

Göttingen, 09.10.2015

Evolution im Credit Management – Branchentreff auf dem Kundenevent der Prof. Schumann GmbH

Mit 120 Teilnehmern aus über 60 Unternehmen thematisierte der KundenTag 2015 der Prof. Schumann GmbH die aktuellen Entwicklungen im Credit Management – von der digitalen Transformation, über Industrie 4.0 bis zu Social Media als neuer Informationsquelle. Die Veranstaltung mit geladenen Gästen aus der Credit Management Branche fand vom 17.9. bis zum 18.9. in Kassel statt.

Evolution im Credit Management

Die zunehmende Digitalisierung aller Lebensbereiche ist auch im Credit Management zu spüren. In der Folge lässt sich das Credit Management immer einfacher in relevante Geschäftsprozesse einbinden. Auch E-Commerce-Prozesse im B2B-Bereich können mit nur kleinen Ergänzungen integriert werden. Auf der anderen Seite steigt der Druck im Credit Management, die Informationsflut der digitalen Welt möglichst schnell zu verarbeiten. „Das ist keine Revolution, die mit der Digitalisierung einhergeht – eher eine Evolution“, stellt Dr. Martina Städtler-Schumann klar. Die Geschäftsführerin der Prof. Schumann GmbH erklärt weiter: „Wir reagieren auf die gestiegene Mobilität der Nutzer unserer Softwarelösungen und setzen für die Zukunft voll auf die Web-Technologie. Wir bieten bereits jetzt einen webClient für unseren Credit Application Manager CAM an, der zukünftig sicher den herkömmlichen Desktop-Client ablösen wird.“

CAM global – Projekteinführung in Russland

Die Herausforderungen der Digitalisierung werden durch eine zunehmende Globalisierung verstärkt. Dies gilt auch für die Kunden der Prof. Schumann GmbH. Marcus Stockfleth z. B., verantwortlich für Treasury und Credit Management bei der EuroChem Agro GmbH, berichtet beim KundenTag über die Einführung der Credit Management Software CAM in einem internationalen Konzern. Von Zug aus betreibt EuroChem Produktionsstätten in Ost- und Westeuropa und beschäftigt über 20.000 Mitarbeiter weltweit. Das Gros des Düngemittelgeschäftes der EuroChem-Gruppe wird durch die EuroChem Agro GmbH und ihre Schwestergesellschaften betrieben. „CAM hat sich als Argumentationshilfe bei den Gesprächen mit der Warenkreditversicherung erwiesen und auch den Vertrieb haben wir gleich mit ins Boot geholt. Die Vertriebsmitarbeiter haben heute Zugriff auf das Zahlungsverhalten ihrer Kunden, erkennen Trends und können schnell reagieren. Das schafft eine ganz neue Art des gegenseitigen Verständnisses zwischen Vertrieb und Credit Management und trägt positiv zum Unternehmensergebnis bei.“ Die lokalen Credit Manager in Deutschland, Spanien, Italien und Mexiko verwalten ihre Limite in Eigenregie mit Hilfe von CAM. Die Konzernzentrale behält den Gesamtüberblick mit Hilfe des integrierten Reporting-Systems CAMeRA. Die Software CAM ist in Moskau

installiert, momentan wird die Lösung in der Schweiz ausgerollt. Als nächster Schritt steht die Integration der Mahnwesen Prozesse in allen angeschlossenen Ländern auf dem Programm.

„Wir haben fundierte Erfahrungen sowohl im nationalen als auch im internationalen Kontext. Mit unserer Software CAM bieten wir elektronische Schnittstellen zu vielen internationalen Informationsanbietern und der webClient erleichtert ein internationales Roll-Out deutlich. Installationen auf jedem einzelnen Arbeitsplatzrechner entfallen, das dankt vor allem die IT-Abteilung“, erklärt Dr. Martina Städtler-Schumann lächelnd.

Eugen Rothmund, Leiter Forderungsmanagement Konzern bei der ALNO AG, berichtete von der Nutzung von CAM im Konzern, insbesondere in Verbindung mit der Automatisierung von Prozessen beim Einsatz einer Warenkreditversicherung und zur Auftragsfreigabe. Er stellte sehr anschaulich dar, wie CAM mit dem Einsatz über verschiedene Konzerngesellschaften hinweg dazu beigetragen hat, eine einheitliche Kreditpolitik durchzusetzen und zeitnahe Kreditentscheidungen zu unterstützen. Deutlich wurden dabei auch die erzielten finanziellen Erfolge.

Social Media als Informationsquelle?

Kontrovers diskutiert wurde auch die Frage, inwiefern Daten aus Social Media Netzwerken für Unternehmensbewertungen herangezogen werden können. Eine erste Studie an der Universität Göttingen, am Lehrstuhl von Prof. Dr. Matthias Schumann, Gesellschafter und Gründer der Prof. Schumann GmbH, ergab, dass mithilfe statistischer Analysen und Codierungsverfahren Indikatoren für die Bonitätseinschätzung gewonnen werden können. Aron Mengelkamp machte in seinem Referat deutlich, welche Möglichkeiten sich daraus zukünftig ergeben, wies aber auch die Risiken hin, wie z. B. bewusste Falschmeldungen, Betrugsversuche und gezielte Kampagnen, die bei einer strukturierten Verwendung berücksichtigt werden müssen. „Generell gilt: Der Informationsmix macht es. Selbst wenn Daten aus Social Media künftig auch für eine Unternehmensbewertung im Credit Management herangezogen werden können, bleibt es eine von vielen Quellen. Die benötigten Informationen sollten individuell auf Bedürfnisse und Situationen abgestimmt sein. Da stehen wir mit unserer Expertise gern zur Seite“, resümiert Dr. Martina Städtler-Schumann.

Branchentreff KundenTag

Neben weiteren Vorträgen nutzten die Teilnehmer auch die Workshops, um sich untereinander auszutauschen und neue Ideen für das eigene Geschäft zu entwickeln. Dr. Martina Städtler-Schumann erklärt: „Wir freuen uns, dass unser KundenTag auch als Plattform zum Austausch wahrgenommen und als echte Bereicherung empfunden wird.“

Der nächste KundenTag der Prof. Schumann GmbH wird 2016 ebenfalls in Kassel stattfinden.

Die **Prof. Schumann GmbH** mit Sitz in Göttingen ist eines der führenden Beratungs- und Softwareunternehmen im Bereich Credit Management. Unternehmen werden in die Lage versetzt, ihre Forderungsausfälle und ihre Kosten nachhaltig zu senken und so ihre Wettbewerbsposition zu stärken. Die Prof. Schumann GmbH ist ein kompetenter Ansprechpartner und Berater für alle Bereiche des Credit Managements und bietet darüber hinaus mit CAM (Credit Application Manager) eine praxiserprobte Software im Bereich Credit Management an.