

Etikett: Erfolgreich – Kreditmanagement bei HERMA

Success Story HERMA GmbH



Etikett: Erfolgreich – Kreditmanagement bei HERMA

Mit der Einführung einer Kreditmanagement-Software bei HERMA hat sich viel verändert. Antragsprozesse sind heute durch die Automatisierung in wenigen Stunden entschieden und dauern nicht mehr wie früher bis zu mehreren Tagen. Die Software ist bei den Mitarbeitern voll akzeptiert und hat sich zu einem unentbehrlichen Werkzeug im täglichen Kreditmanagement-Alltag entwickelt.

HERMA UNTERNEHMENSGRUPPE

„Die ersten Etiketten verkaufte ich Anfang Februar an Daimler“, mit diesen Worten von 1906 wird Unternehmensgründer Heinrich Hermann zitiert, als er beschreibt, wie alles begann. Inzwischen ist viel passiert. HERMA hat sich zu einer internationalen Unternehmensgruppe entwickelt, die führend im Handel mit und bei der Herstellung von Selbstklebeprodukten, Etikettierlösungen und Etikettiermaschinen ist.

2015 hat die HERMA Gruppe einen Umsatz von 304,5 Mio. € und damit eine deutliche Steigerung zum Vorjahr erzielt. Damit ist HERMA das wachstumsstärkste Unternehmen am Markt und auch in den kommenden Jahren soll sich dieser Trend fortsetzen. Dabei ist insbesondere eine zunehmende Internationalisierung der Wachstumstreiber für HERMA.

Große internationale Unternehmen zählen vermehrt zum Kundenkreis des schwäbischen Unternehmens und exklusive Vertriebspartnerschaften, z. B. auch im Nahen Osten, erweitern den internationalen Aktionsradius.

Wichtige Voraussetzung für das starke Wachstum sind nicht nur das große Engagement der insgesamt 945 Mitarbeiter, sondern auch die starke Präsenz in international wichtigen Märkten und eine große Innovationsfreude in der Entwicklung und Fertigung. Auch im Kreditmanagement verlässt sich HERMA auf einen innovativen Partner und profitiert von einem IT-System, das hilft, Forderungsausfälle und Kosten nachhaltig zu senken und so die Wettbewerbsposition zu stärken.

SAP ANBINDUNG

SAP ist das führende System bei HERMA und sollte es bei der Einführung einer Kreditmanagement-Software auch bleiben. Kundenstammdaten werden nur in SAP bearbeitet und von dort an die Kreditmanagement-Software exportiert. „Wir haben uns 2011 für CAM Industry & Trade von SCHUMANN entschieden. Wir wollten ein zentrales Bonitätsprüfungssystem mit einer Anbindung der von uns genutzten Auskunfteien, das automatisch den Kontakt zu SAP hält und relevante Informationen überträgt“, erinnert sich Alexander Volker Petzold, Leiter Finanzwesen bei HERMA.

Heute werden in verschiedenen Intervallen neue oder geänderte Stammdaten sowie aktuelle Zahlungsinformationen von SAP an CAM Industry & Trade übertragen. Von CAM Industry & Trade wiederum werden die ermittelten Ratinginformationen sowie Kreditlimite zurück an SAP geliefert.

Kunden gehören bei HERMA regelmäßig zu mehreren Geschäftsbereichen. Für diese verschiedenen Geschäftsbereiche gab es in SAP für jeden Kunden verschiedene Limite. Dies wurde in SAP nur über Texteinträge verwaltet. Diese Information wird heute auch mit Zahlungserfahrungsdaten an CAM Industry & Trade übergeben, um die korrekte Limitausnutzung zu ermitteln. Durch eine Übergabe an die Expertensysteme werden heute die vorhandenen Informationen in die Limitvergabe mit einbezogen und im Anschluss an SAP exportiert. Dabei wird neben dem Kreditkontrollbereichs- auch das Konzernkreditlimit übergeben.

AUTOMATISCHE BERÜCKSICHTIGUNG DER REGELWERKE

Ein ganz wesentlicher Punkt für HERMA war die automatische Berücksichtigung ihrer Vorgaben und Regeln im Kreditmanagement. Vor der Einführung von CAM Industry & Trade gab es in der Auftragsprüfung ein Standard-Regelwerk in Form einer Organisationsanweisung. Zudem wurden Besonderheiten als Einzelaufstellung in einer Fallsammlung geführt.

„Im Zuge der Software-Einbindung von CAM Industry & Trade fassten wir unsere Vorgaben zusammen, die bis dato in einer einheitlich beschriebenen Form nicht vorlagen. Eine gute Gelegenheit unsere eigenen Abläufe und Regelungen noch einmal zu hinterfragen“, erklärt Uwe Müller, Mitarbeiter im Bereich Finanzen und Projektleiter bei der Kreditmanagement-Software-Einführung.

Die automatische Abwicklung dieser Regeln übernimmt CAM Industry & Trade. So werden heute diverse Zahlungsinformationen automatisch als Negativmerkmal interpretiert und in die Gesamtbewertung und Limitvergabe einbezogen. *„Wichtig war uns auch, dass die Abbildung von besonderen Regeln des Kreditmanagements flexibel ist, dass es also ohne Programmieraufwand und schnell angepasst werden kann“,* berichtet Müller weiter.

Die Auftragsprüfung war bei HERMA ein langwieriger manueller Prozess. Es gab diverse Besonderheiten, die einen hohen manuellen Aufwand verursachten. Ein Beispiel: Bei einem Kunden mit einem Kreditlimit von 100.000 EUR und einem Obligo von 90.000 EUR kam ein neuer Auftrag in Höhe von 20.000 EUR herein, der normalerweise wegen Limitüberschreitung nicht automatisch genehmigt werden würde. Die Regeln besagen, dass im Einzelfall ein Sonderkreditlimit von z. B. bis zu 130.000 EUR genehmigt werden kann, wenn keine fälligen OPs vorliegen sowie der Kunde in der jüngeren Vergangenheit nicht gemahnt werden musste. Der Kunde muss somit regelmäßig zahlen, damit erhöhte Auslieferungen erfolgen können.

Heute übernimmt CAM Industry & Trade diese Berücksichtigung des Regelwerkes automatisch, exportiert die jeweils geltenden Limite nach SAP und erzeugt, z. B. bei Limitüberschreitungen, ein ToDo, das auf Wunsch auch per Mail an den zuständigen Sachbearbeiter weitergeleitet wird.

FRÜHWARNUNG UND MONITORING

Dieses Frühwarnsystem hat sich bewährt. Heute prüft das System automatisch alle neuen Informationen. Diese werden in die Bewertung mit einbezogen und sobald sich eine Verschlechterung zeigt, wird der Mitarbeiter informiert. Frühwarnkriterien sind dabei nicht immer zwangsläufig eine nachlassende Zahlungsmoral oder ein verschlechtertes Rating.

Bei HERMA mussten auch unternehmens- und branchenindividuelle Besonderheiten in den Frühwarnkriterien berücksichtigt werden. Häufig sind dies Indikatoren, bei denen der Kunde ein künftiger Kandidat für einen Ausfall ist. Dies können auch unbegründete Änderungen im Verhalten sein, die darauf hindeuten können, dass er ggf. bei Konkurrenzunternehmen nicht mehr beliefert wurde und nun bei HERMA bestellt. Auch solche Frühwarnkriterien wurden in der eingeführten Kreditmanagement-Software berücksichtigt und erzeugen nun eine Warnung im E-Mail-Postfach des Sachbearbeiters.

CAM INDUSTRY & TRADE IM EINSATZ – ERFOLGE UND ERGEBNISSE

Alexander Volker Petzold liebt Zahlen; die Uhr an seinem linken Handgelenk zeigt die Zeit im Binärsystem an. Die Zeit, die es heute dauert einen Antrag zu bearbeiten, muss er dort jedoch nicht ablesen. *„Wir haben unsere Prozesse deutlich beschleunigt. Recherche, Auswertung und Entscheidung bei Neukunden sind heute in wenigen Stunden möglich. Dafür haben wir früher mehrere Tage oder auch eine ganze Woche gebraucht.“*

Die Zeiten, in denen Auskünfte per Fax angefordert und manuell eingetragen werden mussten, sind vorbei. Die langsamen und langen Bearbeitungszeiten haben sich dank der Systemunterstützung zu einem flüssigen (teil-)automatisierten Prozess entwickelt.

Dieser flüssige Prozess beginnt bei den essentiellen Stammdaten. Durch den systemgestützten Adressabgleich konnte hier eine durchgängige Qualitätssicherung erreicht und Fehler ausgeschlossen werden. Auch die USt-ID Nr. (eine steuerrechtliche Anforderung) ist nun auf der Basis der korrekten Stammdaten zu allen Kunden qualifiziert verifizierbar. *„Es gibt keine Dubletten mehr und man arbeitet immer auf der richtigen Kundenakte – eine erhebliche Erleichterung für die Mitarbeiter“*, meint Müller. Bis zu sieben Personen arbeiten heute in der Abteilung Finanzwesen täglich mit CAM Industry & Trade. *„Alle sind sehr zufrieden, keiner möchte es mehr missen. Das ist wirklich etwas Besonderes. Ich habe schon andere IT-Systeme erlebt, da gab es auch nach fünf Jahren noch Widerstände seitens der Kollegen“*, berichtet Petzold.

Mit der CAM Industry & Trade-Unterstützung sind auch Vertretungsregelungen einfach und unkompliziert geworden, lange Übergaben oder das Liegenbleiben von Anträgen gehören der Vergangenheit an. Ungeachtet des gestiegenen Arbeitsaufkommens, das bei einem so stark wachsenden Unternehmen bewältigt werden muss, arbeitet bei HERMA heute die gleiche Anzahl Personen im Kreditmanagement wie 2011. Die Software-Unterstützung macht es möglich. Routinetätigkeiten werden durch das System übernommen und die Mitarbeiter können in sinnvolleren und wertschöpfenden Tätigkeiten eingesetzt werden.

Wurden früher bei unklaren Fällen auch häufig Kennzahlen aus den in den Auskünften enthaltenen Jahresabschlussdaten gebildet, kann man sich jetzt auf ein System verlassen, das trotz automatisierter Prozesse genügend Spielräume für manuelle Eingriffe in definierten Grenzen ermöglicht. Der Nutzen ist, genau wie erhofft, voll eingetreten.

Aufgaben der Kreditmanagement-Software bei HERMA

- ✓ **Prozess- und Workflowoptimierung**
- ✓ **Zentrales Bonitätsprüfungssystem mit einer Anbindung der relevanten Auskunfteien und automatischer Übernahme der Stammdaten**
- ✓ **Integration/Anbindung an das ERP-System SAP**
- ✓ **Abbildung der Kreditpolitik ohne Programmieraufwand**
- ✓ **Schnelles, proaktives Kreditmanagement, statt reaktive Freigabeprozesse**



**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
www.prof-schumann.de