

## NEUES AUS DEM VAA

Chemie-Führungskräfte  
beziehen Position

Die Forschung stärken, um Arbeitsplätze zu erhalten und zu schaffen. Das ist eine der Forderungen an die Politik, die die Führungskräfte der chemischen Industrie bei der diesjährigen Delegiertentagung des VAA am 8. Mai 2010 verabschiedet haben. 200 Vertreter aus allen wichtigen deutschen Chemieunternehmen diskutierten und formulierten in Bonn ihre Position zu zentralen Aspekten der Industriepolitik, der Finanzmarktpolitik, der Bildungspolitik und den Mitbestimmungsstrukturen in Deutschland.

Die Chemie-Führungskräfte treten mit Nachdruck dafür ein, Forschung und Entwicklung steuerlich zu fördern, um den Wissenschaftsstandort Deutschland zu sichern. Dabei müssen Unternehmen aller Größen berücksichtigt werden, um der weiteren Verlagerung von Forschungsarbeitsplätzen ins Ausland entgegenzuwirken und Anreize zur Ansiedlung ausländischer Unternehmen zu schaffen. Um Forschungsarbeitsplätze zu schützen, sollten zudem moderne Zukunftstechnologien wie die Pflanzenbiotechnologie in Deutschland gefördert und ausgebaut werden. Dazu gehört auch die Produktion von Erzeugnissen, die auf neuen Technologien basieren, wobei konsequente und transparente Kennzeichnungsregeln notwendig sind.

Sowohl die Spitzenforschung als auch die chemische Industrie insgesamt sind auf die richtigen Rahmenbedingungen und vor allem auf ausreichend qualifizierte Fachkräfte angewiesen. Darum sprechen sich die VAA-Delegierten deutlich gegen eine Einschränkung der Zugangsmöglichkeiten zu weiterführenden Studiengängen aus. Eine Quotierung beim Übergang von Bachelor- zu Masterstudiengängen in den naturwissenschaftlichen Fächern stellt aus Sicht des VAA eine unnötige Beschränkung des Nachwuchses an hoch qualifizierten Absolventen dar und verschärft den ohnehin wachsenden Fachkräftemangel weiter.

Eine erhebliche Gefahr für den Industriestandort Deutschland sehen die Führungskräfte der chemischen Industrie in den Verwerfungen auf dem Kapital- und Finanzmarkt. Die Delegierten des VAA fordern von der Regierung und den Koalitionsparteien, durch angemessene Regulierungsmaßnahmen mehr Transparenz auf den Kapitalmärkten zu schaffen und so ein ungefiltertes Durchschlagen der Finanzmarktrisiken auf die Realwirtschaft in Zukunft zu verhindern.

Trotz der Finanzmarktkrise ist es in der chemischen Industrie bislang weitestgehend gelungen, Betriebsschließungen und Stellenabbau zu verhindern. Die Führungskräfte haben dazu aus Sicht des VAA einen wesentlichen Beitrag geleistet. Dazu gehört unter anderem das umfassende Wissen, dass die leitenden Angestellten über ihren Sitz in die Beratungs- und Kontrolltätigkeit des Aufsichtsrates einbringen. Diese Pluralität in der Unternehmensmitbestimmung auch weiterhin zu gewährleisten, ist deshalb ebenfalls eine zentrale Forderung der Chemie-Führungskräfte an die Politik.

Werden Sie jetzt Mitglied im VAA und erhalten Sie CHEManager im Rahmen der Mitgliedschaft kostenlos nach Hause zugestellt.

Der VAA ist mit rund 30.000 Mitgliedern der größte Führungskräfteverband in Deutschland. Er ist Berufsverband und Berufsgewerkschaft und vertritt die Interessen aller Führungskräfte in der chemischen Industrie, vom Chemiker über die Ärztin oder die Pharmazeutin bis zum Betriebswirt.



Führungskräfte  
Chemie

## Über den Tellerrand blicken

## Wertorientiertes Credit Management schafft Balance zwischen Risiko und Chance

In Zeiten einer weltweiten Finanzkrise, deren Verlauf und Folgen für viele Unternehmen schwer vorhersehbar sind, zählt insbesondere das Credit Management zu einer der wichtigsten Unternehmensaufgaben in Sachen Risikoprävention.

Credit Manager beschäftigen sich mit der Steuerung von Risiken bei der Vergabe von Kundenkrediten. Aufgabe des Credit Managers ist in erster Linie die weitgehende Minimierung des Risikos für das Unternehmen, denn in der täglichen Geschäftspraxis ist eine Geschäftsbeziehung ohne ein gewisses Restrisiko nicht möglich.

Professionelles Credit Management ermöglicht dabei die differenzierte Betrachtung einzelner Kundenbeziehungen, analysiert deren Risiko und kann darüber hinaus auch ungenutzte Potentiale der Kunden identifizieren. So leistet das Credit Management einerseits bei der Sicherung der Liquidität, andererseits auch beim Ausbau von Geschäftsbeziehungen einen wertvollen Beitrag für das Unternehmen.

In der Praxis bedeutet diese Balance von Risiko und Chance

Insbesondere bei der Informationsbeschaffung, -anreicherung und -bewertung sowie der fortlaufenden Beobachtung von Geschäftsbeziehungen entlastet das System die Fachabteilung signifikant (Abb. 2). Zeitaufwendige manuelle Arbeitsschritte wie die Anfrage bei Auskunfteien oder Bewertungen wickelt das System automatisiert ab. Eine Handlungsempfehlung kann bei Bedarf ebenso gegeben werden wie ein Überblick über die vollständige Historie einer bestehenden Geschäftsbeziehung.

Credit Management Software ist heute in der Lage, nicht nur allgemeine Entscheidungsprozesse zu unterstützen, sondern die Ableitung von individuellen Vorgehensweisen je Kunde zu ermöglichen. Denn nicht immer liegt der Kundenwunsch innerhalb seiner finanziellen Möglichkeiten. Ein alternatives Angebot, beispielsweise ein etwas preiswerteres Modell oder veränderte Zinsraten, können aber durchaus innerhalb der Vorgaben des Unternehmens liegen und trotzdem den Vorstellungen des Antragstellers entsprechen.

Mithilfe einer systemgestützten Lösung kann der Credit Manager auf diesem Wege mehr

**„Credit Management ermöglicht nicht nur die aktive Steuerung von Kreditrisiken, sondern ebenso die Ausschöpfung nicht genutzter Potentiale.“**

einer Kundenbeziehung, eine maximale Zahl von Kunden zu bedienen, dabei minimale Risiken einzugehen und Verluste zu vermeiden. (s. Abb. 1).

Neben den Risiken bei der Kreditvergabe kann wirkungsvolles Credit Management zusätzlich die nicht ausgeschöpften Potentiale einer Kundenbeziehung in die Entscheidungsfindung mit einbeziehen. Beispielsweise werden nicht nur zu hohe oder überzogene Kreditlimite erkannt, sondern eben auch zu niedrige und nicht ausgeschöpfte. Doch wie erhält das Credit Management einen so tiefen Einblick in die Situation einer Kun-

Anfragen in kürzerer Zeit und mit einer höheren Annahmquote bearbeiten. Zudem werden alle Prozessschritte historisiert. Entscheidungen werden damit transparenter und können jederzeit nachvollzogen und begründet werden. Vor allem für Unternehmen mit hohen Kundenzahlen stellt dies einen deutlichen Zugewinn in der Qualität des Credit Managements dar.

Credit Management ist ein wichtiger Teil nicht nur der wertorientierten, sondern zugleich der kundenorientierten Unternehmensführung. Auf diese Weise kann ein Unternehmen

**„Kundenorientierung ist nicht ausschließlich auf die Abteilungen mit direktem Kundenkontakt, wie den Vertrieb, beschränkt, sondern muss auch im Finanzbereich gelebt werden.“**

denbeziehung? Welche Prozesse und Werkzeuge sind essenziell für die korrekte Analyse und Bewertung von Kunden?

Um auch bei einer großen Kundenzahl den Überblick zu behalten, werden im Credit Management zunehmend systemgestützte Lösungen eingesetzt. Denn softwarebasiertes Credit Management ist in der Lage, tägliche Arbeitsabläufe sinnvoll zu automatisieren und damit zu beschleunigen – die Fachabteilung gewinnt Zeit für qualitative und wertschöpfende Prozesse.

auch Kunden erschließen, die von anderen Unternehmen mit weniger akkuraten Credit-Management-Prozessen abgelehnt werden – ein echter Wettbewerbsvorteil. Denn gerade diese Marktteilnehmer sind es, die in den gesättigten Märkten von heute noch enormes Potential darstellen. Kundenorientiertes Credit Management ermöglicht die Erschließung dieser Potentiale, indem es mögliche Risiken bis zu einem bestimmten Grad in Kauf nimmt und aktiv steuert, solange die Potentiale über-

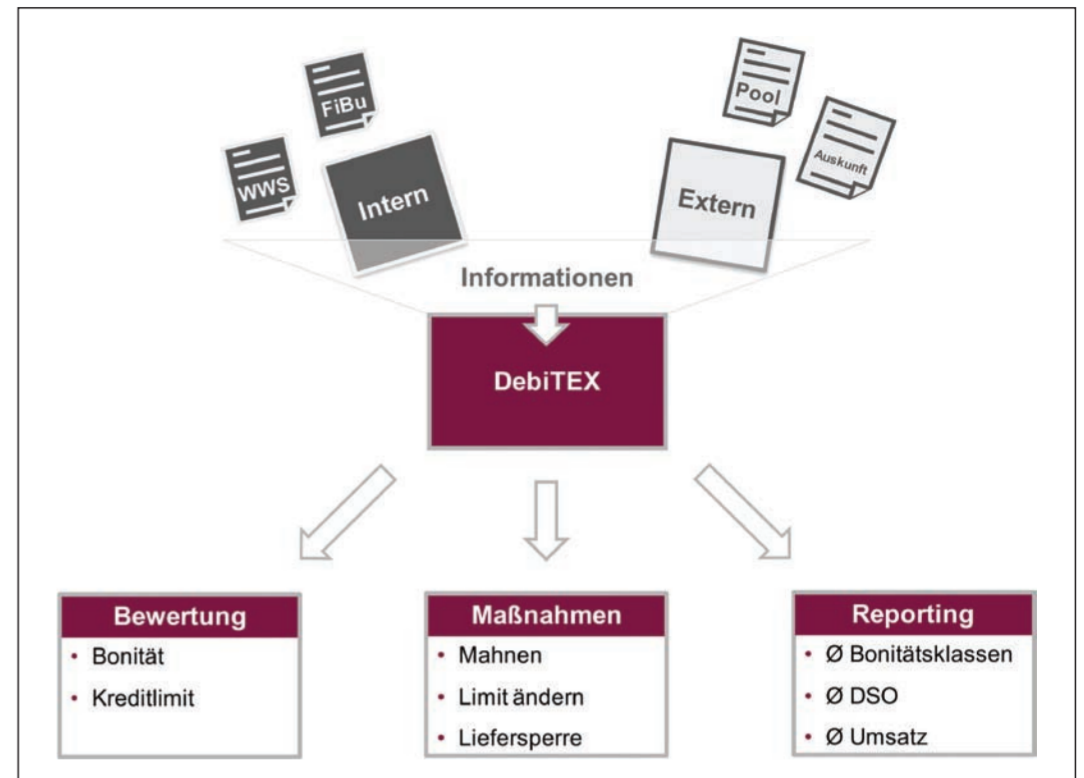


Abb. 2: Funktionsweise eines Credit-Management-Systems

wiegen. Eine reine Risikovermeidungsstrategie würde solche Kreditanträge ablehnen noch bevor mögliche Potentiale in Betracht gezogen würden. Effektives und effizientes Credit Management wird damit zunehmend zum wettbewerbsentscheidenden Faktor, der Credit Manager zum Berater im Unternehmen auch für andere Bereiche im Unternehmen.

In der Praxis ist ein Umdenken in den Unternehmen erforderlich: Kundenorientierung ist nicht ausschließlich auf die Abteilungen mit direktem Kundenkontakt, wie den Vertrieb, beschränkt. Auch und gerade für die Unternehmensbereiche, die

über die Leistungserbringung für Kunden entscheiden, muss Kundenorientierung künftig höhere Priorität haben. Der Servicegedanke kann sich dabei in so unterschiedlichen Faktoren wie „Wartezeit für eine Entscheidung“ oder „maßgeschneidertes Angebot“ niederschlagen. Das Ergebnis muss letztlich immer der zufriedene Kunde sein, der mit einem Anliegen an ein Unternehmen herantritt, das ihm zu bestmöglichen Konditionen erfüllt wird. Die Bedürfnisse und Anliegen des Unternehmens sind für den Kunden zunächst nicht von Bedeutung. Umso wichtiger ist es, wenn diese durch professionelles Credit

Management im Hintergrund optimal berücksichtigt und erfüllt werden und gleichzeitig der Kunde zufriedengestellt wird.

Dr. Michael Sauter,  
Geschäftsführer, Guardean

Kontakt:  
Dr. Michael Sauter  
Guardean GmbH, München  
Tel.: 089/747257-300  
Fax: 089/747425-900  
michael.sauter@guardean.com  
www.guardean.com

www.chemanager-online.com/  
tags/risikomanagement



Sehr geehrte VAA-Mitglieder,  
bei Fragen zum CHEManager stehe  
ich Ihnen gerne zur Verfügung!

Tel.: 06151/8090-246  
thorsten.kritzer@wiley.com

## Evides Verantwortung für Wasser

**Wir entwickeln für Sie die Lösung.**

Erfahren und kompetent: Wir kümmern uns um Ihr Wasser. Ob Wasserversorgung, VE-Wasser-Produktion oder Abwasseraufbereitung – unsere Ingenieure entwickeln, planen und realisieren den Bau und Betrieb von Anlagen ganz nach Ihren Vorgaben. In DBFO-Verträgen (Design, Build, Finance & Operate) gewährleisten wir langfristig Know-how, Qualität und Zuverlässigkeit auf allen Ebenen unserer Partnerschaft.

Evides: Ihr Partner für langfristige und zuverlässige Wasserversorgung und Abwasseraufbereitung.

Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft. Vertrauen Sie auf unser Wissen.

**Evides Industriewasser**  
Postfach 101423 • D-42014 Wuppertal  
Tel. +49 (0)202 51 46 818 • E-Mail sales@evides.de  
www.evides.de

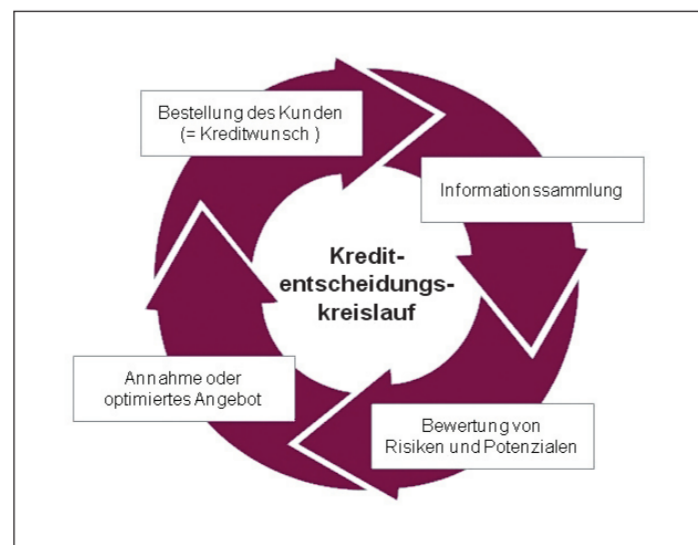


Abb. 1: Kreditentscheidungskreislauf

**GDCh**  
GESELLSCHAFT DEUTSCHER CHEMIKER

## Fortbildung Chemie

**Unverzichtbare  
Bausteine  
Ihrer Karriere**

INFORMATIONSTAGE • SEMINARE • INNOVATIONSKURSE

Gesellschaft Deutscher Chemiker e.V.  
Fortbildung  
Postfach 90 04 40  
60444 Frankfurt am Main

Telefon: 069 7917-364  
Fax: 069 7917-475  
E-mail: fb@gdch.de

[www.gdch.de/fortbildung](http://www.gdch.de/fortbildung)