

Gleiche Regeln für alle

D&B unterstützt die RUDOLF SIEVERS KG bei der Umsetzung eines integrierten Debitorenmanagements

Unternehmen der Bauindustrie müssen oft selbst erhebliche Vorleistungen erbringen. Viele geben diese an ihre Lieferanten weiter – das zeigt sich in langen Zahlungsfristen. Als im Bauhandel tätiges Unternehmen rüstet sich die RUDOLF SIEVERS KG für diese Bedingungen. SIEVERS ist Teil der ‚Partner für Technik‘-Gruppe, die insgesamt über 23 Geschäftsstellen verfügt. Zur Klientel zählen vorwiegend Metallbauer und -verarbeiter, Sanitär-, Heizungs- und Elektroinstallateure, Baugeschäfte, Werkstätten der Industrie und der Kommunen.

Die Gruppe profitiert seit 2002 von einem Debitorenmanagement. D&B unterstützt sie mit der automatisierten Einspielung strukturierter Risikodaten aus Wirtschaftsinformationen sowie externen Vergleichen zur Zahlweise der aktiven Kunden.

Die von D&B herausgegebene Studie Zahlungsmoral, die quartalsweise das Zahlungsverhalten verschiedener Branchen untersucht, zeigt regelmäßig, dass die Baubranche zu den am wenigsten pünktlich zahlenden Branchen gehört. Es überrascht also nicht, dass Handelsunternehmen in dieser Branche effizientem Kreditmanagement hohe Bedeutung beimessen, denn Zahlungsausfälle und Insolvenzen im Kundenkreis können rasch die Existenz des eigenen Unternehmens gefährden. Auch die Rudolph Sievers KG als Betreiber eines technischen Groß- und Einzelhandels liefert an Kunden aus dem Baugewerbe: Der Kundestamm umfasst überwiegend Handwerksbetriebe und kleinere Bauunternehmen der Bereiche Metall und Holz, Elektronik und Sanitär.

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Vor knapp vier Jahren plante das Handelsunternehmen erste Schritte zur Einführung eines integrierten Debitorenmanagements. Die Zusammenarbeit mit D&B als Anbieter von B2B-Wirtschaftsinformationen begann mit der Einholung von Einzelauskünften. Mittlerweile liefert D&B aktuelle Risiko- und Kreditauskünfte in einem standardisierten Prozess. Andreas Baarck, Geschäftsführer der Dachorganisation, erklärt die Entwicklung: „Gegen Ende der 90er Jahre agierten die Einzelgesellschaften in Bezug auf Kreditvergaben nach individuell erstellten Regeln. Ein strukturiertes und für alle verbindliches Regelwerk ist jedoch aufgrund der schlechten Zahlungsmoral der



Branche unbedingt erforderlich. Nur so können objektive Entscheidungen sichergestellt, Zahlungsausfälle und der interne Aufwand für das Kreditmanagement verringert werden.“ Das integrierte Debitorenmanagement der Unternehmensgruppe beinhaltet eine Kombination aus internen und externen Kreditinformationen: Ein zunächst intern ermittelter Zahlungsindex gibt an, wie pünktlich ein Kunde Rechnungen begleicht. Aus Umsatz und Zahlungsindex bestimmt die RUDOLF SIEVERS KG den erlaubten Maximalkredit für den jeweiligen Kunden. D&B steuert als externer Dienstleister seit Ende 2005 Daten sowohl aus dem DunTrade® Programm als auch relevante Risikoinformationen zum Kunden bei. Im DunTrade® Programm werden jährlich allein für Deutschland 400 Millionen Rechnungsinformationen gesammelt. Die Daten stellen seit 1979 ein branchenübergreifendes Frühwarnsystem über die Zahlungsweise der teilnehmenden Unternehmen dar – laut Andreas Baarck ausschlaggebend für die Entscheidung der Gruppe Partner für Technik für D&B. „Wir kannten das Unternehmen als

Marktführer im Bereich Zahlungserfahrungen; überzeugt hat uns vor allem die sehr gute Abdeckung von 85 Prozent im für uns relevanten Bereich der kleinstständischen Unternehmen in Deutschland sowie der hohe Aktualisierungsgrad.“

Regelmäßig abgeglichen werden knapp 3.000 Datensätze von aktiven und intern vorselektierten Bestandskunden: Die Unternehmensgruppe liefert Auszüge aus ihren Stammdaten sowie der Offene-Posten-Liste an D&B. Nach Anreicherung und Aufwertung der Daten mit Scoring- und Risikoinformationen und einem Vorschlag für den jeweiligen Höchstkredit spielt D&B die Daten ins Unternehmen zurück. Dort werden sie entsprechend konvertiert und in das interne EDV-System der Gruppe eingespeist.

Verkaufsförderung und Risikomanagement in einem

„Wir liefern der Unternehmensgruppe durch den Datentransfer alle relevanten Informationen in einer Übersicht. So können die Verantwortlichen schnellere und objektivere Entscheidungen treffen“, fasst Stefan Haarmeyer, Consultant bei D&B, die Vorteile zusammen. Das Kreditmanagement dient der RUDOLF SIEVERS KG dabei nicht nur zur Risikoüberwachung, sondern nebenbei auch zur aktiven Verkaufsförderung – bei entsprechender Verbesserung der Zahlungsweise können Kreditlimite erhöht werden. Vor allem aber helfen Informationen zur Zahlungsweise bei der Einschätzung von Kunden und Vermeidung von Ausfallrisiken: „Zahlen unsere Kunden bei anderen Lieferanten besser, können wir nun nach Ursachen forschen. Eventuell sind wir in diesen Fällen nur Nebenlieferant oder aber andere Lieferanten gewähren höhere Skontosätze. Wird auch bei anderen Kunden schlecht gezahlt, so dient uns dies als Warnhinweis und erforderliche Maßnahmen können zeitnah eingeleitet werden“, so Andreas Baarck. Der messbare Erfolg ließ nicht lange auf sich warten: Die RUDOLF SIEVERS KG reduzierte ihre Forderungsausfälle von 1,40 Prozent des Umsatzes im Jahr 2002 auf 0,42 Prozent im Jahr 2005. Auch das durchschnittliche Zahlungsziel bei der RUDOLF SIEVERS KG sank deutlich: Von 36 Tagen (2002) auf 28 Tage im vergangenen Jahr – weit unter den üblichen Wert in der Branche.

Die RUDOLF SIEVERS KG in Kürze

Die RUDOLF SIEVERS KG wurde im Jahr 1831 gegründet und ist seit 1990 im Rahmen eines Kooperationsvertrags in die 'Partner für Technik' Gruppe eingebunden. Sitz der Dachorganisation ist Seevetal in Niedersachsen. Zur Gruppe zählen insgesamt sieben rechtlich selbstständige Betriebe im Bundesgebiet mit 23 Verkaufsstellen und insgesamt knapp 600 Mitarbeitern. Das Angebot umfasst die Sortimentsgruppen Stahl und Werkstoffe, Haustechnik, Bau- und Werkzeugtechnik sowie Elektrotechnik. Kunden sind überwiegend Metallbauer und -verarbeiter, Sanitär-, Heizungs- und Elektroinstallateure, Baugeschäfte, Zimmereien und Tischlereien und Werkstätten der Industrie und Kommunen.

PraxisBeispiel

Rudolf Sievers KG und D&B



Risk Management
Solutions

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