

Pressemitteilung – Göttingen, 05.02.2021

Baustoffhändler von EUROBAUSTOFF nutzen Kreditmanagement-Software von SCHUMANN

Anschlusshäuser von EUROBAUSTOFF profitieren über ihren Verbund von der professionellen Kreditmanagement-Lösung CAM Industry & Trade von SCHUMANN. Eine deutliche Senkung der Forderungsausfälle um 30 % und eine Einsparung von 25 % bei Prozess- und Personalkosten sind möglich.

Im Baustoffhandel ist die Notwendigkeit für ein aktives Kreditmanagement oft besonders hoch. Dies liegt an den Besonderheiten der Branche; saisonale Schwankungen, wenig Sicherheiten und viele Subunternehmen sind Risikofaktoren, die einen großen Einfluss auf die Liquidität von Baustoffhändlern haben. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten, wie wir sie derzeit aufgrund der Corona-Pandemie erleben, verstärken sich diese Risikofaktoren noch weiter. Ein automatisiertes Kreditmanagement sichert Baustoffhändlern einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil. Es ermöglicht ihnen, Risiken sicher einzuschätzen und dann die Erkenntnisse aktiv zur Vertriebsunterstützung zu nutzen. „Unsere Kunden im Baustoffhandel arbeiten schon jetzt effizienter als viele andere Unternehmen der Branche. Sie profitieren von schnelleren Bearbeitungszeiten, integrierten Inkassoprozessen und einer verbesserten Verhandlungsposition gegenüber Informationsdienstleistern oder der Warenkreditversicherung“, berichtet Dr. Stefan Gröger, Head of Business Development Industry & Trade bei SCHUMANN.

Forderungsausfälle reduzieren durch Frühwarnung

SCHUMANN bietet Händlern der EUROBAUSTOFF eine speziell auf ihre Bedürfnisse ausgelegte Standardlösung, wobei die Händler auch von besonderen Einkaufsbedingungen innerhalb ihres Verbundes profitieren können. Darüber hinaus bietet SCHUMANN einen regelmäßigen Expertenaustausch an, indem sowohl Best Practices als auch neue Anforderungen besprochen werden. So wurde aufgrund der Corona-Krise kurzfristig ein neuer Report („Corona-Report“) eingeführt. Dieser Bericht enthält Kennzahlen, die u.a. die Limitausnutzung und Zahlungszielveränderung der jeweils letzten Monate mit den letzten ein bis zwei Jahren vergleichen. So lassen sich Veränderungen schnell erkennen und Kunden können gezielt zu Lösungen angesprochen werden.

Thomas Schulte, Leiter Kreditmanagement bei der **Henrich Baustoffzentrum GmbH & Co. KG** hat am Corona-Report mitgearbeitet und ist überzeugt: „Kreditmanagement mit System ist in der aktuell sehr turbulenten Zeit ein wirklicher Schlüssel zum Erfolg. Die Risiken können dadurch frühzeitig erkannt, bewertet und mit dem Kunden gemeinsam gemeistert werden. Durch den Einsatz von CAM konnten wir neben der deutlichen Einsparung der Kreditkosten die Forderungsausfallquote auf ein Minimum reduzieren. Sogar die Reklamationsquote konnten wir innerhalb kurzer Zeit um 42 % senken.“

Über CAM werden wertvolle interne Informationen, wie z. B. das Zahlverhalten der eigenen Kunden und Vertriebsinformationen, systematisch und automatisiert ausgewertet. Zusätzlich können



externe Informationen wie Wirtschaftsauskünfte, Jahresabschlüsse, Sicherheiten und Warenkreditversicherungen automatisch einbezogen und ausgewertet werden. Das schafft die erforderliche Transparenz für ein reibungsloses Zusammenspiel von Vertrieb, Kreditmanagement und Geschäftsführung. So kann der Aufwand für die Kreditprüfung und deren Kosten deutlich verringert werden.

Vertrieb einbinden – Umsatz steigern

Sowohl beim Henrich Baustoffzentrum als auch bei der **Kölner Bauzentrum MOBAU Linden GmbH & Co. KG** sind durch den Einsatz von CAM die Abteilungen Vertrieb, Kreditmanagement und Geschäftsführung optimal miteinander verzahnt. Die neuen Prozesse sparen den Entscheidern mehrere Tage Arbeit und eröffnen zudem Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung. „Mit CAM erhalten wir klare Aussagen und Begründungen, mit welchen Kunden man ein Geschäft machen sollte und bis zu welchem Limit. Da lag es für mich nahe, den Vertrieb stärker einzubeziehen und den Mitarbeitern dort Zugriff auf diese Daten zu ermöglichen“, erklärt Norbert Schilde, als Prokurist auch verantwortlich für Kreditrisiken bei MOBAU Linden. Bei MOBAU Linden haben nun Vertriebsmitarbeiter Sichtrechte auf ihre jeweiligen Kundenakten und können so direkt erfahren und nachvollziehen, warum ein Geschäft möglicherweise nicht zustande kam. Diese Transparenz zwischen den Abteilungen hat sich nicht nur auf das Betriebsklima ausgewirkt. Auch die Produktivität des Vertriebs hat sich verbessert. So lassen sich mit Software-Unterstützung nicht nur Forderungsausfälle vermeiden und Zeit sparen, sondern auch der Umsatz steigern.

„Unsere spezielle Softwarelösung für EUROBAUSTOFF Anschlusshäuser können gerade jetzt in wirtschaftlich zunehmend unsicheren Zeiten einen wichtigen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten. Es ist Zeit, die Möglichkeiten der Digitalisierung zu nutzen und sich zukunftssicher aufzustellen,“ fasst Dr. Stefan Gröger zusammen.

Mehr über die SCHUMANN Lösungen für den Baustoffhandel hier <https://prof-schumann.de/branchen/baustoffhandel>.

***Über SCHUMANN**

SCHUMANN mit Sitz in Göttingen ist ein deutsches Familienunternehmen, das mit modernen Technologien innovative und verlässliche IT-Lösungen für Unternehmen in aller Welt schafft. Langjährige Erfahrung garantiert Kunden eine hohe Qualität und eine stabile, partnerschaftliche Zusammenarbeit. Die Software-Lösungen und eine umfassende, kompetente Beratung ermöglichen Unternehmen effizienteres und effektiveres unternehmerisches Handeln.

Mit flexibel skalierbaren Produkten bietet SCHUMANN spezifische Branchenlösungen im Bereich des (Kredit-) Risikomanagements, der damit verbundenen Prozesssteuerung sowie Risikobewertung. Unternehmen werden in die Lage versetzt, mit optimierten Prozessen Kosten zu senken und so ihre Wettbewerbsposition zu stärken. Industrie- und Handelsunternehmen, Finanzdienstleister sowie Kredit- und Kautionsversicherungen verlassen sich seit über zwei Jahrzehnten auf die Software-Lösungen von SCHUMANN.