagement etabliert zu haben. Straffe Mahnprozesse bei überfälligen Forderungen stellen sicher, dass gerade in einer Engpasssituation die offenen Posten beglichen werden und das eigene Unternehmen am Ende nicht auf die derzeit so wichtige Liquidität verzichten muss.

Trotz des gut funktionierenden Kreditrisikomanagements werden insbesondere bei verlängerten Zahlungszielen alternative Finanzierungsformen wie Factoring, auch bei höheren Kosten, eine interessante Spielart zur Liquiditätsbeschaffung sein. Als zusätzlich positiver Effekt wird bei entsprechenden Factoring-Varianten auch ein Teil des Ausfallrisikos verlagert. Von eigenen Lieferanten nicht gewährte Zahlungsziele auf der Beschaffungsseite können über verschiedene Formen der Einkaufsfinanzierung kompensiert werden.

Steigender Kostendruck und immer kürzer werdende Reaktionszeiten werden Unternehmen auch nach der Krise weiterhin beschäftigen. Dies wird sich nur durch weitere Digitalisierung auch im Kredit- und Risikomanagement abfedern lassen. Mit der auf die individu-

Credit Management als Software as a Service (SaaS)

ellen Bedürfnisse abgestimmten Kredit- und Risikomanagement-Software von SCHUMANN sind sie auf diese Herausforderungen sowohl kurz- als auch langfristig bestens vorbereitet. SCHUMANN bietet Unternehmen eine etablierte innovative Softwarelösung mit umfangreichen Funktionalitäten wie integriertem Frühwarnsystem, Bonitätsprüfung, Analyse von Zahlungserfahrungen, Kreditlimitprüfung und vieles mehr.

WAS KANN ICH KURZFRISTIG SONST NOCH TUN?

Die Insolvenzzahlen werden nach der Corona-Krise deutlich steigen, wenn die durch staatliche Förderung vorübergehend verzögerten Marktanpassungsprozesse stattfinden und die Unternehmen ausgesetzten Zahlungen nachkommen müssen oder zusätzliche Kredite zu bedienen haben. Neben der permanenten Überwachung von aktuellen Informationen wie den Zahlungserfahrungen gibt der Blick in die Bilanz eine Einschätzung zur langfristigen Stabilität der Geschäftspartner. Rein vergangenheitsbezogene Auswertungen bringen aber, bei sich branchenspezifisch verändernden Marktbedingungen, nicht die gewünschte Aussagekraft. Stattdessen sollte die Geschäftsentwicklung bei besonders wichtigen Kunden und Lieferanten mit Hilfe von kurzfristigen Erfolgsrechnungen und Planbilanzen simuliert werden.

Mit Credify.net bietet SCHUMANN eine intuitive und schlanke SaaS-Lösung an, um kurzfristig, flexibel und ohne hohe Einführungskosten solche Analysen durchzuführen.

Credify.net ist eine Software as a Service Lösung, die Ihre internen Daten mit externen Informationen zusammenführt, um automatisch und online eine Bonitätsprüfung Ihrer Kunden vorzunehmen und sie zu überwachen.

Qualifizieren Sie Ihre Neukunden wesentlich schneller und behalten Sie gleichzeitig die Bonität aller Bestandskunden automatisch im Blick.

Wissen schafft Erfolg.



Prof. Schumann GmbH
Weender Landstr. 23
37073 Göttingen
Deutschland

+49 551 383 15 0
+49 551 383 15 20 (Fax)
info@prof-schumann.de
www.prof-schumann.de