

Wachstum ermöglichen durch effiziente Risikosteuerung

Elektronikdistributor RS Components senkt Forderungsausfälle um 50 Prozent

„Heute bestellt, morgen geliefert“ – dieses Versprechen gibt der Elektronikdistributor RS Components seinen Kunden. Für das Mörfelder Unternehmen bedeutet das: Nicht nur der Vertrieb, sondern auch das Risikomanagement und die Bonitätsprüfung müssen effizient und schnell sein. Denn RS Components will die Bestellungen neuer Kunden zeitnah bearbeiten und ausführen, ohne dass sich die Liquiditätslage verschlechtert oder vermehrt Forderungsausfälle auftreten. Denn aktuelle Studien belegen, dass nach wie vor jede dritte Rechnung in Deutschland mit Verspätung bezahlt wird; zudem müssen jedes Jahr mehr als 35.000 Unternehmen Insolvenz anmelden. RS Components entschied sich daher, diese Prozesse mit Unterstützung eines Experten zu optimieren und so die Voraussetzungen für das weitere Unternehmenswachstum zu schaffen.

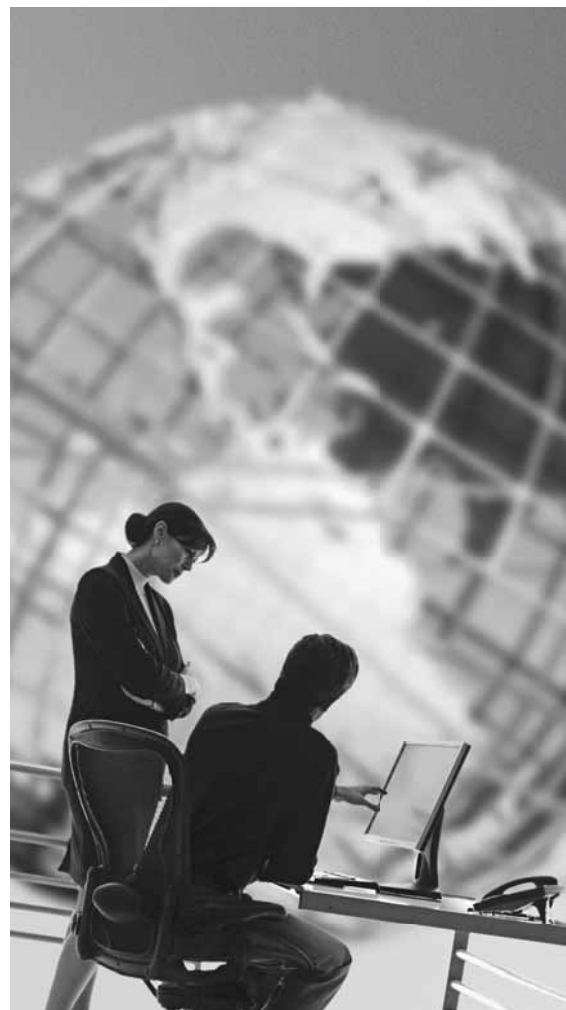
Die Situation wurde dadurch verschärft, dass sich die Struktur des Mörfelder Unternehmens in den letzten Jahren stark verändert hat: Das Sortiment hat sich auf über 300.000 Produkte verdoppelt, das Online-Geschäft wurde stark ausgebaut, die Kundenzahlen sind spürbar gestiegen. Die Folge war, dass das bestehende System zum Risikomanagement für diese veränderten Strukturen nicht mehr ausreichte. „Das Risiko von Zahlungsausfällen durch insolvente Betriebe wuchs und fiel durch das Kunden- und Umsatzwachstum immer stärker ins Gewicht“, sagt Viola Rossmann, Leiterin der Debitorenabteilung. Kurz: RS Components musste sich für ein neues Risikomanagementsystem entscheiden.

Risiken reduzieren mit D&B

Die Wahl fiel auf den D&B Portfolio Manager, als Online-Analyseinstrument. Für RS Components hat sich der Einsatz schnell bezahlt gemacht: Bereits nach knapp einem Jahr konnte das Unternehmen die Zahl der Forderungsausfälle und die damit verbundenen Kosten um rund 50 Prozent senken. „Mit einer so großen Verbesserung hatten wir nicht gerechnet“, sagt Viola Rossmann.

Kundeninformationen per Tastendruck

RS Components kann heute in Minutenschnelle Informationen über neue und bestehende Firmenkunden abrufen. Doch D&B liefert nicht nur reine Unternehmensinformationen, sondern auch Empfehlungen bezüglich der Risikoeinschätzung. „Unsere Kunden werden so automatisch in Risiko-

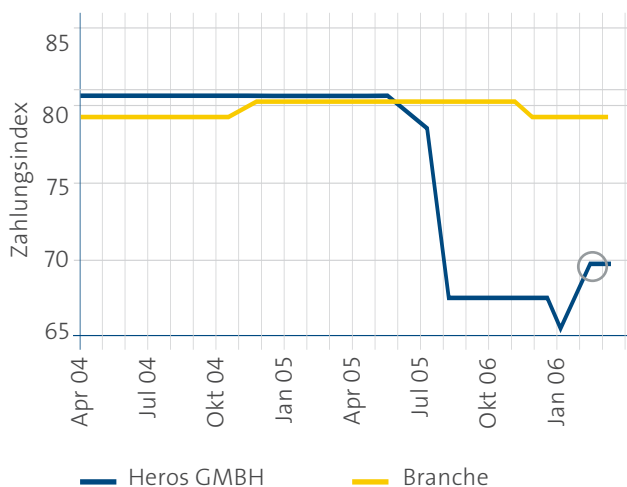


klassen eingestuft, die wir als Basis für Unternehmensentscheidung heranziehen“, erklärt Viola Rossmann. Auf Basis der D&B Daten werden also Kreditlimits und Zahlungsvereinbarungen festgelegt. Das vereinfacht den Umgang mit einer sehr heterogenen Kundenstruktur, die von Ingenieurs- und Entwicklungsbüros, kleinen und mittelständischen Unternehmen bis hin zu Ein-Mann-Betrieben reicht. Bei neuen Kunden verlässt sich RS Components sogar fast vollständig auf die Empfehlungen von D&B. Zusätzlich wird RS Components informiert, wenn sich die Bewertung eines Kunden ändert und beispielsweise akute Insolvenzgefahr besteht. „Darauf können wir dann rechtzeitig reagieren“, sagt Viola Rossmann. (Abbildung 1)

Der Prozess ist für RS Components denkbar einfach: Das Unternehmen reichert seine eigenen Daten mit den D&B Daten an. Der D&B Portfolio Manager erstellt dann Analysen zu Chancen und Risiken einzelner Kunden anhand deren historischen Entwicklung, dargestellt in sogenannten Scores. Auf Basis dieser Daten kann RS Components schnelle und vor allem zuverlässige Entscheidungen treffen, Kunden mit negativen Score-Entwicklungen werden auf einen Blick erkannt.

Branchenvergleich Zahlungstendenz

Abbildung 1



Die Grafik zeigt das Zahlungsverhalten des Geld- und Werttransporteurs HEROS. Ein Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens wurde am 20. Februar 2006 gestellt. Dabei ließen sich Zahlungsprobleme des Unternehmens bereits im Juni 2005 erkennen.

D&B Daten

400 Millionen Zahlungserfahrungen jährlich

Dafür sind aktuelle Daten nötig: Der D&B Portfolio Manager greift auf die globale D&B Datenbank zu, bei der täglich rund 1,5 Millionen Aktualisierungen vorgenommen werden. Gleichzeitig fließen in die Einschätzung der Unternehmen alleine in Deutschland mehr als 400 Millionen Zahlungserfahrungen ein. Diese Daten zeigen auch: Die Zahlungsmoral ist in Deutschland seit Jahren nur mittelmäßig, in einigen Bereichen wie der Baubranche oder der Transport- und Verkehrsbranche sogar sehr schlecht. Durchschnittlich nur knapp 70 Prozent der Rechnungen werden innerhalb des vereinbarten Zahlungsraums beglichen. (Abbildung 2)

RS Components und D&B: die Zusammenarbeit auf einen Blick

Der Elektronikdistributor RS Components arbeitet bereits seit 1991 mit Lösungen von D&B. Seit 2005 setzt das Unternehmen aus Mörfelden zusätzlich den D&B Portfolio Manager ein, um schnell Informationen und Risikoeinschätzungen über bestehende und neue Unternehmenskunden zu bekommen. Das Ergebnis: Nach einem Jahr konnten die Zahlungsausfälle und die damit verbundenen Kosten um 50 Prozent gesenkt werden. Hauptgründe für die Wahl des D&B Portfolio Managers: Datenqualität, schnelles und integriertes Risikomanagement und eine benutzerfreundliche Oberfläche.

Über RS Components

RS Components ist der führende globale Beschaffungsdienstleister für den kleinen und mittleren Mengenbedarf in der Elektronik und Automation. Das Mörfeldener Unternehmen liefert schnell und zuverlässig über 300 000 Produkte für F&E, Vor- und Kleinserienfertigung sowie Instandhaltung. Das moderne Distributionszentrum in Bad Hersfeld garantiert innerhalb des Kernsortiments die Lieferung am selben oder am nächsten Werktag. Durch den Ausbau seiner E-Commerce Kompetenz ist RS Components in der Lage, KMUs wie Konzernen branchenübergreifend und global innovativste Produkte zu bieten und sie bei der Optimierung elektronischer Beschaffungsprozesse und Reduzierung von Prozesskosten zu unterstützen. Deutsche Kunden sind u. a. Daimler Chrysler, RWE, Lufthansa, Motorola, Siemens etc. Nähere Informationen im Internet unter www.rsonline.de/einkaufskontrolle

PraxisBeispiel

RS Components und D&B



Risk Management
Solutions

Zahlungsmoral der Unternehmen in Deutschland

Abbildung 2

Quartal	III/05	IV/05	I/06	II/06	III/06	III/05 – III/06
Vereinbarungsgemäß	67,24%	67,34%	67,48%	67,09%	67,59%	+ 0,35%
Langsam	24,12%	23,90%	23,76%	24,25%	23,78%	- 0,34%
Schleppend	4,09%	4,09%	4,10%	4,08%	4,04%	- 0,05%
Ernste Beanstandungen	4,35%	4,65%	4,64%	4,56%	4,56%	+0,21%

Über D&B

D&B Deutschland (früher Dun & Bradstreet) ist ein Unternehmen der Bisnode Gruppe und gehört zum weltweiten D&B Netzwerk, dem Weltmarktführer für Wirtschaftsinformationen und Firmenbewertungen. Unternehmen aus allen Branchen nutzen die Daten und Lösungen von D&B Deutschland zur Bonitätsprüfung, bei der Kundengewinnung und im strategischen Einkauf.

Basis dafür ist die D&B Datenbank mit Informationen über 3,7 Millionen deutsche und mehr als 110 Millionen Unternehmen weltweit. In die

Bonitätsbewertung der Firmen fließt auch deren Zahlungsverhalten ein. Dazu wertet D&B alleine in Deutschland jährlich über 400 Millionen Rechnungen aus.

Die Zuordnung aller Informationen zu den Unternehmen ist durch die von D&B eingeführte D-U-N-S® Nummer eindeutig. Die D-U-N-S® Nummer wird u. a. vom Verband der Automobilindustrie (VDA), dem Verband der chemischen Industrie (VCI), der Europäischen Kommission und der ISO als Standard empfohlen und eingesetzt.

D&B Solutions

Risk Management Solutions
Sales & Marketing Solutions
Supply Management Solutions

www.dnbgermany.de

D&B Deutschland GmbH
Havelstraße 9 | 64295 Darmstadt
T (0 6151) 13 75-777 | F (0 6151) 1375-675
service-de@dnb.com



Decide with Confidence