



energiespektrum

MARKT TECHNIK MANAGEMENT



Klimaschutz

Gebündeltes Know-how
aus dem Norden



STATEMENT >42

Jörg Willand, VW, zu Chancen des BHKW und Potenzialen in der Energiewirtschaft



INTERVIEW >60

Dr. Christoph Helle, MVV Energie, bewertet die Transparenz auf dem liberalisierten Energiemarkt



> Um fast 20% stieg laut Wirtschaftsankunft Creditreform die Zahl der Unternehmensinsolvenzen im vergangenen Jahr. Wenn sich im Zuge dessen Forderungsausfälle mehreren, kann dies auch für bislang gesunde Unternehmen Konsequenzen haben.

Insbesondere im Energiehandelsgeschäft können Herausforderungen wie ein heterogenes Kundenportfolio oder niedrige Margen dazu beitragen, dass sich das Risiko von Forderungsausfällen erhöht und diese nur schwer aufgefangen werden können. Eine Früherkennung von Insolvenzrisiken im Kundenstamm ist daher ein wichtiges Instrument zur Sicherung des eigenen Unternehmens.

EGT Energiehandel, spezialisiert auf Strom- und Gasbelieferung von industriellen und gewerblichen Abnehmern, gehört zu den Unternehmen, die zu Beginn der Finanzkrise eine Zunahme von Forderungsausfällen registriert haben. Sie entschlossen sich, schnell zu handeln.

»Als stark expandierendes Unternehmen ist es für uns unerlässlich, größtmögliche Transparenz über eventuelle Ausfallrisiken zu haben – sowohl bei Neukunden als auch bei unseren Bestandskunden«, sagt Jens Buchholz, Kaufmännischer Leiter der EGT Unternehmensgruppe.

Wie auch andere Energiehändler hat das Unternehmen ein heterogenes Kundenportfolio. 25.000 Firmenkunden aus den verschiedensten Branchen kontinuierlich auf Ausfallrisiken zu überprüfen, ist ein Prozess, der manuell nicht zu bewältigen ist. Daher entschied sich der Energiehändler Anfang 2009 für den Einsatz einer professionellen Credit Management Software. Die Wahl fiel auf das Produkt DebiTEX des Softwarehauses Guardcan. Mit der Implementierung der Software ist die Business- und IT-Beratung SHS Viveon betraut, die mit der Ausarbeitung einer unternehmensweit gültigen Kreditrichtlinie auch die Basis für den Einsatz der Software lieferte.

Diese Richtlinie beschreibt alle Prozesse und Informationswege rund um die Kreditvergabe und deren laufende Überwachung. Eine Besonderheit in der Energiebranche ist die teilweise komplexe Ab-



Transparente Risiken

BONITÄT Ein softwarebasiertes Credit Management bewertet Kunden nicht nur zum Vertragsabschluss, sondern über die gesamte Dauer der Beziehung.

bildung der Debitorenstruktur, etwa wenn ein Kunde mehrere Vertragskonten hat oder über Konzernverbände die Risiken gebündelt werden müssen.

Geregelt wird auch die Kommunikation zwischen Vertrieb und Credit Management. Denn die Kreditrichtlinie legt fest, wann eine Bonitätsprüfung zu einem Kunden stattfinden muss, wann ein Kreditlimit erhöht oder gesenkt wird oder wann Sicherheiten gefordert werden.

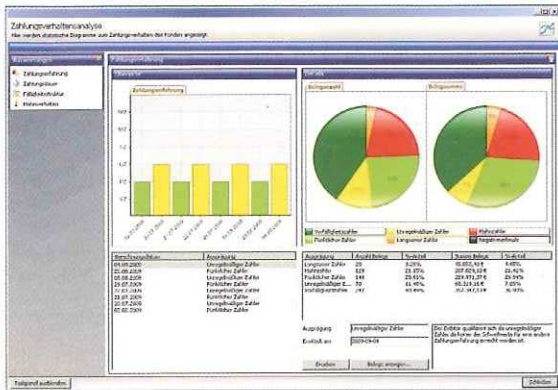
FRÜHZEITIG GEGENSTEUERN

Umgesetzt werden diese Prozesse mit Hilfe der Software. Das System fasst Informationen zu den überwiegend mittelständischen Neu- und Bestandskunden des Energiehändlers zusammen. Hierfür werden sowohl interne Informationen, zum Beispiel eigene Zahlungserfahrungen, als auch externe Quellen wie Daten von Auskunftsteilen (etwa Creditreform, Schufa, Bürgel) herangezogen. Auf dieser Basis errechnet die Software automatisiert einen eigenen Bonitätsindex und schlägt dem Sachbearbeiter für

jeden Kunden ein individuelles Kreditlimit vor. Dieses ist eine wichtige Information für den Vertrieb, der jetzt entsprechende Vorkehrungen treffen kann und Verträge nur im Rahmen des vorgeschlagenen Kreditlimits abschließt. »So realisieren wir eine engere Verzahnung von Vertrieb und Credit Management und ermöglichen einen wirklich gesicherten Umsatz«, sagt Buchholz. »Da wir mit unseren Kunden in der Regel langfristige Verträge schließen, ist eine zuverlässige Vorprüfung umso wichtiger.«

Doch nicht nur zum Vertragsabschluss, sondern über die gesamte Dauer der Kundenbeziehung werden signifikante und risikorelevante Veränderungen der Kunden erfasst. Das System weist die Mitarbeiter im Credit Management frühzeitig auf mögliche Zahlungsstörungen hin und gibt Handlungsempfehlungen.

»Früher war das Monitoring bei unserer großen Kundenzahl nur mit hohem Aufwand möglich und konnte mit den Ausfallrisiken nur schlecht ins Verhältnis gesetzt werden«, so Buchholz. »Wenn Unternehmen aber – so wie im ver-



Auswertung: Das Forderungsmanagement der EGT-Energiehandel (li.) erlaubt das Zahlungsverhalten jedes Kunden zu beobachten. So teilt es etwa die Zahlungserfahrung in sechs Kategorien ein (re). Wechselt ein Kunde plötzlich in eine schlechtere Kategorie, wird reagiert.

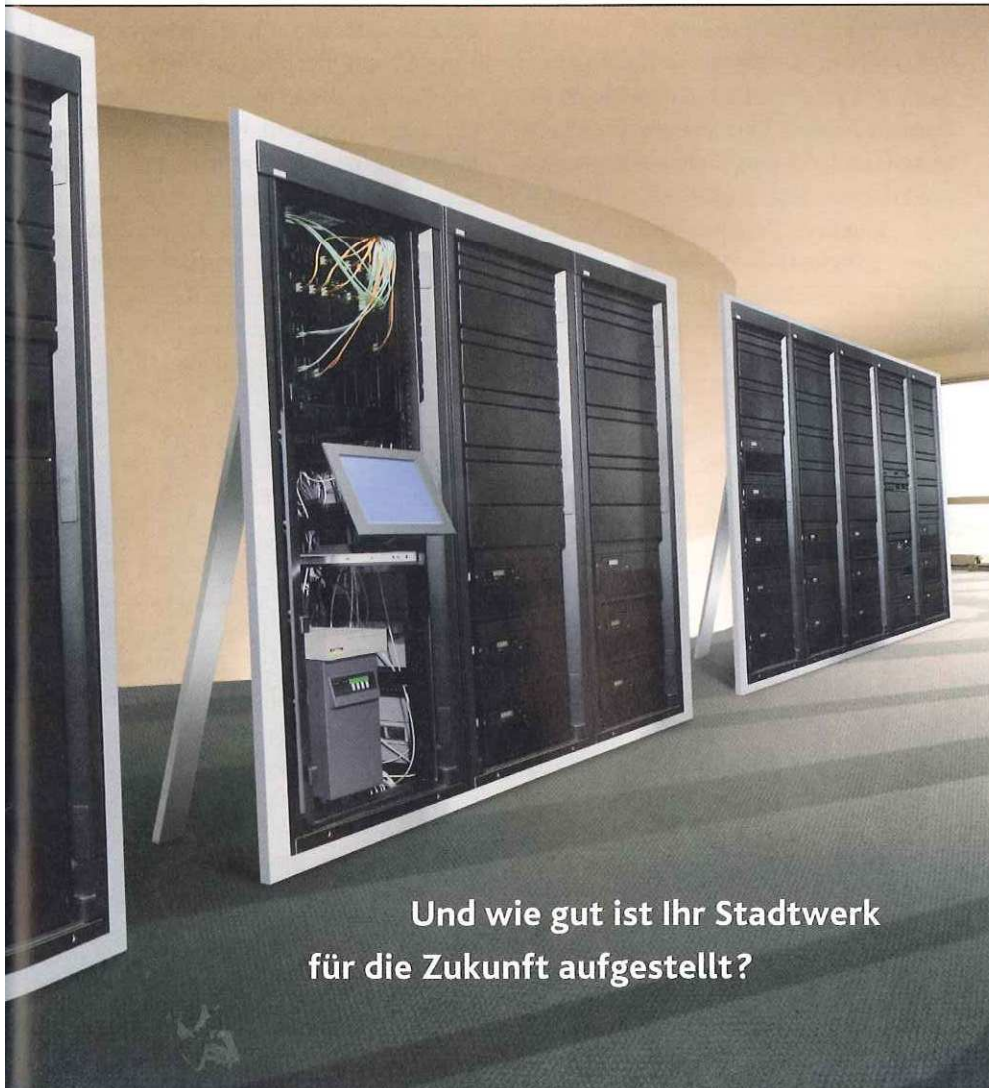
Zahlungsverhaltens statt. Berücksichtigt werden dabei nicht nur Zahlungsdauer oder Mahnverhalten. Am Wichtigsten ist die eigene Zahlungserfahrung, die auch Einzelbelege in ihre Berechnung integriert und am Ende jeden Kunden einer von sechs Kategorien wie Pünktlicher Zahler oder Mahnzahler zuordnet. Wechselt plötzlich ein Kunde, der etwa lange als pünktlicher Zahler galt, in eine schlechtere Kategorie, ist dies ein Früherkennungsmerkmal, das Maßnahmen wie Limitanpassungen oder Veränderung der Zahlungsbedingungen auslöst. Buchholz ist sich sicher: »Mit diesen Informationen erreichen wir größtmögliche Transparenz in Bezug auf unsere Risiken, sind schnell handlungsfähig und optimieren langfristig unsere Unternehmenskennzahlen.« <

www.egt-energiehandel.de

www.guardian.com, www.shs-viveon.com

gangenen Jahr – kurzfristig in Schieflage geraten, müssen wir die Möglichkeit haben, diese Entwicklung frühzeitig zu erkennen, um entsprechend gegensteuern zu können.« Um 80 % hatte sich damals die Zahl der Forderungsausfälle erhöht. Mit dem Einsatz der Credit Management Software kann das Team künftig schnell

reagieren und Forderungsausfällen und hohen Außenstandsdauern begegnen. Bei der kontinuierlichen Risikobetrachtung von Bestandskunden zählt die Zahlungsverhaltensanalyse für die EGT zu den wichtigsten Kriterien. Mit Hilfe der Software findet zu jedem Kunden eine umfassende Beobachtung seines



Und wie gut ist Ihr Stadtwerk für die Zukunft aufgestellt?

Nur ein Stadtwerk mit zuverlässig funktionierendem IT-Bereich bleibt wettbewerbsfähig. Ganz klar: Die aufgrund der Regulierungsanforderungen immer komplexer werdenden Arbeitsprozesse eines Stadtwerks sind zukünftig ohne passende Soft- und Hardware nicht mehr zu bewältigen. Mit der rhenag IT-Partnerschaft bekommen insbesondere mittlere und kleinere Stadtwerke die Chance, auf ihre Geschäftsprozesse zugeschnittene Software und leistungsstarke Großrechner zu nutzen – und das ohne eigene kapitalintensive Investitionen. Schließlich ist es unser Ziel, Ihnen Dienstleistungsprodukte und Kooperationsmöglichkeiten zu bieten, mit denen Sie heute und morgen mit Sicherheit gut dastehen.

Mehr Informationen: www.rhenag.de

 **rhenag**

Energie / Beteiligung / Dienstleistung: **EnergieBündel. Seit 1872.**