

# Hoch hinaus im Kreditmanagement

Success Story Deutsche AVIA-  
Mineralöl AG



# Hoch hinaus im Kreditmanagement

Hohe Summen mit wenigen Kunden, das beschreibt die Situation im Kreditmanagement der Deutschen AVIA Mineralöl-AG. Durch den Einsatz von CAM Industry & Trade und dem passenden Modul zur Jahresabschlussanalyse hat AVIA heute alle Kundeninformationen zentral in einem System. Ein umfassender Überblick über die Risikosituation eines jeden Kunden ist allen Mitarbeitern möglich. Lästige Medienbrüche und zeitraubende manuelle Abgleiche sind passé. Als Folge ergibt sich eine verbesserte Verhandlungsposition gegenüber der Warenkreditversicherung. Und auch die gesamte finanzielle Solidität der Gruppe profitiert von der nun möglichen gezielten Unterstützung einzelner Gesellschafter.

## GROSSE UMSÄTZE – GERINGE MARGEN – HOHES RISIKO

Marinus Kraus, ein junger deutscher Skispringer, fliegt mit dem AVIA Logo auf der Brust von Erfolg zu Erfolg über die größten Skisprungschanzen der Welt. So macht es auch die AVIA, nur ohne Ski. Auch wenn sie auf den ersten Blick nichts mit einem Youngster gemeinsam hat, macht die Kombination durchaus Sinn. Welttoffen, erfolgsorientiert und dabei nie die eigene Sicherheit aus den Augen verlieren. Man mag sich wundern, warum ein Unternehmen mit nur 39 aktiven Kunden im System ein Kreditmanagement-System mit einer elektronischen Aktenverwaltung und einer automatischen Bilanzanalyse braucht. Doch auch wenn hier nur wenige Risiken geprüft werden, sind die Summen bei einem Jahresumsatz von 2,7 Mrd. Euro doch sehr hoch.

„Das kleinste Kreditlimit, was wir im System haben, sind 1 Mio. €, das größte 27 Mio. €“, berichtet Dieter Kirschner, Kaufmännischer Leiter bei der Deutschen AVIA Mineralöl-AG. Die Prüfung von nur wenigen Kunden, mit dafür sehr hohen Summen, liegt im Geschäftsmodell und der Historie der AVIA begründet.

## ÜBER DIE AVIA

1927 schlossen sich mehrere unabhängige Mineralölhändler in der Schweiz zusammen, um sich gegenüber den großen Konzernen bessere Einkaufskonditionen zu sichern. Inzwischen ist die AVIA mit über 85 mittelständischen Unternehmen in 14 europäischen Ländern vertreten. Die AVIA ist hier flächendeckend im Vertrieb von Mineralölprodukten aktiv und betreibt in Europa über 3.000 Tankstellen, davon allein rund 850 Tankstellen in Deutschland. Damit ist die AVIA die

am weitesten verbreitete konzernunabhängige Mineralölmarke in Europa. Die Mitglieder der Deutschen AVIA vertreiben mittlerweile alle Formen der Energie. Neben klassischen Mineralölprodukten werden auch netzgebundene Energien wie Erdgas und Strom vertrieben. Die AVIA besteht in Deutschland aus 30 mittelständischen Unternehmen als Gesellschafter sowie einer großen Zahl an Lizenznehmern. Die Kernbereiche der AVIA Unternehmen sind der Betrieb von AVIA Tankstellen, die Versorgung von Großkunden mit Dieselkraftstoff, die Versorgung von Kunden mit Schmierstoffen und auch mit Heizölen und Pellets.

Unternehmen, die sich als Gesellschafter der AVIA anschließen, können über die AVIA Mineralöl einkaufen und so auch von der Marktmacht profitieren. Die AVIA selbst vertreibt ihre Produkte ohne Marge und finanziert sich über die Mitgliedsbeiträge der Gesellschafter. Das sichert den besten Preis. Gleichzeitig trägt die AVIA aber auch das Risiko eines Zahlungsausfalls eines der Gesellschafter. Ein Ausfall würde bei der geringen Anzahl bzw. den hohen Summen alle betreffen und könnte möglicherweise existenzgefährdend sein. Das ist der Grund, warum die AVIA auf ein modernes Kreditmanagement-System wie CAM Industry & Trade setzt.

## UNTERNEHMENSBEWERTUNG MIT CAM INDUSTRY & TRADE

Heute werden alle Informationen zu einem Gesellschafter gebündelt in einer Kundenakte dargestellt. „Das hat uns sehr gefehlt“, erklärt Kirschner. „Die verfügbaren Informationen wie Wirtschaftsauskünfte, Bilanzanalysen oder Warenkreditversicherungen waren teilweise in Teilanwendungen in verschiedenen Abteilungen angesiedelt und ein Zusammenführen war quasi unmöglich.“

Mit CAM Industry & Trade greifen alle Mitarbeiter bei der AVIA nun stets auf den gleichen Wissens- und Informationsstand zurück. Zudem hat die Systemunterstützung den entscheidenden Vorteil, dass jetzt eine einheitliche Bewertung möglich ist. *„Wir haben unsere Gesellschafter vorher nicht gerated, es war immer eine individuelle Einschätzung, ein Standard-Bewertungsverfahren gab es nicht.“*

Das Risiko, dass hier Fehler entstehen, war entsprechend hoch. Heute sind festgelegte Bewertungsregeln in CAM Industry & Trade hinterlegt und das System erstellt automatisch entsprechende Bewertungen. Auch die mit der Warenkreditversicherung ausgehandelten Limite werden heute in CAM Industry & Trade hinterlegt. Ebenso wie die festgelegten nötigen Sicherheiten oder Auflagen. Das kann von Bürgschaften, Grundstücken bis Bareinlagen alles sein, berichtet Kirschner. Täglich werfen die Mitarbeiter einen Blick auf die Obligowerte in CAM Industry & Trade, um entstehende Probleme frühzeitig zu erkennen. Kirschner selbst schaut sich jeden Tag an, ob es Kreditlimit-Überschreitungen gibt, CAM Industry & Trade erzeugt automatisch ein ToDo und Kirschner kann bequem in die Akte hineinnavigieren, den Kunden kontaktieren und entscheiden, was zu tun ist.

### **IT-GESTÜTZTE BILANZANALYSE ALS BESTANDTEIL DES RISIKOMANAGEMENT-SYSTEMS DER AVIA**

Ausgangspunkt für die Anschaffung einer Kreditmanagement-Software war die Bilanzanalyse. Diese lief manuell und war entsprechend zeit- und kostenintensiv. Man versprach sich bei der AVIA durch eine professionelle Bilanzanalyse-Software auch eine bessere Verhandlungsposition gegenüber der Warenkreditversicherung. Das Modul zur Jahresabschlussanalyse bot eine Automatisierung und damit eine Beschleunigung der Prozesse. Die Jahresabschlüsse der Gesellschafter werden heute im System erfasst und es berechnet automatisch die festgelegten Kennzahlen und erzeugt selbstständig ein Rating.

*„Die Gesellschafter liefern selbst die Jahresabschlüsse und erhalten im Gegenzug auch die Analyse. Das wird gut angenommen, letztlich ist für die Gesellschafter ja auch die Solidität der Gruppe relevant und frühzeitig problematische Entwicklungen zu erkennen, ist für alle existenzsichernd“,* erklärt Kirschner.

Darüber hinaus bietet das Tool für die AVIA ein weiteres interessantes Tool. Mithilfe von Benchmark-Analysen können die Gesellschafter untereinander verglichen werden. Auch diese Informationen werden den Gesellschaften zur Verfügung gestellt. So sieht jeder ganz transparent, wo er innerhalb der Gruppe steht.

### **PROZESSOPTIMIERUNG UND RISIKOMANAGEMENT ALS ZIEL**

Der ausschlaggebende Grund für die Einführung einer Kreditmanagement-Software war nicht primär das Vermeiden von Zahlungsausfällen. Stattdessen ging es vor allem darum, die Prozesse zu beschleunigen, Risikopositionen zu erkennen, Fehlerquellen zu eliminieren und eine einheitliche Übersicht über alle verfügbaren Informationen zu haben. *„Unsere Verhandlungsposition gegenüber den Warenkreditversicherungen wurde dadurch gestärkt und ich sehe es auch als Dienstleistung für unsere Gesellschafter.“* Da die AVIA sehr transparent mit den Daten und errechneten Ratings umgeht, treten Optimierungspotenziale für jeden Gesellschafter klar zu Tage.

Dieter Kirschner wirkt sichtlich entspannt. Der studierte Betriebswirt ist seit über sechs Jahren bei der AVIA und schaut zuversichtlich in die Zukunft. *„Jetzt wo wir CAM Industry & Trade haben, habe ich im Nachhinein schon oft gedacht, so eine Software hätten wir auch schon früher einführen können.“*

#### **ERFOLGE IM KREDITMANAGEMENT BEI DER AVIA**

- ✓ **Alle Kundeninformationen zentral in einem System**
- ✓ **Überblick über die Risikosituation eines jeden Gesellschafter für alle Mitarbeiter**
- ✓ **Beschleunigte Prozesse**
- ✓ **Standardisierte Bewertungsverfahren**
- ✓ **Schnelle und professionelle Bilanzanalyse**
- ✓ **verbesserte Verhandlungsposition gegenüber der Warenkreditversicherung**

**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](mailto:info@prof-schumann.de)  
[www.prof-schumann.de](http://www.prof-schumann.de)