

Eine gute Nase für Risiken

Success Story beauty alliance
Deutschland GmbH & Co. KG



Ein gute Nase für Risiken

Die beauty alliance Deutschland GmbH & Co. KG hat es mithilfe der Software CAM Industry & Trade geschafft. Die Bielefelder Kooperation für den Parfümerie Einzelhandel integrierte die Software der Prof. Schumann GmbH und etablierte damit ein effizientes Frühwarnsystem. Schleichende Bonitätsverschlechterungen können früh identifiziert werden, was ein rechtzeitiges Eingreifen und umfangreiches Beraten der betroffenen Mitglieder möglich macht.

Es war Geschäftsführer Ulrich Schwarze, der an einem Mittwochmorgen den Stein ins Rollen brachte. Mit den Worten: „*Wir brauchen ein Risikomanagement-System, würden Sie sich bitte darum kümmern*“, stürmte er in das Büro seiner Leiterin Zentralregulierung Bernadette Ohlendahl-Bussas. Der 58-jährige sagt heute dazu:

„Mir war klar geworden, dass wir etwas unternehmen mussten. Sinkende Verkaufszahlen und ein seit dem Jahr 2000 eindeutig stagnierender Markt im Parfümerie- Einzelhandel waren für mich Alarmsignale, dass wir uns für die Zukunft besser absichern müssen. Wirtschaftliche Probleme wollte ich einfach frühzeitig erkennen können. Und das haben wir ja auch erreicht.“

AUSFALLRISIKO IN DER ZENTRALREGULIERUNG

Die beauty alliance ist Deutschlands größte Kooperation von Parfümerie-Einzelhändlern. Der Markt ist eng und fest aufgeteilt. Ziel der Kooperation ist es daher, die Position ihrer Mitglieder im Wettbewerb zu verbessern und einen Nachteilsausgleich gegenüber Großunternehmen zu schaffen.

Die beauty alliance Deutschland unterstützt ihre Mitglieder mit einem umfangreichen Dienstleistungsportfolio. Dieses umfasst die individuelle Beratung des Unternehmens in allen betrieblichen Bereichen sowie zentrale Leistungen, wie z. B. gemeinsamer Einkauf, Marketing und Zentralregulierung. Vor allem Letzteres ist auch für das Risikomanagement der Gruppe relevant. Denn Zentralregulierung bedeutet, dass die beauty alliance (bzw. deren 100%-ige Tochter parma Zentralregulierung GmbH) zentral die Rechnungen ihrer Gruppenmitglieder begleicht und auch das Ausfallrisiko trägt. Gerade deshalb muss die beauty alliance einen Blick auf die wirtschaftliche Situation und Entwicklung ihrer Mitglieder haben, sonst bleibt sie u. U. auf den Rechnungen sitzen. Denn Zentralregulierung

bedeutet in der Regel auch, dass jedes Mitglied zunächst unbegrenzt bestellen kann und dass keine Limitierung der offenen Posten erfolgt. Der elementare Punkt eines Risikomanagement-Systems für die beauty alliance war daher die Risikofrüherkennung. Zu diesem Schluss kam auch Bernadette Ohlendahl-Bussas:

„Die zentrale Frage war für mich: Mit welchen Informationen, welcher Verknüpfung von Informationen und mit welchen Kennzahlen kann eine effiziente Risikofrüherkennung erreicht werden? Denn wenn eine Rücklastschrift kommt, ist es ja schon zu spät. Was wir brauchten, war ein System, das uns warnt, bevor ein Mitglied in wirtschaftlichen Schwierigkeiten steckt.“

STATISTISCHE KENNZAHLEN ANALYSE

Um ein solches Frühwarnsystem zu realisieren, war es nötig, statistisch valide Kennzahlen zu ermitteln. Dafür waren die klassischen Informationen der Zahlungserfahrungen aufgrund der Zentralregulierung wenig aussagekräftig. Dadurch, dass die beauty alliance die offenen Posten über Bankeinzug ausgleicht, ist die Zahlung immer pünktlich und auch Variationen in den Zahlungszielen sind im bestimmten Rahmen der Saisongeschäfte normal. Kennzahlen mussten anders gebildet werden. Der Datenbestand bei der beauty alliance war enorm. Als Informationsquellen standen das Warenwirtschaftssystem (nutzen derzeit ca. 60 % der Gruppe), die Daten der Zentralregulierung, betriebswirtschaftliche Unterlagen (Jahresabschlüsse) und weitere Quellen wie Auskunfteien und Besuchsberichte zur Verfügung. Die Frage, welche Kennzahlen aus diesen Informationen sinnvoll gebildet und genutzt werden können erwies sich dennoch als umfangreicher als erwartet. In gemeinsamen Workshops der beauty alliance und SCHUMANN wurden Ideen zusammengetragen und die technische Umsetzbarkeit diskutiert.

„Es war ein entscheidender Vorteil für SCHUMANN, die Umsetzung des Themas erst einmal mit gemein-

samen Workshops zu beginnen. Das war perfekt für unsere Bedürfnisse", resümiert die Projektverantwortliche Ohlendahl-Bussas heute. Schließlich übernahm SCHUMANN die statistische Analyse der Daten der letzten fünf Jahre, um festzustellen, bei welchen Kennzahlen Auffälligkeiten auftreten und ob diese dann auch tatsächlich Vorboten wirtschaftlicher Schwierigkeiten waren. Wird heute eine der definierten Regeln verletzt, wird vom System automatisch ein ToDo mit Warnhinweis erzeugt.

WAS CAM INDUSTRY & TRADE KANN

Neben der systematischen Auswertung der vorhandenen internen Informationen war für die beauty alliance das Vermeiden manueller Tätigkeiten wichtig. CAM Industry & Trade ermöglicht der beauty alliance nun genau das: eine automatisierte und permanente Bonitätsüberwachung der angeschlossenen Mitgliedsunternehmen durch ein kontinuierliches Monitoring aller Informationsquellen (Zahlungserfahrungen, Sicherheiten, Jahresabschlüsse, Wirtschaftsauskünfte).

Darüber hinaus werden die bei der beauty alliance vorliegenden Daten aus der Zentralregulierung und den Warenwirtschaftssystemen unter Risiko-Gesichtspunkten effizient und konsequent analysiert und bewertet. Über die ToDo-Liste bietet CAM Industry & Trade ein effizientes Frühwarnsystem und ermöglicht so eine zeitnahe und bedarfsgerechte Beratung der Mitglieder. Über die zentrale Ablage in einer elektronischen Kreditakte sind alle Informationen jederzeit übersichtlich abrufbar. Die Beurteilung der Mitglieder ist transparent und immer nachvollziehbar.

RISIKOROUTINE

Heute gibt es bei der beauty alliance eine regelrechte Risikoroutine. Alle zwei Wochen treffen sich die zuständigen Mitarbeiter zur „Risikoagenda“. Bernadette Ohlendahl-Bussas spricht mit einem Lächeln von einem „Aufschlagen“ der Mitglieder, wenn diese mit Auffälligkeiten ein ToDo erzeugen.

„Die über die ToDo-Liste des CAM Industry & Trade Systems erstellte Übersicht gehen wir dann bei unserer Risikoagenda zusammen durch. Das individuelle Betrachten der Fälle ist notwendig: Schlägt zum Beispiel ein Gruppenmitglied mit einem Zahlungsziel oberhalb der Gruppe auf, ist es wichtig zu schauen, ob das Mitglied immer oberhalb der Gruppe liegt,

dann ist das nicht schlimm, andernfalls eventuell schon.“

Die Anzahl der Fälle ist unterschiedlich und oft findet sich eine thematische Strukturierung durch das System, in Abhängigkeit davon, welche Kennzahlen in bestimmten Zeitabständen berechnet werden. Circa zehn bis 20 Fälle sind alle zwei Wochen zu diskutieren. Ist die plötzliche Valutaverlängerung bei Parfümerie Schulze kritisch zu betrachten? Gibt es Gründe für den hohen OP-Saldo bei Parfümerie Meier? Die Klärung und Diskussion dieser Fragen erfolgt nach der vom IT-System vorbereiteten Liste.

Oft sitzt Bernadette Ohlendahl-Bussas direkt am Computer, um sich die einzelnen Fälle, deren Entwicklung und Besonderheiten, einfach im System anzuschauen und zu analysieren. Kritische Fälle, Unternehmen, mit denen Kontakt aufgenommen werden müsste, werden dann an Geschäftsführer Ulrich Schwarze weitergegeben.

ALLE PROFITIEREN

Auch für die Gruppenmitglieder selbst hat der Einsatz dieses Systems viele Vorteile. Geschäftsführer Ulrich Schwarze sagt dazu: „Es geht uns ja nicht primär darum, unsere Mitglieder zu kontrollieren. Wenn wir frühzeitig Schieflagen entdecken, können die Mitglieder von unseren Hinweisen und Hilfestellungen profitieren. Daher kommunizieren wir unsere Aktivitäten im Kreditrisikomanagement auch ganz offen und bieten allen Mitgliedern die Möglichkeit an, die eigene Kreditakte im System anzuschauen.“

Bernadette Ohlendahl-Bussas, studierte Juristin und Wirtschaftswissenschaftlerin kann relativ gelassen in die Zukunft schauen. Wenn sie abends das Büro verlässt, in das Ulrich Schwarze seinerzeit stürmte, nimmt sie keine Gedanken und Sorgen über die Solidität der Gruppe mit nach Hause.

„Wir sind mit CAM Industry & Trade sehr gut ausgestattet und das Beruhigende ist, CAM Industry & Trade ist ein lebendes System. Wir können die Kriterien immer überprüfen und auf Veränderungen flexibel reagieren. Das war und ist elementar für uns: das System muss fähig sein, sich mit uns und dem Markt weiterzuentwickeln. SCHUMANN und CAM Industry & Trade haben bewiesen, dass sie das können, das lässt uns unbeschwert in die Zukunft schauen.“

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