

# Vorwort

## **Risikomanagement rückte durch Finanz- und Wirtschaftskrise in den Fokus – Paradigmenwechsel zur risikoadäquaten Verkaufsstrategie**

Risikomanagement im Debitorenbereich wird seit Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise in Deutschland im Jahr 2008 als sehr wichtige unternehmensstützende Maßnahme betrieben.

Hierbei gab es einen vollständigen Paradigmenwechsel: von einer oft sehr verkaufgetriebenen Unternehmensstrategie hin zu einer risikoadäquaten Verkaufsstrategie. So wird in vielen Unternehmen nun auch das Kreditmanagement als fester Bestandteil des Verkaufsprozesses gesehen. Ein Begriff wie „Umsatzverhinderer“ wird heute im Zusammenhang mit Kreditmanagement nicht mehr gebraucht.

Im Zuge der Krise standen Unternehmen vor der Herausforderung, dass Versicherungsunternehmen ihnen sicher geglaubte Kreditlimite gekürzt oder ganz gestrichen hatten. Das brachte Kreditmanager dazu, andere Wege der Absicherung zu finden. Deshalb rückte eine eigenständige Kreditprüfung in den Fokus. Folgende Fragen mussten sie hierfür beantworten: Wie sollen Unternehmer vorgehen, wenn vollständig neue Prozesse in Unternehmen implementiert werden müssen? Wie können Unternehmen jetzt neue Prozesse im Kreditmanagement aufsetzen?

Antworten auf diese Fragen gibt das Kompendium „Risikoprohylaxe im Unternehmensalltag“. Es beleuchtet Konzepte eines qualifizierten Risikomanagements im Mittelstand und zeigt, dass Risikomanagement ein wichtiger und essenzieller Bestandteil moderner und nachhaltiger Unternehmensführung ist. Die Autoren Sven Sartorius, Matthias Nida und Cüneyt Emekci liefern Ansatzpunkte, wie Prozesse des Risiko- und Kreditmanagements in Unternehmen

strategisch aufbereitet und umgesetzt werden. Anhand praxisnaher Einsatzmöglichkeiten veranschaulicht Uwe Bergners Beitrag, was effektive Informations- und Frühwarnsysteme als Teil der Risikoprophylaxe leisten. Außerdem erläutert Thomas Mavroudis auf Grundlage der Daten des DunTrade®-Pools, wie sich Analysen des Zahlungsverhaltens für die Prognosen von Insolvenzen eignen. Des Weiteren werden Beschaffung und Einsatz von Bilanzdaten im Kreditmanagement beleuchtet.

In Zeiten des globalisierten Handels zählt insbesondere auch die Einschätzung von Länderrisiken zur Risikovorsorge. Die Bedeutung und Konzeption eines systematischen Risikomanagements mit zentralen Elementen wie globale Risikobewertung, Vorhersagen über Lieferantenausfälle durch Scoring-Methoden oder kontinuierliche Aktualisierung von Informationen stellt unter anderem Martin Zuberek in seinem Beitrag vor.

Ein Großteil der Buchbeiträge sind Abschlussarbeiten des Weiterbildungsprogramms zum Certified Credit Manager, angeboten durch den Verein für Credit Management e.V. Alle Autoren sind Mitarbeiter der D&B Deutschland GmbH in unterschiedlichen Funktionen im Bereich Risk Management Solutions und nahmen im Rahmen der Mitarbeiterentwicklung bei D&B Deutschland an diesem Programm teil. Jeder von ihnen hat ein Stück zur Verbesserung des Risikomanagements in Unternehmen beigetragen.

Nun wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen des Buches. Ich hoffe und freue mich auf Ihre Rückmeldung.

Martina Neumayr,  
Director Risk Management Solutions & Partner, D&B Deutschland

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Abkürzungsverzeichnis	7
<b>Kapitel 1</b>	
<b>Bonitätsprüfung von Einzelkunden</b>	
Creditmanagement im SAP ERP-System	11
<i>Sven Sartorius</i>	
<b>Kapitel 2</b>	
<b>Portfoliosteuerung</b>	
Strategische Ansätze zur Marktimplementierung des CM-Tools „D&B Portfolio Manager“	51
<i>Uwe Bergner</i>	
Identifizieren, Bewerten und Steuern von Klumpenrisiken mittels des Produktportfolios der D&B Deutschland GmbH	113
<i>Matthias Nida</i>	
<b>Kapitel 3</b>	
<b>Modelle und Verfahren für das Kreditmanagement</b>	
Entwicklung einer Kreditlimitierungsdatei für die W. C. Heraeus GmbH	159
<i>Cüneyt Emekci</i>	

## Inhaltsverzeichnis

---

Die Insolvenzprognosefähigkeit von Zahlungsverhalten im Firmenkundengeschäft – eine empirische Analyse auf Grundlage der Daten des DunTrade®-Pools	201
<i>Thomas Mavroudis</i>	
Bilanzdaten im Kreditmanagement – Beschaffung, Einsatz und Alternativen	231
<i>Martina Neumayr &amp; Sven Sartorius</i>	
<b>Kapitel 4</b>	
<b>Exportgeschäfte</b>	
Risikoadjustierung bei Exportgeschäften unter Zuhilfenahme eines Informationsdienstleisters	267
<i>Martin Zuberek</i>	
Literaturverzeichnis	339
Die Herausgeberin	355
Die Autoren	357
Stichwortverzeichnis	361

## Abkürzungsverzeichnis

<b>AK Coface</b>	Allgemeine Kredit Coface
<b>AktG</b>	Aktiengesetz
<b>ASP</b>	Application Service Provider
<b>BaFin</b>	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen
<b>BGA</b>	Bundesverband des deutschen Groß- und Außenhandels
<b>B-to-B</b>	Business to Business
<b>BWA</b>	Betriebswirtschaftliche Auswertung
<b>CAM</b>	Credit Application Manager
<b>CM</b>	Credit Management
<b>D&amp;B</b>	D&B Deutschland GmbH
<b>DIHK</b>	Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.
<b>DSO</b>	Days Sales Outstanding
<b>DV</b>	Datenverarbeitung
<b>eRAM</b>	enterprise Risk Assessment Manager
<b>ERP</b>	Enterprise Ressource Planning
<b>FSCM</b>	Financial Supply Chain Management

## Abkürzungsverzeichnis

---

<b>HGB</b>	Handelsgesetzbuch
<b>IT</b>	Informationstechnologie
<b>KfW</b>	Kreditanstalt für Wiederaufbau
<b>KG</b>	Kommanditgesellschaft
<b>KonTraG</b>	Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich
<b>KWG</b>	Gesetz über das Kreditwesen
<b>MaCM</b>	Mindestanforderungen an das Credit Management
<b>MaK</b>	Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft
<b>MaRisk</b>	Mindestanforderung an das Risikomanagement
<b>OECD</b>	Organisation for Economic Co-operation and Development
<b>RMS</b>	Risikomanagementsystem
<b>VDMA</b>	Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau
<b>VfCM</b>	Verein für Credit Management e.V.
<b>WKV</b>	Warenkreditversicherung
<b>WTO</b>	World Trade Organization

# **Kapitel 1**

Bonitätsprüfung von  
Einzelkunden



# Creditmanagement im SAP ERP-System

*Sven Sartorius*

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	<b>14</b>
<b>2</b>	<b>SAP ERP-Möglichkeiten für das Credit Management</b>	<b>15</b>
2.1	Darstellung Standard SAP ERP-Funktionen im Credit Management	15
2.2	Darstellung der erweiterten SAP ERP-Funktionen im Credit Ma- nagement	16
2.3	Fazit	18
<b>3</b>	<b>Anforderungen an Credit Management in SAP ERP und deren Umsetzung am Beispiel D&amp;B Connect</b>	<b>19</b>
3.1	Ausgangspunkt: korrekte Stammdaten	19
3.2	Direkter Zugriff auf Anbieter von Wirtschaftsauskünften	22
3.2.1	SAP-Benutzerkennung	23
3.2.2	Gewohntes Umfeld (SAP ERP)	23
3.2.3	Daten können direkt mit dem Debitor verknüpft werden	24
3.2.4	Historische Aufbereitung möglich	24
3.2.5	Analysen im SAP-Umfeld	25
3.2.6	Speicherung erfolgt zentral im System	25
3.2.7	Administration über das SAP-Rollenkonzept	26
3.3	Bewerten von Wirtschaftsauskünften in SAP ERP	26
3.3.1	Individuelle Kreditentscheidung durch den Credit Manager	27

3.3.2	Ausblick: automatisierte Kreditentscheidung in SAP ERP mittels Regelwerken	28
3.4	Permanente Risikoüberwachung	30
3.4.1	Bei Bedarf Monitoring aktivieren	31
3.4.2	Jederzeit individuell einstellbar	32
3.4.3	Automatische Aktualisierung der Daten	33
3.4.4	Anzeige der Veränderungen	33
3.4.5	Priorisieren der Veränderungen	34
3.4.6	Zentraler Zugriff auf alle Meldungen	35
3.4.7	Dokumentation der Historie	35
3.4.8	Technische Umsetzung	35
3.5	Dokumentation von kreditrelevanten internen und externen Informationen	36
3.6	Horizontale und vertikale Klumpenrisiken in SAP ERP® erkennen	37
3.6.1	Horizontales Klumpenrisiko	37
3.6.2	Vertikales Klumpenrisiko	38
3.7	Liquidität der Debitoren anhand des Zahlungsverhaltens ableiten	39
3.8	Analysen der Risiken in SAP ERP	40
<b>4</b>	<b>Überblick über Credit-Management-Informationssysteme im Zusammenspiel SAP ERP</b>	<b>41</b>
4.1	Klassifizierung der Informationssysteme	42
4.1.1	Informationssysteme in der Systemumgebung von SAP ERP	42
4.1.2	Informationssysteme ohne Systemeinbindung SAP ERP	43
4.1.3	Informationssysteme mit Schnittstellen zu SAP ERP, aber mit eigener Datenhaltung	43
4.2	SAP AG – Financial Supply Chain Management	44
4.3	Soplex Consult GmbH – Soplex (BBC-BI, FCC)	44

4.4	Prof. Schumann GmbH – Credit Application Manager (CAM)	45
4.5	Cormeta AG – Sprint	46
4.6	Guardean GmbH – Debitex und Guardean Risk Suite	46
<b>5</b>	<b>Fazit</b>	<b>47</b>

# 1 Einleitung

Das Tagesgeschäft des Credit Managers hat sich in den letzten Jahren grundlegend geändert. War es früher ein Teilbereich der Buchhaltung, hat sich die Stelle einem enormen Wandel unterzogen. Gerade im Zuge der Finanzmarktkrise mit Auswirkungen auf die globale Weltwirtschaft hat die Bedeutung des Credit Managements stark zugenommen. Verstärkt wird dieses durch die rigorose Kreditpolitik der großen Kreditversicherer. Wurden früher Kreditrisiken auf Dritte (Kreditversicherer) übertragen, so steht nun die eigenständige Kreditvergabe im Fokus. Heute entscheidet der Credit Manager mit dem Vertriebsmitarbeiter, welcher Kunde unter welchen Bedingungen ein Geschäft auf Rechnung bekommt (Kreditierung). Der Verkaufsansatz „Umsatz um jeden Preis“ ist zugunsten „Umsatz zu welchem Risiko und Deckungsbeitrag“ gewichen. Der Credit Manager steht vor der Herausforderung, die richtigen Daten für eine Bonitätsbeurteilung zu beschaffen und schnell und effizient zu bewerten.

Die SAP AG hat mit SAP R/3 (heute SAP ERP) eine Software entwickelt, die den gesamten Geschäftsprozess in einem ERP-System abbildet. Es stellt sich die Frage, inwieweit auch das Credit Management in dem Geschäftsprozess in ausreichendem Umfang abgebildet ist.

Dieser Beitrag ist für den Credit Manager, also den Anwender gedacht. Das Ziel ist es, eine Sichtweise auf das Credit Management in Verbindung mit SAP ERP zu geben, ohne technische Aspekte zu beleuchten.

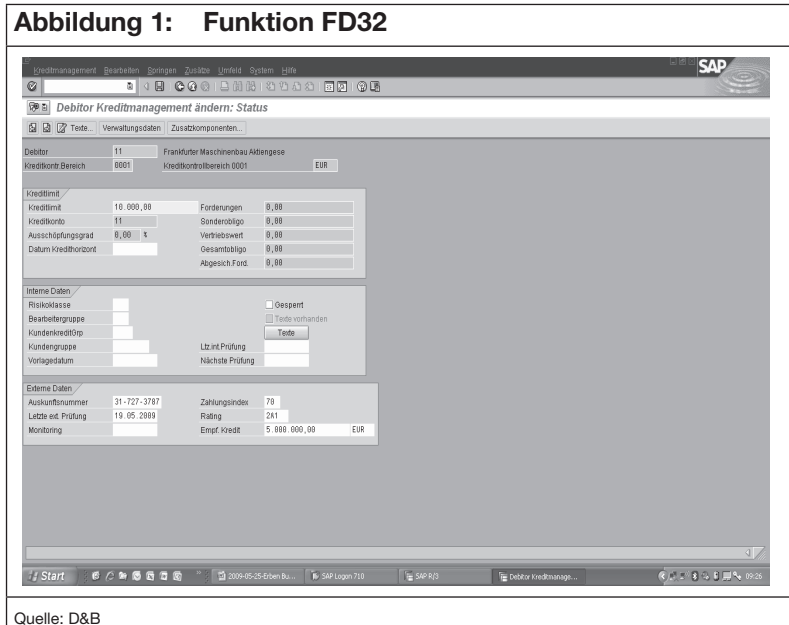
## **2 SAP ERP-Möglichkeiten für das Credit Management**

### **2.1 Darstellung Standard SAP ERP-Funktionen im Credit Management**

In der Finanzkomponente (FI) unter SAP ERP wird das Rechnungswesen des Unternehmens abgebildet. Hier werden Daten zur Buchhaltung verwaltet und dargestellt. Die Komponente FI korrespondiert mit den Komponenten Logistik und Personalwesen. Die Daten können ebenfalls an die Komponente Controlling übergeben werden.

Das Credit Management wird in der Einzelkomponente Debitorenbuchhaltung (FI-AR) abgebildet.

In SAP ERP können aber nur bedingt Funktionen für das Credit Management abgebildet werden. So können in der FI-Komponente Kreditlimite angelegt und verwaltet werden.



Im Rahmen der Standardfunktionalitäten können Risikoklassen vergeben werden. Diese haben entsprechende Auswirkungen auf das Buchhaltungs- und Warenwirtschaftssystem. Das Festlegen der Risikoklassen und Pflegen dieser je Kunde obliegen dem Anwender.

## 2.2 Darstellung der erweiterten SAP ERP-Funktionen im Credit Management

Die SAP ERP®-Anwendung hat hierfür spezielle Felder im System integriert, die über das SAP Customizing aktiv geschaltet werden können. Die Felder „externe Daten“ in der Funktion FD32, Status, beinhalten aber nur rudimentäre Daten. So können hier

- Auskunftsnummer,
- Datum der letzten Kreditprüfung,

- Zahlungsindex,
  - Rating und
  - empfohlener Kreditrahmen
- gepflegt werden.

Abbildung 2: FD 32 mit externen Daten

The screenshot displays the SAP Credit Management (FD 32) interface. The title bar reads 'Debitoren Kreditmanagement ändern: Status'. The main area is divided into several sections:

- Header:** Debitor: 11, Frankfurter Maschinenbau Aktiengesellschaft; Kreditkontobereich: 0001, Kreditkontrollbereich: 0001, Währung: EUR.
- Kreditlimit:** Kreditlimit: 10.000,00; Forderungen: 0,00; Kreditkonto: 11; Sonderobligo: 0,00; Ausschüttungsgrad: 0,00; Vertriebswert: 0,00; Datum Kreditlimit: ; Gesamtbligo: 0,00; Abgesch. Ford.: 0,00.
- Interne Daten:** Riskoklasse: ; Bearbeitungsgruppe: ; KundenkreditGrp: ; Kundengruppe: ; Vorlagedatum: ;  Gesperrt;  Texte vorhanden; ; Ltz. int. Prüfung: ; Nächste Prüfung: .
- Externe Daten:** Auskunftsnummer: 31-727-3787; Zahlungsindex: 70; Letzte ext. Prüfung: 19.05.2009; Rating: 241; Monitoring: ; Empf. Kredit: 5.000.000,00 EUR.

The bottom of the window shows the Windows taskbar with the Start button and several open applications, including '2009-05-25-Ersten Bu...' and 'SAP login 710'.

Quelle: D&B

Der SAP ERP-Nutzer muss diese Daten manuell übertragen. Im Standard SAP ERP-System ist kein automatisches Füllen der Felder vorgesehen.

### 2.3 Fazit

Um Kreditmanagement im Sinne der MaCM zu implementieren, benötigt ein Unternehmen mehr Funktionalitäten als diejenigen, die durch das Standard SAP ERP-System zur Verfügung gestellt werden.

Die im vorangegangenen Abschnitt dargestellten Standard SAP ERP-Felder reichen nicht aus, um Credit-Management-Prozesse in einem Unternehmen abzubilden.

Hieraus ergeben sich mehrere Optionen:

1. Add-In- oder Add-On-Module diverser Informationslieferanten
2. SAP – Financial Supply Chain Management
3. Softwares externer Anbieter, die vollständig im SAP ERP-System integriert sind
4. Softwares externer Anbieter, die losgelöst vom SAP ERP-System im Einsatz sind
5. Softwares externer Anbieter, die losgelöst von SAP ERP-Systemen im Einsatz sind und zusätzliche Schnittstellen

Die unter Punkt 4 genannte Möglichkeit wird hier nicht weiter betrachtet.

Jedoch sind die am Markt erhältlichen Softwareprodukte sehr umfangreich und erfordern entsprechende finanzielle und zeitliche Ressourcen auf der Credit Management- und IT-Seite. In aller Regel wird für die Implementierung einer solchen Software auch ein längerer Zeitraum bis zur Freigabe im Produktivsystem benötigt.

Auf der anderen Seite gibt es Informationsanbieter, die Add-In-Module für SAP ERP zur Verfügung stellen. Hiermit können komfortabel Kreditentscheidungen getroffen werden. Der Zeitaufwand für die Implementierung

und die Kosten für Lizenzen und Schulungen sind überschaubar. Inhaltlich unterscheiden sich die Add-In-Module zum Teil signifikant und sind auf die technischen Möglichkeiten der Anbieter beschränkt.

Im Weiteren wird auf das D&B Connect der D&B Deutschland GmbH eingegangen. Die folgenden Abbildungen aus dem SAP ERP-System stammen aus der D&B Connect Version 2.0.11

Im dritten Abschnitt werden die Informationssysteme der SAP ERP Systeme dargestellt, die mit SAP kommunizieren.

### **3 Anforderungen an Credit Management in SAP ERP und deren Umsetzung am Beispiel D&B Connect**

#### **3.1 Ausgangspunkt: korrekte Stammdaten**

Zu Beginn stellt sich die Frage: „Was sind korrekte Stammdaten und was haben Stammdaten mit Credit Management zu tun?“

Korrekte Stammdaten beziehen sich auf die Firmierung eines Geschäftspartners und die richtige postalische Anschrift. Auch allgemein übliche Abkürzungen für Unternehmen sind keine korrekten Firmierungen. Als Beispiel lässt sich hier die Metro Gruppe nennen. Jedem in Deutschland ist die Metro ein Begriff. Jedoch gibt es hier auch erhebliche Unterschiede. Sollte in dem ERP-System nur „Metro“ als Geschäftspartner geführt werden, wird aus rechtlicher Sicht ein Geschäft mit einer nicht existenten Firma abgeschlossen. Korrekt ist die Firmierung im ERP-System nur, wenn sie mit der Eintragung im Handelsregister übereinstimmt. Also auf das Beispiel bezogen „Metro Cash and Carry Deutschland GmbH“.

Korrekte Stammdaten sind notwendig, um bei Geschäften dem Geschäftspartner unter der richtigen Firma die Rechnung zusenden zu können. Die Probleme treten immer dann auf, wenn ein Geschäft nicht den normalen Verlauf nimmt, wenn also das Mahnverfahren und später auch der gerichtliche Weg eingeleitet werden. Gerichtliche Schritte gegen einen Geschäftspartner scheitern, wenn die Firmierung nicht korrekt angegeben ist.

Weiter sind korrekte Stammdaten erforderlich, um doppelte Einträge zu vermeiden. Gerade hier treten immer wieder Probleme auf. Ein Sachbearbeiter wird bei einer neuen Stammsatzanlage immer erst prüfen, ob diese Firma bereits im ERP-System vorhanden ist. Bei der Nutzung von Abkürzungen hat jeder Sachbearbeiter ein unterschiedliches Verständnis. Dies ist ein Grund dafür, dass im System unbeabsichtigt doppelte Stammsätze angelegt werden.

Zu berücksichtigen bleibt, dass Konzernstrukturen in horizontaler Richtung (also Schwestergesellschaften oder identische Stammsätze) und vertikaler Richtung (Muttergesellschaften) nicht korrekt abgebildet werden. Die Gründe sind dieselben wie oben bereits beschrieben.

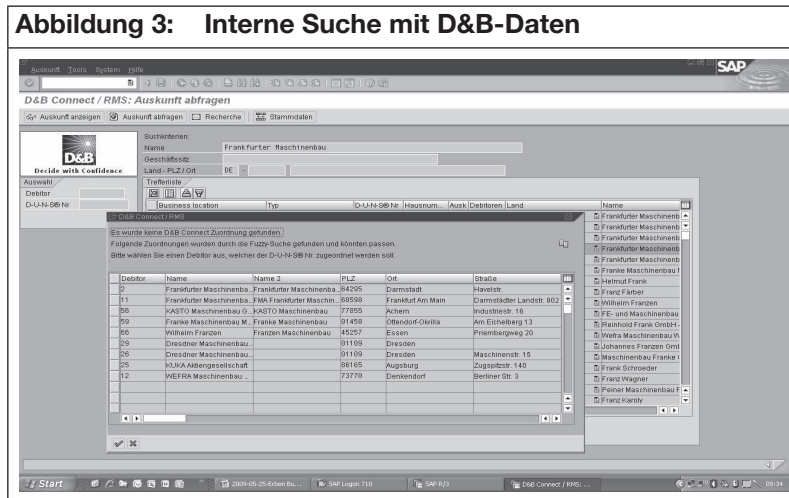
Die Qualität der Stammdaten steht in unmittelbarem Zusammenhang mit der verantwortlichen Abteilung in einem Unternehmen. Werden die Stammdaten von Vertriebsabteilungen angelegt, ist die Güte eine andere als bei einer Anlage in Stammdatenabteilungen oder im Credit Management. Stammdatenabteilungen stehen jedoch nur in größeren Unternehmen zur Verfügung.

Wirtschaftsauskunfteien übernehmen in ihrer Datenbank die korrekte Firmierung, so wie diese im Handelsregister eingetragen wurden. Nutzt ein Unternehmen die Möglichkeit, die Stammdaten aus der Wirtschaftsauskunftei direkt in das eigene System zu übernehmen, so ergibt sich ein einfacher Weg, die Daten auf den aktuellen Stand zu bringen und zu halten.

Generell sollte vor der Anlage eines neuen Stammsatzes eine einfache Prüfung im System auf vorhandene Unternehmen möglich sein. Im D&B Connect wurde dies berücksichtigt. So können nach einer Suche auf der D&B-Datenbank direkt die Stammdaten in das SAP ERP übernommen werden, und

zwar unter Berücksichtigung eventuell vorhandener SAP ERP-Stammsätze. Hierbei wird eine intelligente Fuzzy-Suche durchgeführt, sodass auch ähnliche Treffer aus dem SAP extrahiert werden.

Abbildung 3: Interne Suche mit D&B-Daten



Bei echten Neukunden kann die grundlegende Kreditprüfung durchgeführt werden, bevor ein Stammsatz im ERP-System angelegt ist. D&B Connect bietet die Möglichkeit, mit den aus der Auskunft gelieferten Informationen einen Stammsatz direkt im SAP ERP anzulegen. Somit wird gewährleistet, dass die Stammdaten schnell, effizient und korrekt im SAP-System angelegt werden.